

Отчёт о характеристиках личности по косвенным данным (ОБРАЗЕЦ).



1.1. Интеллектуальные способности

Уровень интеллекта – средний

1.2. Вектор развития (ориентирован на окружающий мир или внутрь себя)

Ориентирован **наружу**, степень выраженности **высокая** – во главе данные, полученные извне и отношение других людей, придаёт значение общественному мнению и обозначенным лидерам, авторитетам. Считает важным быть представителем команды, класса, социальной группы, заниматься «одобряемой», социально-значимой деятельностью. Хорошая награда – похвала установленного авторитета, руководителя или члена семьи. В принципе, готов заниматься рутинной деятельностью, даже исключительно ради признания. Хороший исполнитель при понимании задачи и результата.

Сильные стороны «наружной» направленности вектора развития в контексте исследуемого лица:

1. Высокая чувствительность к обратной связи и обучаемость.
2. Хорошие коммуникативные навыки, стремление к социализации при высокой важности мотива сопричастности к значимой группе и личности.
3. Стремление к командной работе и ответственности.
4. Хорошая исполнительность при понимании сути задачи.
5. Стремление к коллективным решениям и компромиссам, поиск взаимовыгодных вариантов.

Слабые стороны «наружной» направленности вектора развития в контексте исследуемого лица:

1. Значительная отвлекаемость и неуверенность в собственных действиях.
2. Излишняя зависимость от мнения окружающих и собственного имиджа.
3. Неумение работать самостоятельно без корректирующей обратной связи. Избегание персональной ответственности. Важность постоянного подтверждения правильности действий.
4. Невысокая инициативность, особенно в ситуации неопределенности.
5. Долгий процесс принятия решения, осложняющийся нехваткой информации.

1.3. Тип внутренней мотивации (ОТ или К)

«Кнут» или «мотивация ОТ», степень выраженности **средняя** - исследуемое лицо совершает те или иные поступки для того, чтобы предотвратить негативные последствия (избежать наказания, плохих жизненных условий, иных негативных последствий). Иначе, стремление к жизненно необходимым действиям, а не к действиям, приносящим удовольствие. Читит и соблюдает законодательство, устоявшиеся нормы поведения в обществе, традиции. Сторонник скорее силовых, нежели интеллектуальных решений проблем.

Сильные стороны мотивации «ОТ» в контексте исследуемого лица:

1. Четкая картина мира, предполагающая понятное разделение добра и зла, хорошего и плохого, правильного и неправильно.
2. Хорошая краткосрочная мотивация, не теряющая эффективность в неблагоприятных условиях, ситуациях форс-мажоров и авралов.
3. Высокие аналитические способности оценки рисков, хорошая информированность.
4. Высокая чувствительность к обратной связи и быстрая реакция на нее.
5. Ориентация на сохранение уже имеющегося, уважение традиций, порядков и законов.

Слабые стороны мотивации «ОТ» в контексте исследуемого лица:



1. Нересурсная картина мира, рассматривающая противостояние, конфронтацию и дискомфорт как неотъемлемую часть жизни.
2. Нестабильная мотивация с периодами значительных рывков и полным расслаблением. Страдает долгосрочная мотивация.
3. Недоверие к новому опыту и излишнее стремление к контролю, предсказуемости и замкнутости.
4. Постоянное внутреннее напряжение и поиск внешних угроз.
5. Неэффективное долгосрочное планирование и постановка целей.

1.4. Проактивность/реактивность (инициирует изменения или пассивно реагирует на них)

Исследуемое лицо в большей степени **реактивно**, степень выраженности **средняя** – действия и поступки происходят в виде реакций на изменения. Настороженно относится к переменам, предпочитает спокойную, налаженную стабильность. Нервная система слабая и малоподвижная – неустойчиво реагирует на раздражители, возврат в спокойное состояние со средней скоростью, во многом благодаря работе над собой. Человек процесса, а не результата, долго обдумывает и взвешивает все «за» и «против» перед тем, как начать действовать, по принципу «утро вечера мудренее».

Сильные стороны реактивности в контексте исследуемого лица:

1. Хорошие аналитические и исследовательские данные. Высокая подготовленность и ответственность. Спокойный, дружелюбный характер.
2. Плановность и систематичность в выполнении имеющихся задач. Системные и продуманные решения.
3. Долгосрочные и многогранные решения на (относительно) длительную перспективу. Решения, которые не нужно переделывать. Длительные этапы планирования.
4. Хорошие организационные управленческие данные. Умеют работать в команде и соблюдать её правила.
5. Хорошая усидчивость и адаптации к рутине и монотонности.

Слабые стороны реактивности в контексте исследуемого лица:

1. Невысокая инициатива и ограниченная исполнительность: не склонны прилагать дополнительные (чрезмерные) усилия для достижения (рабочих) целей.
2. Трудности в принятии решений в условиях стресса, недостатки времени и информации. Низкая адаптация к стрессовым факторам.
3. Медлительность и тенденция к нарушению «дедлайнов», сроков реализации имеющихся задач.
4. Невысокие лидерские данные. Несвойственно брать ответственность за других и команду.

1.5. Склад ума (технический / гуманитарный)

Ум преимущественно гуманитарный, однако может успешно решать некоторые технические задачи на основании запоминания (без вникания в суть процесса).

1.6. Особенности коммуникации

Общая степень лояльности высокая. Коммуникативные навыки высокие, легко инициирует и поддерживает первичный контакт, в т.ч. без преследования конкретных материальных целей. Однако, ввиду изначальной доверчивости – и, как следствия, значительного количества разочарований в окружающих, присутствует мнительность слабой выраженности. Позиция в межличностных отношениях доминантная, однако это скорее мера реагирования на обстоятельства, нежели акцентуация характера. Наблюдается длительная неопределённость, продолжительный поиск себя и предназначения, для сокращения этих негативных факторов рекомендуется перепрофилирование в сферу деятельности, приносящую позитивные эмоции.



2. Блок «Познавательные функции»

2.1. Особенности памяти (какую информацию лучше интерпретирует, запоминает и пользуется)

Основные воспоминания и жизненные этапы концентрируются вокруг негативных событий, прихода к ним и их последствий. Запоминанию информации способствуют мысли о негативных последствиях потери либо отсутствия опыта. Не смотря на это, исследуемое лицо нередко «наступает на те же грабли», пусть и старается избегать на корню всё, способное к ним привести. Опирается скорее фактами, нежели образами. В совокупности: лучше всего запоминает перечень фактов, знание которых может предотвратить отрицательные последствия в будущем.

2.2. Внушаемость, подверженность общественному мнению

Внушаемость и подверженность общественному мнению **высокие**. В принятии решений исследуемое лицо нередко поступает вопреки личным пристрастиям, исходя из устоявшихся социальных шаблонов («чтобы никого не обидеть», «тут так принято»). Быстрота и эффективность внушения напрямую зависят от 2 составляющих: негативной эмоциональной окраски информации и проецирования её на себя и близких. Таким образом, наилучший результат может быть достигнут при совмещении этих факторов.

2.3. Подходящие способы обучения

Обучаемость очень **высокая**, даже при наличии откровенно «туманных» перспектив. Наилучших результатов можно достичь при:

1) Коллективном обучении в большей мере, при наличии лёгкого, неагрессивного «соревновательного духа». Поскольку образ жизни связан с коммуникацией и общением, обучение в коллективе принесёт дополнительные позитивные эмоции и позволит раскрыть максимальный личностный потенциал. Кроме того, важно наличие не только базового авторитета (преподавателя), но и обучаемых, с которыми можно обсудить нюансы предмета.

2) Индивидуальном обучении в меньшей мере, (при наличии заботливого и в то же время авторитетного преподавателя - в случае прохладного отношения к обучаемому лицу его мотивация может быть снижена).

Самостоятельное обучение возможно при наличии сильной мотивации и не рекомендуется ввиду большей эффективности коллективного и индивидуального.

2.4. Скорость и методики принятия решений в обыденных ситуациях

В рядовых ситуациях исследуемое лицо реагирует с **низкой** скоростью. В ситуации, требующей принятия решения, *первичный* расчёт делается на взаимоотношения в локальных и глобальных социальных группах («чтобы никого не обидеть» и «сделать как принято»), и только после этого - на личные выгоды, после чего взвешиваются остальные вводные факторы.

Методики принятия решений, в хронологическом порядке:

- а) Поиск готовых своих решений (была ли такая ситуация, как разрешилась, как можно усовершенствовать решение);
- б) Поиск готовых чужих решений (литература, советы знакомых, интернет);
- в) При отсутствии решений из пп. а-б – попытка формирования собственного решения, долгие колебания и неуверенность в его эффективности
- г) При затягивающемся процессе поиска решений возможен перевод его в разряд стрессовых (см п. 2.5)

Рекомендация: для ускорения процесса необходима предварительная (индивидуальная или совместная) проработка максимального количества типизированных ситуаций.

2.5. Скорость и методики принятия решений в стрессовых ситуациях



В стрессовых ситуациях исследуемое лицо **не способно** сохранять хладнокровный, взвешенный подход: принимает решения «от эмоций» (базовые реакции – сохранение жизни и здоровья, сохранение популяции), **скорость** реагирования **высокая**, однако ввиду эмоциональности качество решений (перспективы и выгоды) неизбежно страдает ввиду увеличения необдуманности действий. В случае невозможности принять эмоциональное решение – принятие откладывается на неопределённый срок.

2.6. Поиск и использование информации (использует типовые решения или ищет новые)

В поиске и дальнейшем использовании информации исследуемое лицо имеет склонность к использованию **типовых** способов, решений и алгоритмов. Внутренний план действий малоизменчивый и стабильный (но не гибкий). Производит впечатление аккуратного, организованного, дисциплинированного человека. Идёт к цели последовательно, даже неспешно, чётко соблюдая сроки. Дедлайны нарушаются только тогда, когда в план по реализации задуманного вмешиваются новые, неотработанные ранее элементы. Очень часто для исследуемого лица новые, незнакомые задачи и события являются значительным **стрессовым фактором**, особенно если это усиливается форс-мажорными обстоятельствами, ситуацией неопределенности и хаотичностью.

Положительные стороны акцентуации «типовые решения» в контексте исследуемого лица:

1. Организованность, основательность и структурность и упорядоченность. Четкая картина мира и стабильная традиционная система ценностей.
2. Почтительное отношение к принципам, нормам, правилам, законодательству. Высокий уровень ответственность.
3. Хорошее планирование и целеустремленность. Сторонники последовательных решений и постепенного эволюционного развития событий.

Отрицательные стороны акцентуации «типовые решения» в контексте исследуемого лица:

1. Высокий формализм и бюрократизм. Чрезмерное стремление к консерватизму, безопасности и надежности. Недоверие ко всему новому.
2. Отсутствие переговорной гибкости и нежелание искать индивидуальные решения и варианты в спорных ситуациях.
3. Неэффективны в нестандартных ситуациях, ситуациях неопределенности и многозадачности. Не любят быстрые перемены.

2.7. Обобщение и конкретизация информации (замечает общее или детали)

Обращает больше внимания на конкретные факты и события, доступные непосредственному восприятию, т.е. на **детали** – в отличие от паттерна «общее», обладатель которого обращает внимание на закономерности и тенденции. Больше ориентирован на эмоции и чувства. Не склонен к систематизации и выявлению закономерностей, не стремится анализировать, планировать и прогнозировать. В деятельности ориентирован на процесс, в процессе подмечает самые мелкие детали, иногда за этим не замечает всей картины в целом. Долго стартует, поскольку пытается собрать лучший «набор деталей» и часто колеблется, думая о возможности сделать «ещё лучше» (не следует путать это с нерешительностью ввиду наличия глобальной оценки).

Положительные стороны «детальной» акцентуации в контексте исследуемого лица:

1. Коммуникабельность, лёгкость на подъём, интерес, разносторонность;
2. Высокая чувствительность к обратной связи;
3. Высокий уровень коммуникативных и творческих данных.

Отрицательные стороны «детальной» акцентуации в контексте исследуемого лица:

1. Сложность концентрации внимания на основных задачах, отвлекаемость;
2. Некоторая неуверенность в правильности собственных решений и поведения;



3. Трудности в расстановке верных приоритетов в деятельности.

2.8. Склонность к индивидуальной или командной деятельности.

Ввиду внешней направленности вектора развития исследуемое лицо однозначно склонно к командной деятельности, при том – в составе команды, а не руководителя. Легко выполняет указания авторитетов (руководства), конфликт возможен только при чрезмерном затрагивании личных интересов. Командная ответственность воспринимается адекватно и гораздо лояльнее личной ответственности (последней исследуемое лицо старается избегать). В рабочем процессе огромную важность играет наличие не только авторитетов в сфере деятельности (руководства), но и равнозначных коллег, к которым можно обратиться за консультацией.

Положительные стороны «командной» акцентуации в контексте исследуемого лица:

1. Лёгкая «вписываемость» практически в любой коллектив, принятие установленных в нём норм поведения;
2. Чёткое следование субординации, минимизация конфликтов с руководством;
3. Лёгкое принятие трудностей рабочего процесса.

Отрицательные стороны «командной» акцентуации в контексте исследуемого лица:

1. Избегание личной ответственности и нестандартных задач;
2. Нежелание «высовываться», нейтральное отношение к карьеризму;
3. Низкая инициативность с т.з. работодателя.

3. Блок «Эмоции»

3.1. Стиль восприятия действительности (в коммуникации и принятии решений преобладают чувства или разум)

В коммуникации и принятии решений преобладают **эмоции**, исследуемое лицо с высокой вероятностью знает об этой особенности, вследствие чего пытается сдерживать их и принимать максимально рациональные решения. Однако, чаще всего разумные решения приходят на ум после принятия эмоциональных, когда изменить ситуацию уже нельзя. Степень доминирования эмоций **высокая**: исследуемое лицо склонно принимать эмоциональные решения даже при наличии большого опыта и абсолютно безвредного, подходящего к ситуации рационального решения. Вся входящая информация (звуковая, визуальная, тактильная и т.д.) первично проходит через «призму эмоций» и там же получает окраску (нейтральную, позитивную, негативную) – во многом исходя из текущего эмоционального состояния. Другими словами, исследуемое лицо является «человеком настроения», может окрасить событие диаметрально противоположными характеристиками в зависимости от состояния на момент принятия сообщения.

3.2. Эмоциональный интеллект (способен или нет к эмпатии, пониманию эмоций)

Способности к эмпатии (сопереживанию) **высокие**. Исследуемое лицо легко поддерживает эмоциональный контакт, принимает на себя ситуацию и переживает её вместе с обратившимся. Хорошо уживается с людьми – всегда выслушает, посочувствует, пожалеет. Степень понимания эмоций высокая, верно и без труда интерпретирует эмоции окружающих. Диапазон проявления эмпатии варьируется достаточно широко: от лёгкого эмоционального отклика, до полного погружения в мир чувств партнёра по общению. Эмоционально реагирует на воспринимаемые внешние, часто почти незаметные, проявления эмоционального состояния другого человека — поступков, речи, мимических реакций, жестов и так далее.

Эмпатия **эмоциональная**, основанная на механизмах проекции и подражания моторным и аффективным реакциям другого человека. Способности к **когнитивной** (базирующейся на интеллектуальных процессах –



сравнении, аналогии, различиях) и **предикативной** (способности предсказывать аффективные реакции другого человека в конкретных ситуациях) эмпатии **низкие**.

3.3. Устойчивость, гибкость психики

Определения:

Устойчивость нервной системы — устойчивость к длительному воздействию раздражителя, как возбуждающего, так и затормаживающего типа. Неустойчивая нервная система — нервная система высокой чувствительности, в этом заключается её преимущество перед устойчивой.

Уравновешенность — возможность перехода от одних реакций к другим (от реакций возбуждения к реакции торможения) в критических ситуациях.

Подвижность — скорость образования новых условных связей.

Тип высшей нервной деятельности исследуемого лица: **устойчивый неуравновешенный подвижный** — характеризуется сильным раздражительным процессом и отстающим по силе тормозным. Исследуемое лицо вспыльчиво, быстро реагирует на раздражитель, «отходит» не быстро, может впасть в продолжительный ступор. В трудных ситуациях легко подвержен нарушениям высшей нервной деятельности. В соответствии с учением о темпераментах — тип темперамента *холерический*. Знает об этой особенности, пытается держать нервную систему под контролем, с повторением типовых ситуаций реакции на них сглаживаются, однако не так быстро, как хотелось бы исследуемому лицу. Общая стрессоустойчивость **низкая**.

3.4. Азартность, склонность к обдуманному и необдуманному риску.

Исследуемое лицо не рискует спонтанно и в целом **к риску не склонно**. В процессе принятия решения любая ситуация неоднократно взвешивается на предмет возможных рисков. Если и рискует, то всегда имеют «пути отхода» и варианты на случай провала. Таким образом, ввиду повышенной мнительности исследуемое лицо зачастую **лишает** себя большого количества возможностей, связанных с принятием решений даже с минимальным риском. Степень азартности крайне **низкая**. Азартные игры и мероприятия авантюрного характера старается обходить стороной, помня чужой негативный опыт. Если попадает в азартную игру и проигрывается, трезво оценивает свою ошибку, редко пытается отыграться, с высокой вероятностью не будет участвовать в подобных играх в будущем.

4. Блок «Социум»

4.1. Локус внимания (ориентирован на себя, на других людей, на факты и информацию)

Исследуемое лицо в первую очередь ориентировано **на других**. Не любит находиться в центре внимания, склонен подстраиваться. Стремится любыми путями показать значимость собеседника (авторитета, кумира). Часто ориентирован на другую личность, ради которой готов пожертвовать собственными интересами. Не только интересуется мнением окружающих, но и принимает решения, фокусируясь на удовлетворении их потребностей. Самоуверенность низкая. Как правило стеснен, скован, нерешителен, решения медленные и малоэффективные — много времени тратится на стыковку всех звеньев и формирование идеального компромисса, «чтобы никого не обидеть и не обделить». Требования к себе и окружающим низкие. Неконфликтен, лояльность высокая. Направлен на процесс, а не на результат. Эмоционален, чувственен и в первую очередь ценит «человеческие», а не «рациональные» качества. Признаёт ошибки и старается не повторять их. Уровень личной ответственности низкий.

4.2. Позиционирование в обществе (социальность, асоциальность, антисоциальность). Уровень следования нормам морали и поведения;

Исследуемое лицо **социально**, легко принимает и чтит устоявшиеся законы общества, нарушает их только в



случае крайней необходимости. Поведение и поступки соответствуют нормам и правилам поведения людей в обществе, общественной морали. Считает важным состоять в сформированных классах, социальных группах, живо участвует в их деятельности. Общительность и коммуникабельность высокие, может поддерживать даже откровенно бесполезный контакт исключительно из соображений «не обидеть». Отношение к сформированным неформальным законам поведения в социуме (приметам, шаблонам, моделям поведения) от лояльного до воинственно-отстаивающего, в случае наблюдения ущемления этих неформальных законов. Уровень следования общепринятым нормам морали и поведения **высокий**, исследуемое лицо чтит формальные и неформальные общепринятые нормы законов, морали, шаблонов поведения. Способен нарушить их исключительно в критических ситуациях, в то же время впоследствии будет относиться к этому поступку с укором.

4.3. Способность адаптироваться под «чужой» тип общества или иные изменения.

В целом, исследуемое лицо **крайне трудно** адаптируется в «инородном» коллективе, даже при наличии веской необходимости. Ввиду этого вероятность того, что исследуемое лицо является «засланным» (исполняет корыстные функции сбора и передачи данных), **ничтожна**.

Факторы адаптации в коллективе:

1. Коллективная ответственность при работе в команде с хорошим психологическим климатом.
2. Работа с людьми, а не с техникой, не требующая активной публичной деятельности и постоянного нахождения в центре внимания.
3. Наличие круга соратников, помощников, лидеров, идейных вдохновителей с высоким уровнем доверия и авторитета.
4. Профессиональная деятельность с понятным, быстрым и осязаемым итоговым результатом. Короткие проекты.
5. Демократичная корпоративная культура с хорошей циркуляцией обратной связи. Социально ориентированная компания, которая высоко ценит лояльность сотрудников.
6. Возможность поддерживать и развивать дружеские контакты с коллегами во вне рабочее время.

Факторы дезадаптации в коллективе:

1. Индивидуальная ответственность, работа в одиночку, либо в команде «волков» с постоянными конфликтами в команде.
2. Работа с техникой или цифрами при наличии постоянной публичной деятельности.
3. Жесткая конкурентная или нездоровая обстановка в коллективе. Наличие оппозиции в команде.
4. Длительные проекты с труднопредсказуемым результатом. Необходимость постоянно отстаивать и обосновывать собственные решения.
5. Жёсткая корпоративная культура с четкой иерархичной структурой. Высокая сменяемость персонала и отсутствие костяка команды.
6. Невозможность дружеских контактов с коллегами по работе

В остальных сферах, не касающихся коммуникаций и социального взаимодействия, отношение к переменам так же негативное. Предпочитает «тихую стабильность» и «не высываться».

4.4. Самооценка, её адекватность и влияние на коммуникации

Представление исследуемого лица о важности своей личности, деятельности среди других людей и оценивание себя и собственных качеств и чувств, достоинств и недостатков, выражение их – **занижены**. Сложно принимает категоричные решения, поскольку пытается всем угодить и зачастую на этом фоне не может определиться с собственными желаниями.



С высокой степенью вероятности присутствуют следующие характеристики:

1. Чрезмерная самокритика и неудовлетворение;
2. Сверхчувствительность к критике, сопровождаемая возмущением и обидой на критику и чувством, что на него нападают;
3. Хроническая нерешительность и чрезмерная боязнь допустить ошибку на виду у людей, особенно если среди них есть друзья —будет бояться их потерять;
4. Страстное желание угодить и нежелание расстроить каждого, кто его о чем-либо попросит;
5. Идеализм, могущий привести к досаде, когда идеал не достигнут;
5. Невротическое чувство вины, возникшее из-за неправильного восприятия прошлых ошибок;
6. Постоянная враждебность, всеобщая защитная позиция и раздражительность без каких-либо на то причин;
7. Пессимизм и всеобщее негативное мировоззрение;
8. Зависть, пристрастность или всеобщее возмущение;
9. Отношение к временным неудачам как к постоянным и недопустимым.

5. Блок «Ложь и риски коммуникаций»

5.1. Склонность к преднамеренной и непреднамеренной лжи

Ввиду высоких моральных устоев, ориентированности на других, мотивации «От» и иных акцентуаций, перечисленных выше, исследуемое лицо способно солгать в двух типах ситуаций:

1. Изменение ситуации ввиду непредвиденных обстоятельств или действий 3-х лиц, в таком случае исследуемое лицо может не адаптироваться к изменениям с должной быстротой, фактически солгать (нарушить договорённости) и не заявлять об этом до момента раскрытия, избегая личной ответственности;
2. «Ложь во благо» - возможна в редких ситуациях, в которых исследуемое лицо абсолютно уверено в благонадёжности поступка.

Таким образом, склонность к *непреднамеренной лжи* **средняя**.

Склонность к преднамеренной лжи **крайне низкая** и возможна только в исключительных ситуациях (угроза здоровья и жизни себя близких).

5.2. Склонность к отмене договорённостей, зависимостям, жажде наживы;

Исследуемое лицо обладает **высоким** навыком ответственности. Если и нарушает договорённости, то без злого умысла (исключительно ввиду некоторой несобранности, несовершенной оценки задач по требуемому времени).

Явные склонности к физическим зависимостям (алкогольной, наркотической), согласно полученным данным, **отсутствуют**. Однако, ввиду высокой внушаемости имеются склонности к психологическим зависимостям (участие в сектах, культах, объединениях, культах личности).

Жажда наживы выражена **минимально** или **отсутствует** в принципе. Исследуемое лицо скорее всего откажется от выгодного и всесторонне безопасного мероприятия исключительно из «соображений совести».

5.3. Степень устойчивости перед соблазнами.

Высокая, при возникновении ситуации выбора исследуемое лицо предпочтёт не поддаваться искушению ввиду принципов следования устоявшимся моральным и социальным нормам. Даже в случае абсолютно безопасного со всех сторон мероприятия исследуемое лицо с высокой степенью предпочтёт *воздержаться* из соображений боязни негативного опыта. Однако, при возникновении ситуации, подразумевающей принятие критичного (эмоционального) решения исследуемое лицо может поддаться соблазну, многократно переживая об этом решении в будущем. Тем не менее, не стоит заострять внимания на подобные ситуации, поскольку для их формирования необходимо особое стечение обстоятельств.



6. Блок «Рекомендации профайлера»

6.1. Наличие зависимостей, состояние здоровья

Исследуемое лицо уделяет незначительно внимание состоянию собственного здоровья, изредка обследуется, принимает меры по сохранению здоровья в удовлетворительной форме – решает проблемы со здоровьем по факту их возникновения, а не стремится избежать их. Прохладно относится к здоровому образу жизни – не занимается спортом или регулярными физическими упражнениями, что рекомендуется при сидячем образе деятельности.

Признаков явных физических зависимостей в вводных данных **не обнаружено**. Возможно употребление алкоголя в разумных количествах (без запоев, «выпадения из жизни» и иного влияния на деятельность).

Возможна **созависимость** с текущим партнёром (патологическое состояние, характеризующееся глубокой поглощённостью и сильной эмоциональной, социальной или даже физической зависимостью от другого человека). При разрыве с текущим партнёром исследуемое лицо с высокой вероятностью вступит в аналогичные созависимые отношения.

6.2. Предпочитаемые профессии, сферы деятельности, должности

Ключевые акцентуации исследуемого лица (внешнее направление вектора развития, социальность, реактивность и пр.) проявляются тяготением к профессиям и трудовой деятельности с коммуникативными, исполнительными, творческими и учебно-воспитательными задачами.

Примеры таких профессий:

Коммуникативные задачи: журналист, артист, официант, оператор колл-центра.

Исполнительные задачи: медсестра, рядовой сотрудник отдела продаж.

Творческие задачи: дизайн и мода, организация праздников и мероприятий.

Учебно-воспитательные задачи: учитель, воспитатель, психолог, руководитель творческого кружка.

Творчество основывается на почерпнутых и модифицированных идеях других людей, либо на реализации того, что когда-то кем-то не было реализовано. Наиболее продуктивное творческое и деятельное состояние возникает при наличии объекта восхищения и вдохновения: именно ему посвящается продукт творчества, и он первым о нём узнает. Творческий кризис связан с потерей такого человека или идеи.

6.3. Стратегии ведения переговоров, сотрудничества

Тип исследуемого лица практически **не бывает бескомпромиссным переговорщиком**. Осложнения могут встречаться тогда, когда он будет считать, что своими действиями вы осложняете жизнь близких для него людей. В целом в переговорах такие люди стремятся к взаимовыгодному сотрудничеству и не приходят на переговоры с позиции силы и давления. Часто им сложно ответить твёрдое «нет» на вежливую просьбу партнёра, к тому же, даже если это произошло, то через некоторое время ответ может измениться.

Для максимально эффективной коммуникации с исследуемым лицом весьма полезно в общении с ним затронуть *следующие темы и вопросы*:

1. Является ли то, что вы (заказчик отчёта) предлагаете, совершенно нормальным и правильным для значимых людей исследуемого лица?
2. Кто еще вас поддержит (поддерживает) в вашем начинании? Основные сложности в этом проекте уже решены.
3. Вы (заказчик отчёта) лично отвечаете за то, что всё получится. Какие положительные отзывы уже есть об этом проекте?
4. В чем заключаются основные преимущества этого проекта? Как сильно вы и коллеги будете лично благодарны исследуемому лицу за то, что он будет участвовать в этом проекте.
5. Чем для вас важна помощь исследуемого лица? Как вы сильно будете ему благодарны, если (когда) он выполнит вашу просьбу. Как искренне и сильно вы рассчитываете на его помощь.



6. В чём заключается польза проекта для окружающих людей и всего человечества?
7. Как много для вас значит исследуемое лицо и его помощь.
8. Кто ещё, кроме вас, будет ему благодарен исследуемому лицу за положительное решение? Почему это нужно делать уже сейчас?

Сознательное освещение данных аспектов позволит исследуемому лицу быстрее понять ответы на вопросы, которые он неминуемо будет задавать вам или себе в ходе рефлексии над вашим предложением. Это может быть особенно эффективно в переговорах и продажах, где ваша целенаправленная коммуникация относительно этих аспектов может заблаговременно снять возможные возражения партнера.

Следующий этап переговоров:

Перечислите несколько фактов, подтверждающих выгодность вашего предложения для партнёра. Расскажите о прямых и косвенных выгодах, которые получит ваш партнёр в результате этого проекта. Раскройте механизм получения выгоды. Намекните, что есть ещё более выгодные варианты, о которых имеет смысл подумать дополнительно. Подробно опишите процесс устранения самой большой сложности на пути реализации проекта. Если партнёру необходимо время для размышления, то попросите его за это время обдумать его степень участия в нём.

Следование описанным рекомендациям с высокой степенью вероятности означает склонение исследуемого лица к нужной позиции в переговорах.

6.4. Избегание конфликтных ситуаций, выход из конфликта;

Для избегания возможных конфликтов с исследуемым лицом, в первую очередь, следует помнить о устойчивой, неуравновешенной, подвижной нервной системе; высокой социальности, внешней направленности и ориентации на других. Таким образом, во избежание конфликтов при коммуникации с исследуемым лицом следует **избегать** речевых оборотов, касающихся:

1. Нарушения традиций, стандартных для общества моральных правил;
2. Выраженного и скрытого негатива в направлении исследуемого лица и в особенности - его семьи, друзей и близких;
3. Каких-либо дел и занятий, к которым можно даже с большой натяжкой применить характеристику «аморальные».

Для сглаживания состоявшегося конфликта, ввиду устойчивой нервной системы, лучшим способом является предоставление возможности переключиться (резко сменить тематику на позитивную для исследуемого лица, дать отдохнуть, побыть наедине). Возобновлять коммуникацию необходимо не сразу, необходимо дать исследуемому лицу «отпустить ситуацию» и не допускать её повторения, поскольку с каждой итерацией конфликтная ситуация будет прогрессировать.

6.5. Совместимость характеров, моделей поведения;

В целом, ввиду внешней направленности исследуемое лицо склонно создавать социальные ячейки с высоким показателем «надёжности», при этом может успешно адаптироваться к любому типу партнёра, кроме откровенно нарушающих «личный набор устоев». Наибольшую стабильность отношений может достичь с партнёром со схожими и менее выраженными акцентуациями, максимальную эмоциональную вовлечённость (в угоду стабильности) – с партнёром, характеристики которого диаметрально противоположны (мотивация «К», внутренняя направленность и т.д.)

Однако, вступая в партнёрство с человеком со схожими и *менее* выраженными акцентуациями, исследуемое лицо рано или поздно переключится из направленности *на партнёра* в направленность *на ячейку* (перехватит доминирующие функции управления). Таким образом, если в личных отношениях исследуемое лицо явно доминантно, то это не черта характера, а мера реагирования на обстоятельства (более пассивного партнёра).



6.6. Потенциальные точки соприкосновения для установки лояльности (хобби, увлечения, секреты).

Исследуемое лицо однозначно не склонно к экстремальным видам хобби и развлечений. Предпочитаемые увлечения спокойны и безвредны: например, вязание, рукоделие, рисование, воспитательные задачи (чтение вслух, обучение детей). Наблюдается выраженный интерес к социально-полезной деятельности: безвозмездной помощи, благотворительности, в частности - поддержке детских домов. Секретов со значительным влиянием на коммуникацию не обнаружено.

Вас также может заинтересовать:

- Составление достоверного психологического портрета, в том числе незаметно для исследуемого лица: в процессе отвлечённой беседы, телефонного звонка, путём стороннего наблюдения или пассивного присутствия.
- Детекция лжи без применения технических средств (в некоторых случаях – по видеозаписи);
- Определение истинных мотивов исследуемого лица;
- Высокоточное прогнозирование поведения субъекта в той или иной ситуации;
- Помощь во внутренних расследованиях;
- Сопровождение переговоров, собеседований на ответственные должности;
- Выявление и предотвращение манипулятивных тактик во время коммуникации;
- Кадровый аудит. Совместимость в коллективах. Управление конфликтами. Противостояние саботажу;
- Оперирование обстоятельствами.

Узнайте больше на сайте <https://perfectum.by>!