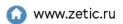


Индивидуальный отчет

Участник: Михаил Павлов

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.

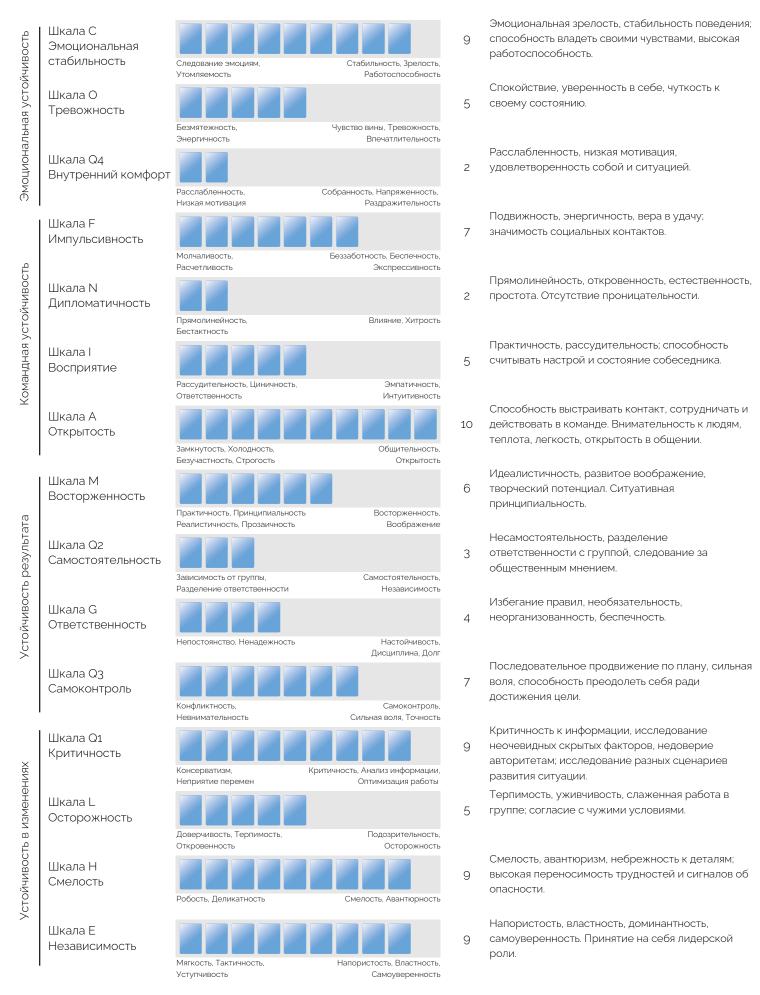
Шкала

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.

5

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	1	Стратегия не характерна: локальные попытки забыть о трудностях.
Бегство от стрессовой ситуации	3	Локальный отказ от преодоления ситуации; отрицание/игнорирование проблемы, уклонение от ответственности, нетерпение.
Антиципирующее избегание	1	Стратегия не характерна: редкая потребность "перестраховаться" и избегать аналогичных ситуации.
Замещение	3	Периодическое желание создать комфортную среды для себя и команды; поиск приятных ощущений (еда, развлечения, покупки, путешествия).
Поиск социальной поддержки	7	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

and the second s			
Жалость к себе		0	
Социальная замкнутость		2	Стратегия не характерна: редкий поиск тишины и желание 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		2	Стратегия не характерна: локальное желание разделить с другими ответственности.
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		1		Слабая интенсивность. Ощущение дискомфорта в работе, раздражение при решении стандартных рабочих задач.
Фаза 1. Напряжение	Неудовлетворенность собой		0)	
Фаза 1. На	«Загнанность в клетку»		0)	
	Тревога		2		Слабая интенсивность. Эмоциональное напряжение, тревога, желание "затормозиться".
Фаза 2. Сопротивление	Избирательное реагирование		4		Средняя интенсивность. Зависимость коммуникации от настроения («хочу или не хочу»), черствость и равнодушие в ответ на рабочие ситуации.
	Эмоциональная защита		1		Слабая интенсивность. Локальная эмоциональная защита и оправдание себя.
	Экономия эмоций		2		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 З. Истощение	Эмоциональная опустошенность		2		Слабая интенсивность. Редкое желание уйти от сопереживания другим.
	Эмоциональная отстраненность		2		Слабая интенсивность. Ситуативная готовность активно общаться с другими.
	Личностная отстраненность		4		Средняя интенсивность. Сокращение интереса / обесценивание рабочих задач.
	Психосоматика		7	,	Высокая интенсивность. Плохое самочувствие (головная боль, скачки давления), отсутствие сил.

Ценности

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

		Слабо выражено	Ярко выражено	
	Причастность		10	Значимая потребность в выстраивании социальных контактов и ощущении принадлежности к группе.
Создание гармонии	Традиционализм		4	Незначимая потребность в следовании нормам, принятым в культуре / социальной группе.
	Жажда впечатлений		6	Значимая потребность в разнообразии, новизне и глубоких переживаниях; желание погружаться в приключения, получать новый опыт.
	Эстетичность		4	Незначимая потребность в креативном самовыражении, ощущение важности визуального представления и гармоничности.
	Гедонизм		9	Значимая потребность в наслаждении или чувственном удовольствии, ощущении полноты жизни.
Преодоление	Признание		7	Значимая потребность в достижении социального статуса или престижа, контроля или доминирования над ресурсами и людьми.
	Достижения		8	Значимая потребность в достижении личного успеха через соревновательность и преодоление сложностей, «вызовов», стремление быть лучшим.
	Коммерческий подход		8	Значимая потребность в предприимчивости, интерес к развитию новых продуктов/ рыночных ниш / привлечению новых клиентов; готовность увеличивать свой доход и идти на денежные
	Безопасность		3	риски. Незначимая потребность в предсказуемости, структуре и порядку; низкая потребность ощущать стабильность и безопасность среды/коллектива.
	Интеллект		6	Значимый интерес к наращиванию экспертизы и глубины погружения в материал, созданию сложных / глубоких интеллектуальных решений.