

# Индивидуальный отчет

Участник: Зиновьев Кирилл

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.

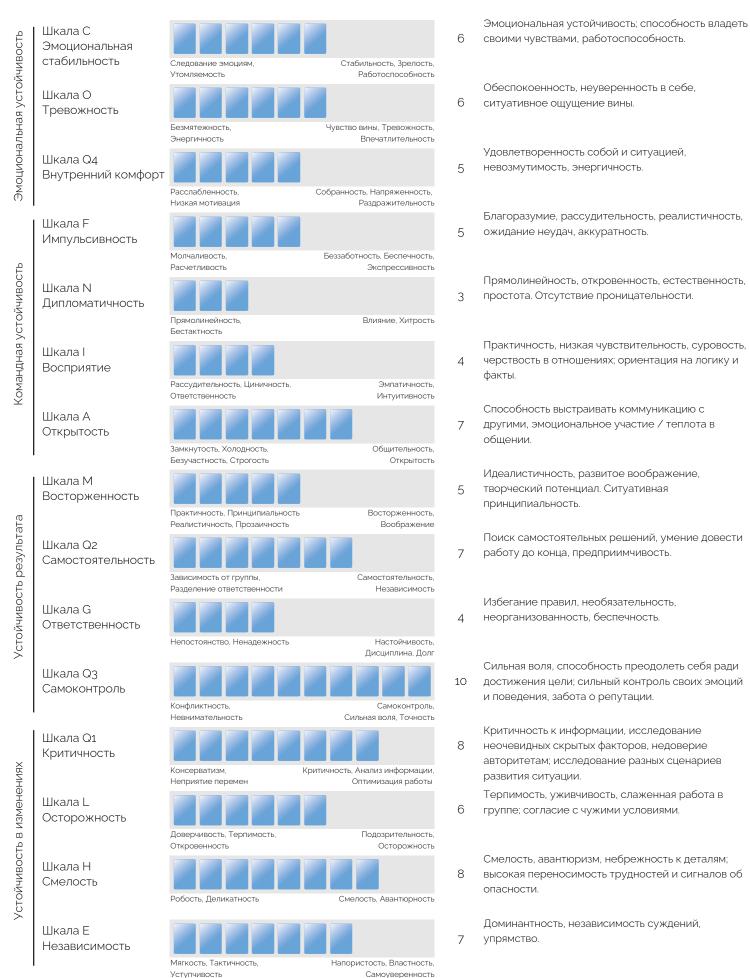
## Шкала

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.

4

#### 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

Самообладание	Слабо выражено	Ярко выражено	Локальный контроль собственных реакций, сохранение самообладания.
Контроль над ситуацией		6	Локальное продумывание ситуации, анализ альтернатив. Контроль за решением проблемы.
Позитивная самомотивация		9	Стратегия ярко проявляется: подбадривание себя; выработка нового взгляда на ситуацию; поиск преимуществ.
Снижение значения стрессовой ситуации		7	Стратегия проявляется ситуативно: снижение значения или тяжести напряжения (рационализация, юмор, обесценивание, снижение уровня притязаний).
Самоутверждение		8	Стратегия ярко проявляется: стабилизация своего статуса, поиск признания у других, самоутверждение в иной области.

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

Отвлечение	2	Стратегия не характерна: локальные 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	4	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	6	Периодический поиск сотрудничества со значимыми людьми для преодоления трудностей, желание разделить с кем-либо переживания.

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

Жалость к себе	5	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	4	Стратегия проявляется ситуативно: обвинение себя в произошедшем, поиск причин в себе; переживание стыда и вины.
«Заезженная пластинка»	5	Периодическое желание мысленно прокручивать в голове аспекты ситуации; рассуждения часто носят пессимистический характер.
Самооправдание	6	Локальное желание разделить с другими ответственность, снять с себя ответственнность 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.

·		Слабо выражено	Ярко выражено		
	Переживание		0	O	
Фаза 1. Напряжение	Неудовлетворенность собой		0	)	
	«Загнанность в клетку»		2	2	Слабая интенсивность. Локальное ощущение бессилия, тупика, пустоты внутри.
	Тревога		0	)	
Фаза 2. Сопротивление	Избирательное реагирование		6	5	Высокая интенсивность. Зависимость коммуникации от настроения («хочу или не хочу»), черствость, равнодушие в ответ на рабочие ситуации.
	Эмоциональная защита		3	3	Средняя интенсивность. Эмоциональная защита и оправдание себя, избегание принимать на себя эмоции.
	Экономия эмоций		3	3	Средняя интенсивность. Защита от эмоций даже вне работы (близкие, семья), потребность в изоляции от других людей.
	Эмпатическая усталость		3	3	Средняя интенсивность. Попытки облегчить или сократить обязанности, требующие эмоционального вовлечения.
Фаза 3. Истощение	Эмоциональная опустошенность		2	2	Слабая интенсивность. Редкое желание уйти от сопереживания другим.
	Эмоциональная отстраненность		2	2	Слабая интенсивность. Ситуативная готовность активно общаться с другими.
	Личностная отстраненность		0	O	
	Психосоматика		0	O	

# Ценности

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

	Причастность	Слабо выражено	Ярко выражено	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		4	Незначимая потребность в разнообразии, новизне и глубоких переживаниях; низкое желание погружаться в приключения, получать новый опыт.
	Эстетичность		1	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		6	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		6	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		3	Незначимый интерес к наращиванию экспертизы и глубины погружения в материал, созданию сложных / глубоких интеллектуальных решений.