

«Вредный тип», непрофессионал, неразвитая личность, обманщик себя и Вас и так далее...

«Дурака учить - только портить» - не научившись он начнет имитировать знания и умения, что осложнит его идентификацию. Проверьте своих кандидатов (не люмпенский тип, ответственные посты и т.д.), консультантов, круг общения, продавцов услуг Вам и, наконец, **себя самого (!)**.

Неразвитая личность или Имитация развитости (**профессионализма** и том числе) - честно врет (от неполноты знаний), намеренно врет (злой умысел).

Неразвитая личность (или злоумышленник) vs. Развитая личность (таблица условная, ибо все на самом деле сложнее)

Неразвитая личность	Развитая личность	Примечания и ссылки
Ответственность - «Другие»	Ответственность - «Я»	
Использование	Забота - комплекс действий по отношению к какому-либо объекту, нацеленных на его благополучие	
Умение представить информацию в выгодном свете (подстраивать под ожидания получателя, или под свои личные цели)	Способность представлять реальную информацию в конструктивном свете	
Критика не приветствуется. «Включают» защитные реакции.	Приветствуется критика	Отношение к критике
Сравнение своих результатов с худшими или со своими прошлыми результатами	Сравнение своих результатов с результатами лучших в вашей области деятельности	
Фокус на удовлетворенности процессом	Фокус на объективных результатах своей деятельности	
Приверженец быстрых решений (одноходовка)	Система решений (многоходовка)	
Использование исключительно имеющихся готовых решений	Разработка решений (как минимум «диагностика + готовое решение»)	5 уровней
Уверенность в полноте своих знаний	Неуверенность в достаточности существующих знаний	
Поиск «чудо-решений», ожидание удачи	«Без труда...никуда»	
Преобладающий энтузиазм	«Энтузиазм» как «тихий сигнал» проблемы	
Как руководитель		
Реактивность	Проактивность - стремление к активному воздействию на окружающую среду с целью формирования положительных и упреждения нежелательных тенденций.	
Манипулирование окружающими (и собой, как правило). Макивеллизм.	Конструктивные отношения	Макивеллизм
Создание функций и процессов для достижения личных целей	Какая из целей (функций, операций, процессов): не имеет ценности для клиента (внешнего и/или внутреннего); не имеет ценности для ИКР (идеального конечного результата) компании?	
Подход - не целостно, не последовательно, не регулярно	Системность	
Стремится все подчинить себе. Система же если выстраивается то исключительно для достижения личных интересов или интересов небольшой группы.	Стремиться создать стратегическую систему , минимизировать свое участия в процессах	
Использует исключительно ограниченный набор любимых или освоенных инструментов к месту и нет	Ищет	
Конвергентное мышление (преобладание)	Дивергентное мышление (преобладание)	Ссылка
Невротические потребности по К.Хорни: враждебный тип (преобладание этого типа в межличностных отношениях)	Опционально	Ссылка
	Понимание ограничений развития (товара, компании, отрасли)	S-образная кривая
	Требование повышения квалификации сотрудников, партнеров и т.д.	
Декларативные / Описательные знания (преобладание)	Процедурные / Алгоритмические знания (преобладание)	Ссылка
Непотизм - покровительство родственникам		
Страдает Нарратив - субъективная привнесённость смысла через задание финала (смысл) Каузальная атрибуция - интерпретация приписывания причин действий другого человека в условиях дефицита информации о действительных причинах его действий (причины).		
Самоутверждение: «на официантах»	Источники самоутверждения: Достижимость	
Система ценностей зависит от ситуации, которые включают и выключают обаяние в зависимости от статуса своего контрагента»		
Непонимание целей и стимулов сотрудников. Внешняя мотивация, не учитывающая социальное окружение мотивируемого и понимание внутренних мотиваций, может легко обернуться демотивацией.	Цели сотрудников и цели собственников не могут быть едины. Их согласование требует системной поддержки.	
Приверженец «заблуждения» - многозадачности	Распределение рабочей нагрузки	
Обыденное мышление	Научное мышление	Ссылка
Декларативные знания (преобладают)	Процедурные знания	Ссылка
Антиинновационные компоненты мыследеятельности		Ссылка
Интуиция (преобладание)	Инструменты (преобладание)	Ссылка
Ставит себя в пример	Не ставит себя в пример	Ссылка
Уровень клиентоориентированности. Ориентированность на свои нужды.	Уровень клиентоориентированности. Ориентированность на нужды клиентов (внешних, внутренних).	
<ul style="list-style-type: none"> • притязание на абсолютную полноту истины • опасное знание о том, в чем состоит благо другого, • чёрно-белая картина мира, предполагающая деление на «своих» и «чужих» • идеализация «своих» и демонизация «чужих», • нетерпимость, фанатизм и агрессия как главное средство внутреннего сплочения, • вера в простые, быстрые, окончательные решения сложных проблем истории и культуры • возвышенная звонкая риторика, возбуждающая низменные инстинкты и страсти 		<p>Ямбург Е.А., Школа на пути к свободе. Культурно-историческая педагогика, М., «Персэ», 2000 г., с. 79-80.</p> <p>Источник: http://vikent.ru/enc/7103/</p>
Преобладающие отрицательные чувства: <ul style="list-style-type: none"> • ненависть; • недоверие; • презрение; • враждебность; • ровность; • жажда мести. 	Преобладающие положительные чувства: <ul style="list-style-type: none"> • благодарность; • уважение; • доверие; • восхищение выдающимся мастерством; • все эти чувства усиливают дружеское расположение и доброжелательность. 	Ссылка
Обвиняет	Не обвиняет	
Социальная бедность - недостаток ценностных ориентаций, в числе которых обязательность, договороспособность, ответственность, надёжность, отсутствие навыков коммуникации и клиентоориентированности.	Социальная компетенция - умение строить вокруг себя конструктивные отношения, соединять интересы людей с поставленными перед ними целями. Результат ее - заинтересованность и исполнительность персонала.	
Не скупится на обещания	Ничего не обещает	
Заданное (пассивное) целеполагание. Телеономия - естественно возникающие цели. Делать то чего нельзя не делать.	Ценностное целеполагание.	Ссылка
Я хочу ... мне надо		
Рассогласование целей и действий. Преобладают формы «ухода от решения задач» , самообмана - тренинги, туризм, квазиспорт, йога, религии, телевизор, прочие «модные увлечения» Саморазвитием называет: поход на выставку, прыжок с тарзанки, книги типа «Познай себя», «Успех за месяц» и прочая самопсихотерапия и эмоциональные возбуждения и т.д.	Согласованной действий и целей. Различает эмоциональное и рациональное. Стремится стать лучшим в своем деле . Имеет долгосрочный, качественный план действий (целей). В повседневной жизни преобладают действия направленные на достижение поставленных целей. Выработаны необходимые привычки, автоматизмы.	
Ищет (и, конечно, находит!) подтверждения своих знаний, стереотипов, доминант	Ищет опровержение своих знаний и стереотипов	
Горд кол-вом изученного	Фокус на неизученном, непонятом ...	
Эмоциональная оценка своих способностей	Понимание своих реальных способностей	
Фокус на успехах / Скрывание ошибок	Фокус на ошибках. Фиксация и анализ ошибок.	
	Знает стоимость (в деньгах!) своих ошибок для организации (клиента и т.д.)	
Подвержен ментальным и мозговым вирусам		Ментальные / мозговые вирусы по И.С. Ашманову
Мнения, суждения	Знания	
Бытовое мышление	Научное мышление	http://vikent.ru/faq/11/
Мозаичное мышление		Ссылка
в разработке... конца и края нет...		

Близкое по теме:
 Типология Заказчика - тип ожидания
 Правильные знания
 Словарь правильного управленца