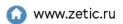


# Индивидуальный отчет

Участник: Serogodskaya Darya

Опросник Zetic 4S







#### Введение

Для разработки опросника ZETIC-4S был использован ряд иностранных и российских психологических исследований. Подход был переработан под бизнес-контекст и апробирован на большой выборке руководителей в течение нескольких лет. Наше исследование жизнестойкости и поведения в стрессе стало самым крупным в России за последние 15 лет.

- Секция «Базовые черты личности» построена исходя из 5-факторной диспозициональной модели личности, отражающей восприятие людей друг другом. В ее основе лексический подход, использующий факторный анализ словесных описаний характеристик человека; язык может отразить аспекты личности, которые описывают адаптацию человека к социальной среде с учетом его личных особенностей. Авторы: Г. Олпорт, П. Коста и Р. Маккрэй и Р. Кэттел. 1985-1992г. Метод апробирован на русскоязычной аудитории под руководством к.п.н. В. Хромова (УрФУ им. Б.Н.Ельцина) и д.м.н. Л. Вассермана (НИИ им. В. М. Бехтерева).
- Секция «Поведение в стрессе» сформирована исходя из модели психологического преодоления стресса, описывающей базовые реакции и действия, предпринимаемые человеком, чтобы справиться с переживанием, адаптироваться к нагрузке и найти выход из травмирующей ситуации. Автор: Ричард Лазарус, 1991г. Метод апробирован на русскоязычной аудитории под руководством к.п.н. Е.Битюцкой (МГУ им..М.В. Ломоносова), к.п.н. Е.Осина (НИУ ВШЭ), д.м.н. Л. Вассермана (НИИ им. В. М. Бехтерева).
- Секция «Факторы выгорания» построена на основе модели многофакторного эмоционального выгорания, описывающей механизмы психической защиты и переход в состояние физического и психического истощения, возникающее в ответ на эмоциональное перенапряжение. Авторы: Б. Фрейденберг, К. Маслач 1992г. Модель апробирована на русскоязычной аудитории под руководством к.п.н. В.В.Бойко, к.п.н. Н. Е. Водопьяновой (СПБГУ), д.м.н. Л.И. Вассермана (НИИ им. В. М. Бехтерева).
- Секция «Жизненные ценности» разработана на основе модели жизненных ценностей личности, описывающей универсальные устоявшиеся потребности и жизненные приоритеты личности, определяющие условия и порядок принятия личностью важных решений и реализации действий. Авторы: Ш. Шварц, 1992г. Модель апробирована на русскоязычной аудитории под руководством В.Н. Карандашева (СПБГУ).

#### Как читать отчет

Данные исследования описывают индивидуальный профиль устойчивости. Отчет помогает обозначить особенности реагирования на ситуации неопределенности или стресса, выявить черты личности, влияющие на рабочее поведение в сложных условиях. В данном отчете результаты сравниваются с нормативной группой русскоговорящих лидеров. Информация, содержащаяся в этом документе, является конфиденциальной. Отчет необходимо хранить в соответствии с принципами защиты персональных данных. Срок достоверности отчета — 2 года.

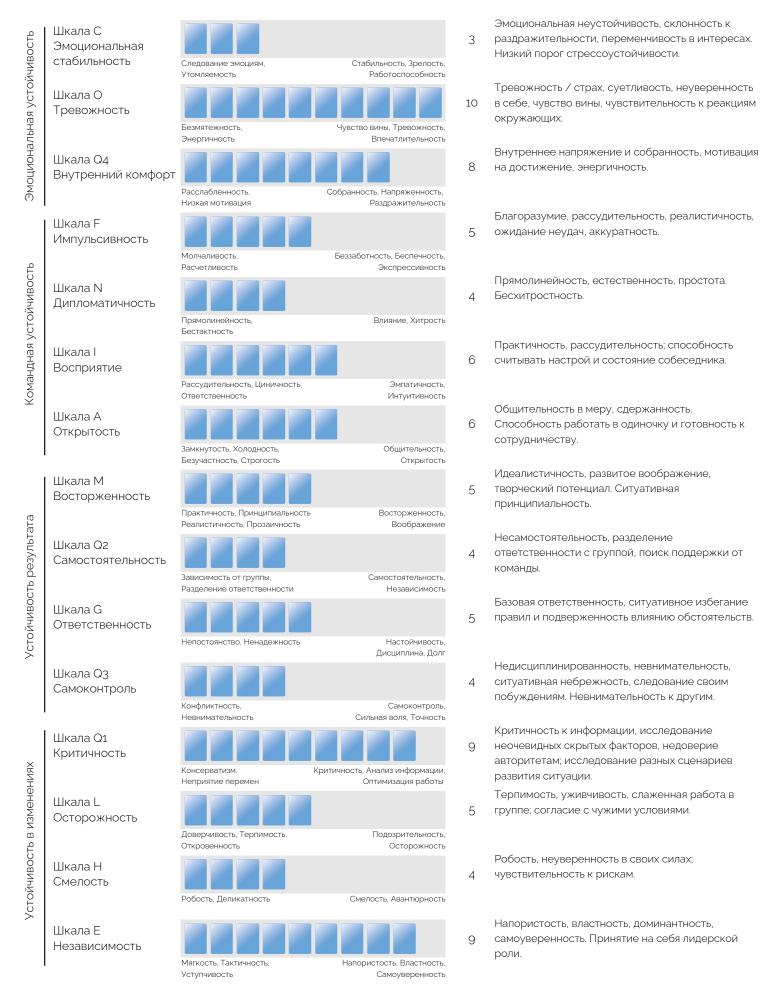
## Шкала

Результаты в отчете показаны в шкале стенов от о до 10 (от английского «стандартная десятка»). Стен означает, что 10 процентам самых низких результатов среди участников, заполнивших опросник в своей категории, присваивается 1 стен, а 90 процентов самых выраженных результатов получают 9 стен. Чем выше стен, тем ярче Вы проявляете определенное поведение. Под каждой шкалой указаны «полюсные» характеристики. Обратите внимание, что не существует «плохого» и «хорошего» поведения. Каждый «полюс» указывает на особенность характера, имеет свои преимущества и ограничения.

1

## Базовые черты личности

Приведенные ниже результаты исследования отражают фундаментальные черты личности, определяющие стиль деятельности и взаимоотношения с окружением. Обнаружив эти черты, Вы можете осознанно усиливать или ослаблять их



#### Поведение в стрессе и неопределенности

Ниже приведены результаты исследования, отражающие наиболее типичные реакции и действия в ситуации стресса или высокой неопределенности. Изучив свои стратегии поведения, Вы можете изменить их, осознанно действовать иначе, повышая личную эффективность.

## Стратегии, направленные на активный поиск выхода и преодоление сложностей



#### Стратегии, направленные на игнорирование проблемы и отказ искать выход из ситуации

| Отвлечение                        | 4 | Периодическое желание перевести внимание в другие интересы (в том числе внерабочие), попытки забыть о трудностях.                                   |
|-----------------------------------|---|---|
| Бегство от стрессовой<br>ситуации | 9 | Стратегия ярко проявляется: отказ от преодоления ситуации; отрицание/игнорирование проблемы, уклонение от ответственности, нетерпение.              |
| Антиципирующее<br>избегание       | 8 | Стратегия ярко проявляется: потребность<br>"перестраховаться" и избежать неприятных ситуации;<br>отказ от возможностей, связанных с высоким риском. |
| Замещение                         | 7 | Стратегия ярко проявляется: создание комфортной среды для себя и команды; поиск приятных ощущений (еда, развлечения, покупки, путешествия).         |
| Поиск социальной<br>поддержки     | 9 | Стратегия ярко проявляется: желание "опереться" или получить защиту от других, быть выслушанным, разделить с кем-либо переживания.                  |

## Стратегии, провоцирующие дальнейшее нахождение в стрессе и усиление переживаний

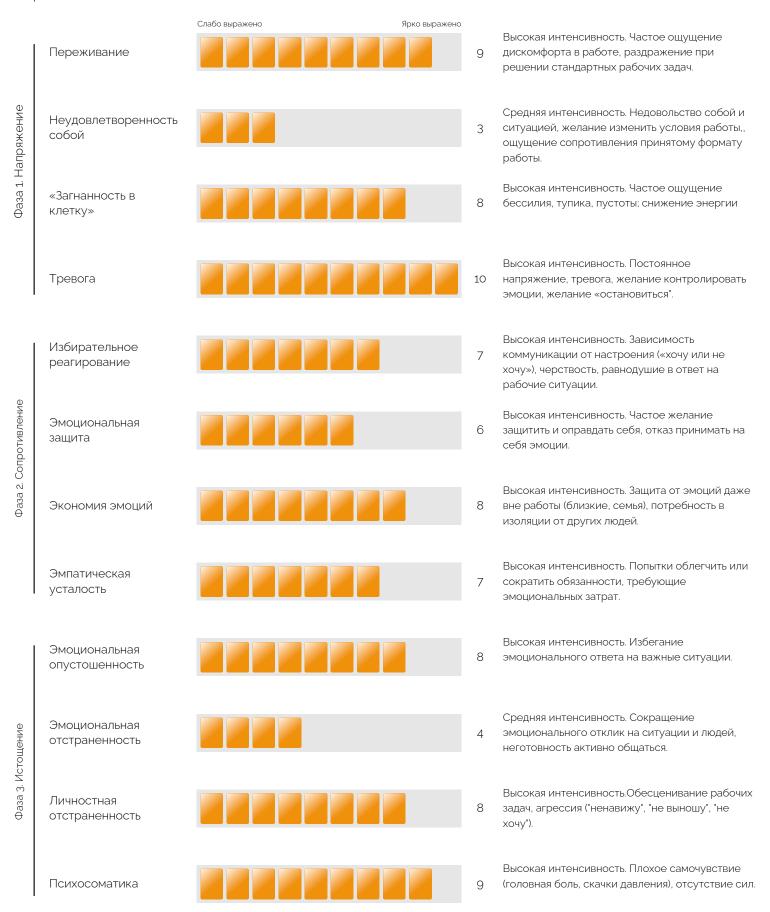
| Жалость к себе            | 8 | Стратегия ярко проявляется: пребывание в жалости к себе, зависти к другим; недооценивание собственных сил и возможностей. |
|---------------------------|---|---|
| Социальная<br>замкнутость | 8 | Стратегия ярко проявляется: погружение в себя, отказ от коммуникации с другими, избегание информационных потоков.         |
| Самообвинение             | 9 | Стратегия ярко проявляется: обвинение себя в произошедшем, поиск причин в себе; переживание стыда и вины.                 |
| «Заезженная<br>пластинка» | 5 | Периодическое желание мысленно прокручивать в голове аспекты ситуации; рассуждения часто носят пессимистический характер. |
| Самооправдание            | 4 | Локальное желание разделить с другими ответственность, снять с себя ответственнность за ситуацию.                         |
| Агрессия                  | 7 | Стратегия проявляется локально: ощущение раздражения, злость на себя и ситуацию;  |

потребность жестоко шутить /отстаивать свое

мнение / проявлять эмоции.

#### Факторы профессионального выгорания

Ниже приведено исследование механизмов эмоционального выгорания из-за последовательного снижения эмоционального ответа на ситуацию. Вы можете увидеть, какие факторы формируют каждую фазу выгорания и в какой точке Вы находитесь прямо сейчас.



## Ценности

Ниже приведено исследование жизненных ценностей — универсальных человеческих потребностей, определяющих выборы и предпочтения индивида, его жизненную стратегию.

|                   |                        | Слабо выражено | Ярко выражено |  |
|-------------------|------------------------|----------------|---------------|--|
| Создание гармонии | Причастность           |                | 7             | Значимая потребность в выстраивании социальных контактов и ощущении принадлежности к группе.   |
|                   | Традиционализм         |                | 4             | Незначимая потребность в следовании нормам, принятым в культуре / социальной группе.   |
|                   | Жажда<br>впечатлений   |                | 6             | Значимая потребность в разнообразии, новизне и глубоких переживаниях; желание погружаться в приключения, получать новый опыт.  |
|                   | Эстетичность           |                | 6             | Значимая потребность в креативном самовыражении, ощущение важности визуального представления и гармоничности.  |
|                   | Гедонизм               |                | 3             | Незначимая потребность в наслаждении или чувственном удовольствии, ощущении полноты жизни.   |
| Преодоление       | Признание              |                | 3             | Незначимая потребность в достижении социального статуса или престижа, контроля или доминирования над ресурсами и людьми.   |
|                   | Достижения             |                | 10            | Значимая потребность в достижении личного успеха через соревновательность и преодоление сложностей, «вызовов», стремление быть лучшим.                                       |
|                   | Коммерческий<br>подход |                | 7             | Значимая потребность в предприимчивости, интерес к развитию новых продуктов/ рыночных ниш / привлечению новых клиентов; готовность увеличивать свой доход и идти на денежные |
|                   | Безопасность           |                | 4             | риски.  Незначимая потребность в предсказуемости, структуре и порядку; низкая потребность ощущать стабильность и безопасность среды/коллектива.                              |
|                   | Интеллект              |                | 9             | Значимый интерес к наращиванию экспертизы и глубины погружения в материал, созданию сложных / глубоких интеллектуальных решений.   |