

بسمه تعالی

راهنمای اجرا و تفسیر
پرسشنامه قدرت رهبری

اقتباس از کتاب

Understanding Yourself

عکسشو
انتشارات
EKEESHOO



SIGNET

مترجم و تنظیم کننده : ضیاءالدین رضاخانی

آیا قدرت رهبری دارید؟

سخن حکیمانه ای از قدیم وجود دارد مبنی بر اینکه " انسانها آزاد به دنیا می آیند و در آفرینش برابرند" و این کلام، نیازی به تحقیق و بررسی ندارد.

اما واقعیت امر این است که در جوامع امروزی، تفاوت‌های فراوانی در نیروهای محیطی و ژنتیکی وجود دارند که در شکل‌گیری ماهیت اشخاص نقش دارند و شخصیتی متمایز و متفاوت به آنان می‌دهند. شاید روزی این نابرابری‌ها از میان برداشته شوند اما اینکه جامعه چه قیمتی برای آن بپردازد برای ما مشخص نیست.

در حال حاضر همین تفاوت‌های شخصیتی است که بر روابط انسان‌ها در جامعه حاکم است و دستگاه‌های سیاسی و اقتصادی و عادات اجتماعی ما بر پایه آن استوار است.

این پرسشنامه درباره یکی از مهمترین جوانب تفاوت انسان‌ها سخن می‌گوید یعنی استعداد عجیبی که برخی از افراد از آن بهره‌مندند و با استفاده از آن می‌توانند دیگران را هدایت کنند و تحت تأثیر یا زیر نفوذ خود قرار دهند و تا حدودی نیز افکار و رفتار آنان را کنترل نمایند. با صداقت به پرسش‌ها پاسخ دهید و سعی نکنید برای سؤالها " معنایی پنهان" در ذهن خود بیابید.

اگر وقت زیادی را صرف تحلیل و بررسی نقدگونه از مطالب پرسشنامه کنید در این صورت ممکن است در انتها با تصویری تحریف‌آمیز از " قدرت رهبری" خود مواجه شوید.

در جامعه امروز، ویژگی رهبری را به مردها نسبت می‌دهند اما پرسشنامه به گونه‌ای طراحی شده است تا منعکس‌کننده نقش رهبری در خانم‌ها نیز باشد.

سوالات پرسشنامه رهبری

1- کدام یک از گونه های شخصیتی زیر به شخصیت شما نزدیکتر است؟ (شاید تطبیق دقیق آن برایتان دشوار باشد. پاسخی را انتخاب کنید که به خصایص شخصیتی شما نزدیکتر است).

الف- فردی متجاوز و تحمیل کننده که مصمم است به هر قیمت ممکن ، کارش را از پیش ببرد و عموماً نیز موفق می شود .

ب- فردی متجاوز و به طور کلی تحمیل کننده که میل دارد کارش را از پیش ببرد اما کمتر از انتظارش به موفقیت می رسد.

پ- فردی نه چندان متجاوز و تحمیل کننده که از پیش برد اهدافش لذت می برد اما در صورت عدم موفقیت نمی گذارد این امر او را دلتنگ کند.

ت- فردی معمولی و میانه رو که در عین حال دوست دارد کارها انجام شوند و به درستی نیز انجام شوند.

ث- فردی آرام و گوشه گیر که با این وجود می داند چه می خواهد و عموماً نیز به خواسته اش می رسد.

ج- فردی آرام و گوشه گیر که هیچ اهمیتی نمی دهد به اینکه کارها انجام بشوند یا نشوند.

(کلیه مردان و زنان شاغل که به صورت تمام وقت کار می کنند به

پرسش شماره **2** و **3** پاسخ دهند)

2- مطلع شدید که از نظر شغلی ارتقا خواهید یافت . البته شغل جدید

شما مسئولیت های بیشتری دارد و افراد بیشتری نیز تحت نظارت

شما قرار خواهند گرفت . کدام یک از جمله های زیر به واکنش شما

در شنیدن این خبر غیر منتظره نزدیکتر است؟

الف- از ارتقای شغلی خود کاملاً خشنود و خیلی خوشحال می شوید .

ب- از ارتقای شغلی خود خوشحال می شوید .

پ- خوشحال می شوید اما از ترفیع خود تعجب می کنید.

ت- تعجب می کنید و آن چنان که باید خوشحال نمی شوید.

3- کدام یک از جمله های زیر به احساس شما درباره انجام مسئولیتها و سرپرستی تعداد زیادی از افراد در موقعیت جدید شغلی ، نزدیکتر است؟

الف- درباره توانائیهای خود کاملاً مطمئن هستید زیرا هرگز هیچگونه مشکلی در ارتباط با افراد نداشته اید.

ب- مطمئن و با انگیزه هستید و می دانید که ممکن است با مشکلات پیچیده ای مواجه شوید.

پ- آماده انجام مسئولیت هستید و احساس می کنید که تجربه خوبی در ارتباط با افراد مختلف در انتظارتان است.

ت- درباره مشکلاتی که ممکن است سرپرستی تعداد زیادی از افراد را به همراه داشته باشد، کاملاً ناراحت و مضطرب هستید.

(خانم های خانه دار و افرادی که شاغل نیستند به پرسش شماره 4 و 5 پاسخ دهند)

4- فرصتی برایتان فراهم شده است تا گروه اجتماعی جدیدی را در محله خودتان سازماندهی کنید و این کار مستلزم اداره یک انجمن بزرگ و سرپرستی تعداد زیادی داوطلب است. کدام یک از جمله های زیر به عکس العمل شما در این باره نزدیکتر است؟

الف- از فرصتی که برایتان پیش آمده است کاملاً خوشحال و مسرور می شوید.

ب- از اینکه این فرصت در اختیار شما گذاشته شده است، خوشحال می شوید.

پ- خوشحال می شوید اما از اینکه این فرصت برای شما پیش آمده است ، تعجب می کنید.

ت- تعجب می کنید و آن چنان که باید خوشحال نمی شوید.

5- کدام یک از جمله های زیر به احساسات شما در انجام مسئولیتها و اداره این انجمن بزرگ نزدیکتر است؟

الف- درباره توانائیهای خود کاملاً مطمئن هستید زیرا هرگز هیچگونه مشکلی در ارتباط با افراد نداشته اید.

ب- مطمئن و با انگیزه هستید و می دانید که ممکن است با مشکلات پیچیده ای مواجه شوید.

پ- آماده انجام مسئولیت جدید خود هستید و احساس می کنید که تجربه خوبی در ارتباط با افراد مختلف در انتظارتان است.

ت- درباره مشکلاتی که ممکن است سرپرستی تعداد زیادی از افراد را به همراه داشته باشد، کاملاً ناراحت و مضطرب هستید؟

6- تصور کنید می توانستید خود را در یک جشن یا گردهمایی اجتماعی مشاهده کنید. احتمال می دهید در کدام یک از نقش های زیر دیده شوید؟

الف- در مرکز یک گروه نسبتاً بزرگ گفتگو و تبادل نظر که بیشتر صحبت ها هم از جانب شما بیان می شود.

ب- در گروه گفتگو و تبادل نظر شرکت دارید و لزوماً هم زیاد صحبت نمی کنید اما جریان گفتگوها را مطابق منافع خودتان هدایت می کنید.

پ- از گروهی به گروه دیگر رفت و آمد می کنید و وقتی موضوع گفتگو مطابق میل شما است در آن شرکت می کنید.

ت- به طور کلی در اطراف گروهها منتظر می مانید تا کسی نظر شما را بپرسد و بدین ترتیب در جریان گفتگوها شرکت می کنید.

7- تصور کنید باید به یکی از زیر دستان خود که تقریباً بیست ساله است بگویید که از کار برکنار شده است. احتمال انتخاب کدام یک از روشهای زیر از جانب شما بیشتر است؟

الف- او را به دفتر خود فرا می خوانید و با صراحت موضوع را به او می گویید.

ب- او را برای صرف ناهار به رستوران دعوت می کنید و در آنجا موضوع را بی _____ می کنید.

پ- در یادداشتی خصوصی موضوع را به اطلاعش می‌رسانید و
خاطرنشان می‌کنید اگر میل داشت می‌تواند در این باره با شما
صحبت کند.

ت- با مقدمه چینی او را به آرامی در جریان موقعیت جدیدش قرار می
دهید _____
به گونه‌ای که احساساتش جریحه دار نشود.

8- با کدام یک از جمله‌های زیر کاملاً موافق، تا حدودی موافق، تا
حدودی مخالف و کاملاً مخالف هستید. درجه مخالفت خود را
مشخص نمایید.

الف- رفتار آدمی نشانه‌ی شخصیت اوست .

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

ب- محکم دست دادن نشانگر شخصیتی نیرومند است.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

پ- اگر انسان قدر و منزلتی نداشته باشد، نمی‌تواند رهبری دیگران را
بر عهده بگیرد.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

ت- باید مراقب آدمهای حراف بود.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

ث- قاطعیت یکی از مهمترین ویژگیهای رهبری است.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

ج- از طریق تلفن نمی‌توان منظور خود را به طرف مقابل تفهیم کرد.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

چ- برای جلب احترام دیگران، داشتن صدایی خوب و رسا الزامی است.
کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

ح- قبل از تصمیم گیری درباره موضوعی، باید به دقت آن را سبک
سنگین کرد.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

خ- بهترین راه رسیدن به راه حل یک مشکل دشوار و پیچیده، تشکیل
جلسه مشورتی یا گفت و شنود است.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

د- انسان در مشاجره و بگومگو با بلند کردن صدا خود چیزی بدست
نمی آورد.

کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً
مخالف

9- از شما دعوت شده است تا برای عده ای از افراد مهم، پس از
صرف شام سخنرانی کنید. کدام یک از جمله های زیر به واکنش
شما نسبت به این دعوت نزدیکتر است؟

الف- با کمال میل می پذیرید و برای یک سخنرانی فی البداهه با
موضوعی که مطمئن هستید شنوندگان شما از شنیدن آن لذت
خواهند برد، آماده می شوید.

ب- با کمال میل می پذیرد و برای بیان مسائل جدیدی که علاقه مند
به طرح آنها هستید، از این فرصت استفاده می کنید.

پ- با اکراه می پذیرید و با دقت مطالب مدونی را برای یک سخنرانی
کلیشه ای تدارک می بینید.

ت- دعوت را رد می کنید زیرا فکر سخنرانی لرزه بر اندامتان می اندازد.

10- در یک موقعیت شغلی یا اجتماعی، به شدت در پی آن هستید تا موضوعی به یک روش خاص که مورد نظر شما است، جامعه عمل بپوشد. آیا:

الف- صرف نظر از اینکه پافشاری شما چه عواقبی برایتان داشته باشد برای خواسته خود مبارزه می کنید و آنقدر ادامه می دهید تا نظرتان تأمین گردد.

ب- برای تأمین نظر خود به سختی مبارزه می کنید و در موقع لزوم تنها بر سر نکات جزئی سازش می کنید.

پ- برای تأمین خواسته خود تلاش می کنید اما هرگاه با مخالفت جدی روبرو شدید از در سازش بر می آیید.

11- سؤالهای زیر با "آری" یا "خیر" پاسخ دهید:

الف- آیا وقتی که بر نکته مهمی تأکید می ورزید و یا بحثی را مطرح می کنید، دیگران با اشتیاق و احترام به سخنان شما گوش می دهند؟

آری خیر

ب- آیا وقتی که دیگران در حال گفتگو با شما هستند، سخنانشان را قطع می کنید؟

آری خیر

پ- آیا برای کارهای آتی و قرار ملاقات های خود، دفترچه یادداشت تهیه می کنید؟

آری خیر

ت- آیا اغلب بدون هیچ گونه تلاش واقعی، خواسته هایتان جامعه عمل می پوشند؟

آری خیر

ث- آیا وقتی که بادیگران صحبت می کنید، چشم در چشم آنان می دوزید؟

آری خیر

ج- (فقط آقایان پاسخ دهند)؛ آیا وقتی می خواهید از دری عبور کنید، دیگران کنار می ایستند یا اجازه می دهند ابتدا شما داخل شوید؟

آری خیر
چ- (فقط خانمها پاسخ دهند)؛ آیا در یک موقعیت اجتماعی ، اغلب شما سر رشته کارها را در دست می گیرید ؟

آری خیر
ح- آیا بر این باورید که دیگران از شما می ترسند؟

آری خیر
خ- آیا بر این باورید که بیشتر مردم به شما احترام می گذارند؟

آری خیر
د- آیا بر این باورید که بیشتر مردم شما را دوست دارند ؟

آری خیر
ذ- آیا هنگام صحبت کردن، منظور خود را با حرکات شدید دست بیان می کنید؟

آری خیر
ر- آیا احساس می کنید که در صورت استقبال و همکاری افراد مناسب می توانید هر مشکلی را از پیش پا بردارید؟

آری خیر

12- هیتلر و موسیلینی دو تن از دیکتاتورهای معاصر، اتاق کار بسیار بزرگی داشتند که در انتهای اتاق و درست روبروی در ورودی فقط یک میز گذاشته بودند. آیا فکر می کنید این عمل، استراتژی خوبی از جانب آنان بود؟

آری خیر

13- اگر پاسخ شما به سؤال شماره **12** مثبت است. در این صورت آیا این عمل آنان به این خاطر بود که:

الف- اتاق بزرگ، نمادی از قدرت محسوب می شد؟

ب- مسافت طولانی از ورودی تا میز آنان موجب می شد تا مراجعه کنندگان آنان احساس ضعف و کوچکی کنند؟

پ- احتمالاً آنان از جمله افرادی بودند که از محدود بودن نفرت داشتند؟

14- ادعا شده است که انسان به وسیله هیپنوتیزم می تواند دیگری را به شکل عجیبی تحت تأثیر قرار دهد؛ فکر می کنید کدام یک از جمله های زیر توضیح قابل قبول تری برای این امر باشد؟

الف- احتمالاً هیپنوتیزم یک نیروی ماوراء طبیعی است.

ب- تشریفاتی که برای هیپنوتیزم صورت می گیرد برای تسلط بیشتر فرد سلطه گر طراحی شده است.

پ- به احتمال قوی هیپنوتیزم چیزی جز روان شناسی کاربردی نیست.

ت- هیپنوتیزم، یک مشت حرف های بی معنی است که همه اش تظاهر و نقش بازی کردن است.

15- کسی نظر شما را جویا شده است مبنی بر اینکه چگونه می تواند

توانائی هایش را به عنوان یک رهبر بهبود بخشد. احتمال توصیه

کدام یک از جمله های زیر از جانب شما بیشتر است ؟

الف- با شناخت نقاط قوت خویش، اعتماد به نفس را در خودش تقویت کند.

ب- با حضور در کلاسهای تقویتی از نوع کلاسهای "دیل کارنگی" توانائی هایش را بهبود بخشد.

پ- هنر " گوش سپردن" به صحبت های دیگران را بیاموزد و آگاهی خودش را نسبت به روابط اجتماعی افزایش دهد.

ت- شیوه سخنوری و صحبت کردن در مقابل جمع را به طور کامل فرا گیرد.

16- در اینجا تعدادی از خصایص یا صفاتی که ممکن است در فرد وجود

داشته باشد و او را در اعمال ویژگی های رهبری یاری نماید، آورده

شده است.

به نظر شما کدام یک از موارد زیر برای موفقیت او به عنوان یک رهبر، کاملاً مهم، تا حدودی مهم، کم اهمیت و کاملاً بی اهمیت است. درجه اهمیت هر یک را مشخص نمایید.

الف- صدایی رسا و محکم.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ب- رفتاری بی عیب و نقص.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

پ- لباسی مرغوب و متناسب با مد روز.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ت- برخورداری از نیروهای کارآمد اداری مانند منشی ها و کارمندان و غیره.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ث- توانایی کنترل کردن جلسه ها.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ج- توان و ظرفیت نامحدود برای کار و تلاش طاقت فرسا.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

چ- شناختن افراد مناسب.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ح- عزم راسخ برای موفقیت.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

خ- خودداری از پذیرفتن جواب منفی.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

د- خصوصیات جسمانی برجسته.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ذ- برخورداری از طبعی شوخ.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ر- سابقه تحصیلی و فرهنگی.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ز- وجود لوازم اداری گران قیمت اما با سلیقه در دفتر کار .

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ژ- درک روان شناسی و طبیعت انسان.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

س- توانایی وادار کردن دیگران به تلاش و کوشش بیشتر، صرف نظر از اینکه آنان از این کار خوششان بیاید یا نه.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ش- دارای شهرت به عنوان یک میزبان خوب و کسی که می تواند از نظر اجتماعی سرگرم کننده باشد.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ص- دارای عزم قوی مبنی بر اینکه احساسات دیگران را جریحه دار نکند.

کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

پاسخنامه آزمون قدرت رهبری

- 1- الف- ب- پ- ت- ث- ج-
- 2- الف- ب- پ- ت-
- 3- الف- ب- پ- ت-
- 4- الف- ب- پ- ت-
- 5- الف- ب- پ- ت-
- 6- الف- ب- پ- ت-
- 7- الف- ب- پ- ت-

8- الف- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

ب- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

پ- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

ت- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

ث- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

ج- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

چ- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

ح- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

خ- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

د- کاملاً موافق تا حدودی موافق تا حدودی مخالف کاملاً مخالف

9- الف- ب- پ- ت-

10- الف- ب- پ- ت-

11- الف- آری خیر

ب- آری خیر

ت- آری خیر

ث- آری خیر

ج- آری خیر

چ- آری خیر

ح- آری خیر

خ- آری خیر

د- آری خیر

ذ- آری خیر

ر- آری خیر

12- آری خیر

13- الف- ب- پ- ت-

14- الف- ب- پ- ت-

15- الف- ب- پ- ت-

16- الف- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی اهمیت

ب- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی

- اهمیت
- پ- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ت- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ث- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ج- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- چ- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ح- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- خ- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- د- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ذ- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ر- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ز- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- ژ- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت
- س- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
- اهمیت

ش- کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
اهمیت

ص - کاملاً مهم تا حدودی مهم کم اهمیت کاملاً بی
اهمیت



امتیازات

(امتیازات را جمع کنید تا به تحلیل مورد نظر دست یابید)

ث-2ن	ت-1ن	پ-0	ب-1م	الف-2م	1-0
	ت-0	پ-0	ب-1ن	الف-1م	2-0
	ت-0	پ-0	ب-2ن	الف-2م	3-0
	ت-0	پ-0	ب-1ن	الف-1م	4-0
	ت-0	پ-0	ب-2ن	الف-2م	5-0
	ت-0	پ-0	ب-2ن	الف-2م	6-0
	ت-1ن	پ-0	ب-0	الف-2م	7-0

کاملاً مخالف	تا حدودی مخالف	تا حدودی موافق	کاملاً موافق	8
2م	0	1ن	0	الف
1ن	0	1م	0	ب
1م	1ن	0	0	پ
2م	1م	1ن	0	ت
2م	0	1ن	2م	ث
2م	1ن	0	0	ج
0	1ن	0	0	چ
1م	1ن	0	0	ح
1م	1ن	0	0	خ
2م	1م	1ن	0	د

9- الف-2م ب-2ن پ-0 ت-0

10- الف- 2م ب- 2ن پ- 0

11	بله	خیر		بله	خیر
الف	1م	0	چ	1م	0
ب	1م	0	ح	1م	0
پ	1ن	0	خ	1ن	0
ت	1ن	0	د	0	1م
ث	1م	0	ذ	1م	0
ج	1م	0	ر	1ن	0

12- بله- 1م خیر- 0

ب- 1ن پ- 0

13- الف- 1م

ب- 2م پ- 2ن ت- 0

14- الف- 0

15- الف- 1ن ب- 0 پ- 1ن ت- 1م

16	کاملاً مهم	تا حدودی مهم	کم اهمیت	کاملاً بی اهمیت
الف	0	1م	1ن	0
ب	0	0	0	1م
پ	0	0	1ن	1م
ت	0	1ن	1م	0
ث	1م	1ن	0	0
ج	1م	1ن	0	0
چ	0	1م	1ن	0

ادامه 16	کاملاً مهم	تا حدودی مهم	کم اهمیت	کاملاً بی اهمیت
ح	م2	م1	0	0
خ	م2	م1	1ن	0
د	م1	1ن	1ن	0
ذ	0	1ن	0	م1
ر	0	0	1ن	م1
ز	0	0	1ن	0
ژ	0	1ن	0	م1
س	م2	م1	1ن	0
ش	0	0	0	0
ص	0	0	0	م1

پس از نمره گذاری متوجه خواهید شد که دو امتیاز (م) و (ن) بدست می آورید. به طوری کلی هر چه امتیاز شما بیشتر باشد (مجموع "م" و "ن") احتمال بیشتری وجود دارد که لااقل در یک یا بسیاری از مواقع قدرت رهبری خوبی از خود نشان می دهید. اما این همه داستان نیست .

امتیاز (م) نشانگر نوعی رهبری تحمیل گرانه و ارباب مآبانه است و امتیاز (ن)، نوعی رهبری زیرکانه با ویژگی های روان شناسی را نشان می دهد . اما در مجموع، امتیاز (م) ، بیشتر بخشی از طبیعت آدمی است در حالی که امتیاز (ن) آموختنی است و در نتیجه آموزش، تجربه و مشاهده زیرکانه حاصل می شود. مجموع امتیازات (م) و (ن) را بدست آورید و برای جزئیات بیشتر تحلیل زیر را مطالعه نمایید.

تحلیل

0-10) این یک امتیاز پایین است و با فرض اینکه به درستی نمره گذاری کرده باشید نشانگر آن است که آزمودنی به هیچ وجه قدرت رهبری ندارد.

در واقع آزمودنی از جمله افراد منفعل و بی حالی است که به طور مرتب حق وی پایمال می شود. اگر به واقع امتیاز آزمودنی در این حد است، انصاف را در مورد خودش رعایت نمی کند. اگر بتواند استعدادهای واقعی خود را شناسایی کرده و آنها را به کار گیرد، زندگی برای او شیرین تر خواهد شد.

11-20) این امتیاز بالایی نیست و به احتمال قوی آزمودنی فردی ساکت و آرام است که میل ندارد در رأس امور قرار گیرد و از اینکه تصمیم گیری و هدایت کارها را دیگران برعهده می گیرند، شکایتی ندارد. احتمال زیادی وجود دارد که اساساً به این وضع قانع است. اما اگر امتیاز (م) آزمودنی در حد بالا و امتیاز (ن) در سطح پایینی قرار دارد، بی میل نیست کارها را با کارآیی بیشتری نسبت به گذشته انجام دهد. اگر چنین است آزمودنی باید سعی کند مشاهده گر خوبی باشد و آگاهی خود را نسبت به روابط اجتماعی تقویت نماید. در حالت معکوس نیز اگر امتیاز (ن) آزمودنی در سطح بالا و امتیاز (م) در سطح پایینی است، صرفاً به اندازه کافی ابراز وجود نمی کند.

21-30) آزمودنی خمیر مایه رهبری را در خود دارد اما دقیقاً نمی داند چگونه در این راه موفق شود. به ویژه اگر امتیاز بیشتری در بخش (م) بدست آورده، نشانه آن است که فاقد

ظرافت های اجتماعی و آگاهی های روان شناسی می باشد و کارها را صرفاً ارباب مآبانه و با امر و نهی از پیش می برد. امتیاز بالای آزمودنی در بخش (ن) نیز نشانگر آن است که وی فردی درونگرا است و این امر لاقلاً از نظر رهبری تا حدودی پیشرفت وی را کند _____ می کند.

31-40) بدون تردید این امتیاز نشانگر آن است که آزمودنی بسیاری از ویژگی های رهبری را دارا می باشد. به ویژه اگر امتیاز (م) و (ن) وی در یک سطح باشند، این مطلب صحت بیشتری پیدا می کند. احتمالاً هم اکنون نیز مسئولیت های اجرایی دارد و _____ به نظر _____ می رسد افراد " دوست دارند برای وی کار کنند." اما اگر قسمت اعظم این امتیاز را از بخش (م) بدست آورده، نشانگر آن است که کمتر از آنچه که فکر می کند قدرت رهبری دارد و در عوض نسبت به نیازهای دیگران بی توجه است و با قضایا بیشتر مستبدانه برخورد می کند، به این ترتیب شاید به مقصود خود برسد اما مطمئناً افراد بسیاری را از خود می رنجاند. اگر امتیاز (ن) آزمودنی در سطح بالایی قرار دارد، نشانه آن است که درکی طبیعی از اوضاع و احوال دارد و این امر برای رهبری خوب است اما امتیاز پایین وی در بخش (م) بیانگر آن است که به اندازه کافی مقتدر و بی باک نیست تا در این زمینه موفقیتی کسب کند؛ از طرف دیگر ممکن است با استفاده از روش خودش، منافع زیادی حاصل کند به این ترتیب که دیگران را تحریک و هدایت می کند بدون آنکه خودش متوجه این امر باشد.

41-50) ویژگی های رهبری در آزمودنی به چشم می خورند و احتمالاً هم اکنون نیز سرنوشت تعداد زیادی از افراد زیر دست خود را کنترل و هدایت می کند. ایده آل آن است که امتیاز آزمودنی در بخش (م) و (ن) تقریباً در یک سطح باشند اما اگر امتیاز (م) وی بیشتر است، نشانگر آن است که صرفاً به خاطر نیروی شخصیتی خود کارها را از پیش می برد. شکی نیست که آزمودنی به مقصود خود می رسد اما این روش از وی فردی محبوب نمی سازد.

از طرف دیگر اگر امتیاز (ن) آزمودنی در سطح بالا و امتیاز (م) در سطح پایین تری است، وی از طریق روانشناسی و تیزبینی و زیرکمی به اهدافش دست می یابد؛ کمی جسارت و ماجراجویی بیشتر، او را به مراحل بالاتری خواهد رساند.

بیش از 50) باید به آزمودنی تبریک گفت، وی یک رهبر واقعی است! به ویژه اگر امتیاز (م) و (ن) آزمودنی در یک سطح باشند این امر مصداق بیشتری می یابد. امتیاز بالا در بخش (م) تا اندازه ای خطر آفرین است زیرا وجه اشتراک زیادی با دیکتاتورها پیدا

می کند. امتیاز بالا در بخش (ن) نشانگر آن است که آزمودنی بیشتر اهل دیپلماسی و گفتگو است و البته با چاشنی دسیسه و فریبندگی! در هر صورت آزمودنی دقیقاً می داند چگونه افراد را به جنب و جوش در آورد.