

МОЖЕТЕ ЛИ ДА ПОСТИГНЕТЕ УСПЕХ?

Да ли је могуће предвидети да је неко “осуђен” да буде успешан? Или свако у истој мери има шансу да успе? Данас психолози се све више приклањају мишљењу да фортуна није баш сасвим слепа и наклоњена је онима који поседују одређене квалитете, пре свега способност прилагођавања различитим ситуацијама. Које су наше предиспозиције за успех? Одговорити на ово питање помоћиће вам тест који предлагемо.

Прочитајте питања и одаберите оне варијенте одговора које највише одговарају вашим представама и навикама.

Питања

1. Чему дајете предност:

- а) да будете капетан трговачког брода;
- б) да постанете космонаут;
- в) да будете музичар.

2. Када видите да је човеку угрожен живот

- а) одмах му прискачете у помоћ ризикујући чак и властити живот;
- б) грозничаво осмишљате све могућности за његово спасавање;
- в) зовете неког у помоћ.

3. Којој игри дајете предност

- а) покеру;
- б) билијару;
- в) решавању укрштеница.

4. Када зазвони телефон одмах помислите да

- а) вас тражи неко са посла;
- б) вас се сетио пријатељ,
- в) је дошло до несреће.

5. Када сте позвани на неки важан скуп ви ћете

- а) обући свој обичан комплет,
- б) врло пажљиво одабирати гардеробу;
- в) размишљати само о томе која је тема расправе.

6. Ако вам старији човек прича о свом животу, ви

- а) тражите од њега да вам прича о појединостима;
- б) се досађујете;
- в) га прекидате или напуштате.

7. Када сте у друштву, ви

- а) са уживањем забављате;
- б) досађујете;
- в) препустите размишљањима.

8. Када морате да отпутујете

- а) ви обавештавате о томе своје најближе;
- б) ништа им не говорите;
- в) обавештавате само о томе да морате да отпутујете.

9. Ако сте доспели у неугодан положај

- а) потражићете савет од колега и пријатеља;
- б) поделићете проблеме са рођацима;
- в) никоме ништа не говорите.

10. Приликом куповине слике дајете предност стилу

- а) апстракционизма;
- б) импресионизма;
- в) традиционалног реализма.

11. Када приметите да на вашем столу недостаје неки предмет

- а) почнете да га тражите;
- б) помислићете да га је неко украо;
- в) одмах заборавите на то и почнете да радите.

12. Задесили сте у туђем граду и имате мало слободног времена, ви ћете

- а) се упутити у музеј;
- б) проучити мапу града и одабрати нешто вредно за разгледање;
- в) отићи у хотел да се одморите

13. Приликом спора са неким ви

- а) упорно браните своју тачку гледишта док се опоненти не повуку;
- б) тражите компромисно решење;
- в) повлачите се под притиском других

14. Гледајући стару породичну слику

- а) врло се узнемирите;
- б) она ће вам изгледати смешна;
- в) доживећете неки непријатан осећај

15. Видевши да сте пред важан састанак заборавили да понесете нека неопходна документа ви ћете

- а) се брзо вратити код себе да би их узели;
- б) се ослањати на своју меморију и способност за импровизацију;
- в) отказати састанак

16. Ујутру се пробудите и обично осећате

- а) живахно;
- б) завидите онима који још спавају;
- в) да сте спремни за рад без улагања за то посебних напора

17. Своје слободно време користите за:

- а) бављење спортским активностима;
- б) сусрете са пријатељима;
- в) читање

18. Ако дође до економске кризе, ви ћете

- а) размишљати о користи коју бисте могли да извучете из свега тога;
- б) се забринути о могућим социјалним последицама;
- в) одустати од својих планова и чекати шта ће бити даље

19. Дајете предност

- а) самоћи;
- б) разоноди са породицом;
- в) разоноди у друштву пријатеља и познаника

20. Током снежне олује само ваш аутомобил није престао да ради и ви ћете

- а) наставити даље не обраћајући пажњу на несрећнике;
- б) примити у аутомобил највећи могући број људи;
- в) примити у аутомобил само људе вашег staleжа.

Обрада резултата

Оцењивање одговора се обавља према кључу, након чега се освојени поени сабирају.

Кључ

Варијанте одговора	Бројеви питања									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	10	5	5	3	5	10	10	10	3	3
б	5	10	10	10	10	3	3	3	5	10
в	3	3	3	5	3	5	5	5	10	5
Варијанте одговора	Бројеви питања (наставак)									
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	5	5	5	10	5	10	5	10	3	3
б	3	10	10	5	10	3	10	3	5	10
в	10	3	3	3	3	5	3	5	10	5

Дијагноза и прогноза

Од 140 до 200 поена. Имате све могућности да постигнете успех у животу. У вашем карактеру су добро уравнотежени инстинкт и разум, друштвени и приватни живот, деловање и размишљање.

Од 70 до 139 поена. У принципу имате добре квалитете неопходни за добру позицију у друштву. Али ипак морате да се стално контролишете и припазите да притајене конфликтне ситуације из ваше подсвести не "букну" на површину и не утичу на ваш живот.

Од 60 до 69 поена. Потребно вам је велико поверење у себе и већа отвореност према људима. Само тако ћете моћи да реализуете своје способности.

Консултација психолога

Дакле, већ сте се упознали са општом карактеристиком својих могућности. Али да би се радило на себи потребно је знати и њене конкретне компоненте.

Могло би се рећи, да је главна карактеристика успешних људи у њиховом умећу, скоро магичном, да буду у право време на правом месту. Ова окренутост судбине према њима није уопште случајна, већ представља испољавање њихових личних квалитета. Можемо такође покушати да наведемо шта конкретно у карактеру човека доприноси постизању успеха.

Психолошке карактеристике успешних људи

Упорно потврђивање своје личности.

Ова психолошка особина се обично испољава врло рано, али није обавезно кроз високе оцене у учењу. Она се највише одражава кроз тежњу да се не прилагођава околини и да прати свој пут, без обзира на све препреке.

Способност комуникације са другима.

Основу ове особине чини вештина разумевања психолошких особина сарадника и ... конкурената и правилно искоришћавање овог адута у великој игри живота.

Физичка издржљивост.

Психичка хармонија обезбеђује јако здравље које такође чини важан елеменат успеха.

Задивљујућа способност тачног предвиђења тока надолазећих догађаја.

Посебна "еластичност". Човек који је рођен да успе, увек тачно зна када треба прихватити пораз, а када постићи разуман компромис. У случају неопходности он може да буде врло упоран, али не прави личну трагедију од повлачења, јер је сигуран у свој коначан успех.

Изванредна способност да убеђује друге људе.