



В этой статье постараемся рассказать о том, как распознать сценарий человека, желающего попасть в компанию к вам?

Первая категория. Хорошо работает и хорошо себя продает.

Таких психологических сценариев кандидатов встречается очень редко на практике, но все-таки они бывают. Зачастую они начинают встречаться только после того, когда вы сами попадете в данную категорию. В своей статье М.Литвак называет это «профессионалом экстра-класса», мастерски владеющим не только своим делом, но и имеющим свою собственную фишку. Он способен делать что-то так, как не способен никто другой. Он также может рассказать о своей профессии и продать себя так, что любому специалисту станет понятно, чем он занимается. Данная категория с точки зрения Социогена отвечает варианту здорового человека: Я+Вы+Они+Труд. А.Маслоу удалось найти 9 таких человек среди своих современников, и 9 человек – среди исторических личностей.

Вторая категория, Плохо работает и хорошо себя продает

Данная категория является очень опасной, если вы стали жертвами таковых. Такой человек способен здорово создать первое впечатление о себе. Они обаятельные, харизматичные, улыбчивые, довольно часто с хорошо подвешенным языком, и внешне уверенные в себе. Довольно часто окружающие (особенно руководители) возлагают на них надежды, вкладывают средства, но они могут подвести в самый ответственный момент. Следует отметить, что чаще всего люди, страдающие алкоголизмом, попадают в эту категорию. Такая категория встречается и среди начальников. Всем известно о том, что алкоголики очень обаятельны. Опытные руководители сразу могут распознать в таковых трепача, не отвечающего за свои слова и способного подвести в любой момент.

Могут быть разные формы того, как они могут подвести. Обычно, затем возникает личностный конфликт. Этот товарищ начинает замечать те недостатки в вас, которые ранее не видел, когда видел главное и был очарован. Эта категория с точки зрения Социогена это отвечает варианту Высокомерного творца. Такой человек хорошо относится к себе. Он высокого мнения о себе, умный или считает себя таковым. Конечно, по его мнению, его близкие люди ниже него. Он довольно легко завязывает новые связи, часто меняет места работы в рамках одной профессии. К такой категории относятся всем известные Синие Бороды.

Данный социоген в зависимости от степени выраженности нельзя назвать самым плохим кандидатом на рынке труда. Между прочим, это наиболее легко коррелируемый комплекс с точки зрения сценарного анализа. Если таким подчиненным грамотно руководить, то можно получить неплохую пользу. Человек, с высоким мнением о себе, будет не бояться браться за решение сложных вопросов. Только его нужно держать на дистанции и не перевоспитывать ни в коем случае. Нужно постараться доверить его Судьбу ему самому. Также можно попытаться его недостаток как-то компенсировать, при этом нужно стараться обходить острые углы его сценария. Такой человек может быть неплохим менеджером или региональным представителем по активным продажам, любым узким специалистом, где люди не являются объектом его работы или организатором с широкими общественными связями.