

# Индивидуальный отчет

Участник: Володин Александр

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.

0

### 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



- Эмоциональная неустойчивость, склонность к 4 раздражительности, возбудимость, переменчивость в интересах. Невысокий порог стрессоустойчивости.
- Тревожность / страх, суетливость, неуверенностьв себе, чувство вины, чувствительность к реакциям окружающих.
- Внутреннее напряжение и собранность, мотивация 7 на достижение, энергичность.
- Благоразумие, рассудительность, реалистичность, 6 ожидание неудач, аккуратность.
- Прямолинейность, естественность, простота. 4 Бесхитростность.
- Практичность, низкая чувствительность, суровость, 4 черствость в отношениях; ориентация на логику и факты.
- Замкнутость, отчужденность. Скептицизм,критичность. склонность к точности и твердости.Избегание компромиссов.
- Идеалистичность, развитое воображение, 5 творческий потенциал. Ситуативная принципиальность.
- Самостоятельность, совместное принятие 6 решение с группой, находчивость.
- Подверженность влиянию случая и обстоятельств; 3 неорганизованность. Создание "своих" правил.
- Последовательное продвижение по плану, сильная 7 воля, способность преодолеть себя ради достижения цели.
- Консерватизм, опора на традиционные методы 5 работы; умеренная критичность к новой информации.
- Недоверчивость, эгоцентричность, раздражительность, неэффективная работа в группе; внимание на неудачах.
- Застенчивость, неуверенность в своих силах.Нерешительность, желание находиться в тени.Потребность придерживаться правил.
- Ситуативная способность отстаивать свою 6 позицию и независимости суждений. Почтительность к авторитетам.

#### 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 ситуации	7	Стратегия ярко проявляется: отказ от преодоления ситуации; отрицание/игнорирование проблемы, уклонение от ответственности, нетерпение.
Антиципирующее избегание	10	Стратегия ярко проявляется: потребность "перестраховаться" и избежать неприятных ситуации; отказ от возможностей, связанных с высоким риском.
Замещение	9	Стратегия ярко проявляется: создание комфортной среды для себя и команды; поиск приятных ощущений (еда, развлечения, покупки, путешествия).
Поиск социальной поддержки	8	Стратегия ярко проявляется: желание "опереться" или получить защиту от других, быть выслушанным, разделить с кем-либо переживания.

ПОДДСРЖКИ			разделить с кем-либо переживания.			
Стратегии, провоцирующие дальнейшее нахождение в стрессе и усиление переживаний						
Жалость к себе		7	Стратегия ярко проявляется: пребывание в жалости к себе, зависти к другим; недооценивание собственных сил и возможностей.			
Социальная замкнутость		3	Стратегия проявляется в отдельных случаях: изоляция от ситуации, потребность остаться наедине с собой.			
Самообвинение		7	Стратегия проявляется ситуативно: обвинение себя в произошедшем, поиск причин в себе; переживание стыда и вины.			
«Заезженная пластинка»		7	Стратегия ярко проявляется: постоянное мысленное прокручивание аспектов стрессовой ситуации; рассуждения часто носят пессимистический характер.			
Самооправдание		8	характер. Стратегия ярко проявляется: снятие с себя или разделение с другими ответственности за ситуацию.			
Агрессия		4	Периодическое ощущение раздражения, злость на себя и ситуацию, желание прибегнуть с сакразму / шуткам или проявлению 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.

		Слабо выражено	Ярко выражено	
	Переживание		2	Слабая интенсивность. Ощущение дискомфорта в работе, раздражение при решении стандартных рабочих задач.
Фаза 1. Напряжение	Неудовлетворенность собой		1	Слабая интенсивность. Недовольство собой и ситуацией, ощущение сопротивления принятому формату работы.
	«Загнанность в клетку»		2	Слабая интенсивность. Локальное ощущение бессилия, тупика, пустоты внутри.
	Тревога		3	Слабая интенсивность. Эмоциональное напряжение, тревога, желание "затормозиться".
Фаза 2. Сопротивление	Избирательное реагирование		7	Высокая интенсивность. Зависимость коммуникации от настроения («хочу или не хочу»), черствость, равнодушие в ответ на рабочие ситуации.
	Эмоциональная защита		5	Средняя интенсивность. Эмоциональная защита и оправдание себя, избегание принимать на себя эмоции.
	Экономия эмоций		1	Слабая интенсивность. Желание изолироваться от других, побыть в тишине. Ощущение постоянной усталости.
	Эмпатическая усталость		3	Средняя интенсивность. Попытки облегчить или сократить обязанности, требующие эмоционального вовлечения.
Фаза 3. Истощение	Эмоциональная опустошенность		4	Средняя интенсивность. Избегание эмоционального ответа на важные ситуации.
	Эмоциональная отстраненность		5	Средняя интенсивность. Сокращение эмоционального отклик на ситуации и людей, неготовность активно общаться.
	Личностная отстраненность		1	Слабая интенсивность. Ситуативное сокращение интереса и обесценивание рабочих задач.
	Психосоматика		3	Средняя интенсивность. Переход эмоций в телесные состояния, плохое самочувствие, отсутствие сил.

# Ценности

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

		Слабо выражено	Ярко выражено	
	Причастность		8	Значимая потребность в выстраивании социальных контактов и ощущении принадлежности к группе.
Создание гармонии	Традиционализм		8	Значимая потребность в уважении и следовании нормам, принятым в культуре / социальной группе.
	Жажда впечатлений		8	Значимая потребность в разнообразии, новизне и глубоких переживаниях; желание погружаться в приключения, получать новый опыт.
	Эстетичность		8	Значимая потребность в креативном самовыражении, ощущение важности визуального представления и гармоничности.
	Гедонизм		6	Значимая потребность в наслаждении или чувственном удовольствии, ощущении полноты жизни.
Преодоление	Признание		5	Незначимая потребность в достижении социального статуса или престижа, контроля или доминирования над ресурсами и людьми.
	Достижения		4	Незначимая потребность в достижении личного успеха через соревновательность и преодоление сложностей, «вызовов», низкое стремление быть лучшим.
	Коммерческий подход		1	Незначимая потребность в увеличении своего дохода, низкий интерес к запуску новых бизнес-проектов / продуктов; неготовность идти на денежные риски.
	Безопасность		8	Значимая потребность в предсказуемости, структуре и порядку; потребность ощущать стабильность и безопасность среды/коллектива.
	Интеллект		9	Значимый интерес к наращиванию экспертизы и глубины погружения в материал, созданию сложных / глубоких интеллектуальных решений.