

Индивидуальный отчет

Участник: Александр Костин

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.

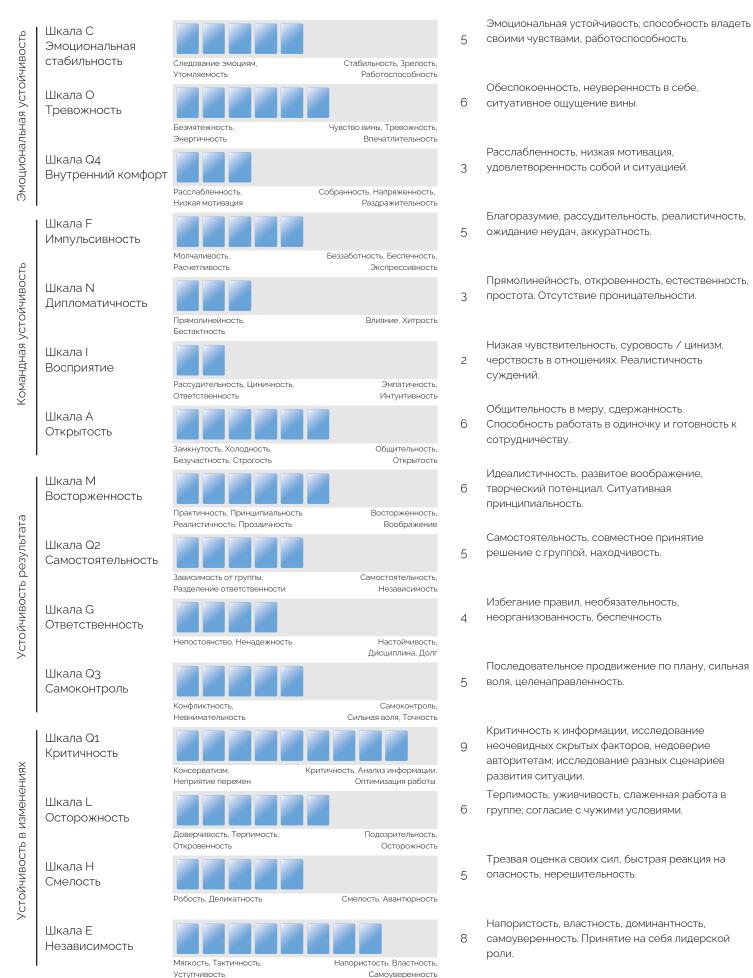
Шкала

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.

2

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

| | Слабо выражено | Ярко выражено | | |
|---------------------------------------|--|---------------|---|---|
| Самообладание | | | 4 | Локальный контроль собственных реакций, сохранение самообладания. |
| Контроль над ситуацией | i la | | 3 | Стратегия не характерна. Ограниченный поиск вариантов и реализация решений для преодоления проблемы. |
| Позитивная самомотивация | | | 3 | Стратегия проявляется ситуативно: подбадривание себя; поиск преимуществ в сложившейся ситуации. |
| Снижение значения стрессовой ситуации | | | 5 | Редкие попытки снизить значение или тяжесть ситуации (рационализация, юмор, обесценивание, снижение уровня притязаний). |
| Самоутверждение | | | 4 | Периодическое желание стабилизировать себя, поиск признания у других, самоутверждение в иной области. |

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

| Отвлечение | 5 | Периодическое желание перевести внимание в другие интересы (в том числе внерабочие), попытки забыть о трудностях. |
|-----------------------------------|---|--|
| Бегство от стрессовой ситуации | 5 | Локальный отказ от преодоления ситуации; отрицание/игнорирование проблемы, уклонение от ответственности, нетерпение. |
| Антиципирующее избегание | 3 | Периодическое желание "перестраховаться" и избегать аналогичных ситуации / переживаний в будущем. |
| Замещение | 3 | Периодическое желание создать комфортную среды для себя и команды; поиск приятных ощущений (еда, развлечения, покупки, путешествия). |
| Поиск социальной поддержки | 5 | Периодический поиск сотрудничества со значимыми людьми для преодоления трудностей, желание разделить с кем-либо переживания. |

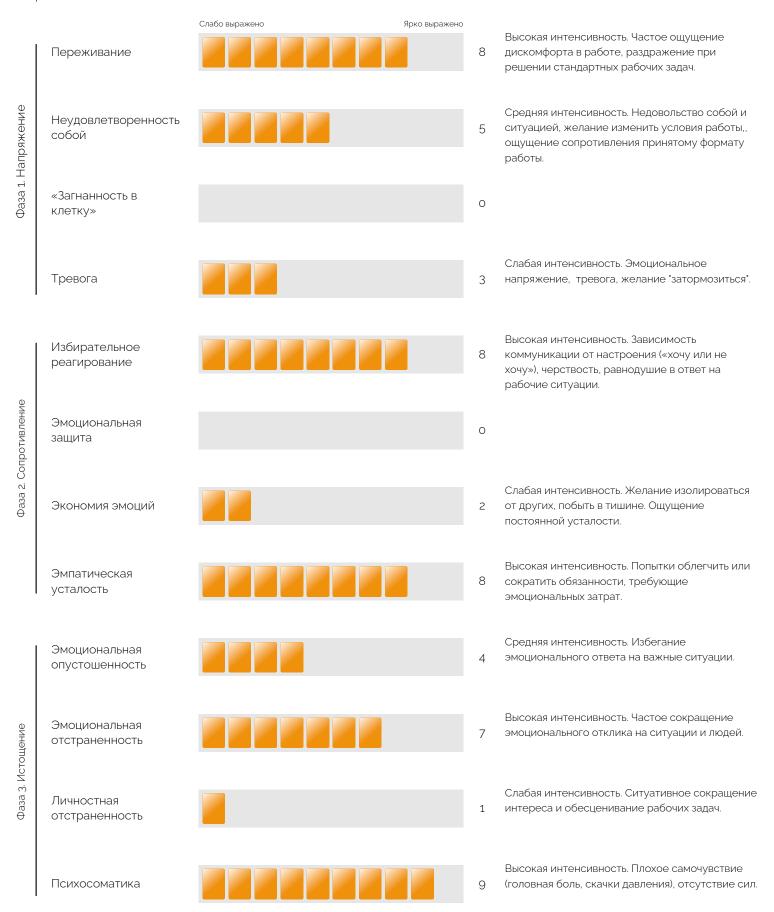
Стратегии, провоцирующие дальнейшее нахождение в стрессе и усиление переживаний

| Стратегии, провоцирующие дальнейшее нахождение в стрессе и усиление переживаний | | | | | |
|---|--|---|--|--|--|
| Жалость к себе | | 6 | Периодическое желание пожалеть себя, ощущение зависти к другим; недооценивание собственных сил и возможностей. | | |
| Социальная замкнутость | | 4 | Стратегия проявляется в отдельных случаях: изоляция от ситуации, потребность остаться наедине с собой. | | |
| Самообвинение | | 6 | Стратегия проявляется ситуативно: обвинение себя в произошедшем, поиск причин в себе; переживание стыда и вины. | | |
| «Заезженная пластинка» | | 2 | Стратегия не характерна: редкое мысленное прокручивание аспектов стрессовой ситуации. | | |
| Самооправдание | | 7 | Стратегия ярко проявляется: снятие с себя или разделение с другими ответственности за ситуацию. | | |
| Агрессия | | 6 | 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 | |
|-------------------|------------------------|----------------|---------------|--|
| | Причастность | | 8 | Значимая потребность в выстраивании социальных контактов и ощущении принадлежности к группе. |
| Создание гармонии | Традиционализм | | 6 | Значимая потребность в уважении и следовании нормам, принятым в культуре / социальной группе. |
| | Жажда впечатлений | | 4 | Незначимая потребность в разнообразии, новизне и глубоких переживаниях; низкое желание погружаться в приключения, получать новый опыт. |
| | Эстетичность | | 3 | Незначимая потребность в креативном самовыражении, ощущение важности визуального представления и гармоничности. |
| | Гедонизм | | 8 | Значимая потребность в наслаждении или чувственном удовольствии, ощущении полноты жизни. |
| Преодоление | Признание | | 8 | Значимая потребность в достижении социального статуса или престижа, контроля или доминирования над ресурсами и людьми. |
| | Достижения | | 6 | Значимая потребность в достижении личного успеха через соревновательность и преодоление сложностей, «вызовов», стремление быть лучшим. |
| | Коммерческий подход | | 6 | Значимая потребность в предприимчивости, интерес к развитию новых продуктов/ рыночных ниш / привлечению новых клиентов; готовность увеличивать свой доход и идти на денежные |
| | Безопасность | | 5 | риски. Незначимая потребность в предсказуемости, структуре и порядку; низкая потребность ощущать стабильность и безопасность среды/коллектива. |
| | Интеллект | | 5 | Незначимый интерес к наращиванию экспертизы и глубины погружения в материал, созданию сложных / глубоких интеллектуальных решений. |