

ПРИМЕР ИНДИВИДУАЛЬНОГО ОТЧЁТА

НейроИнтервью

Профиль благонадёжности, компетенций и профессиональных рисков

Участник: Кандидат Н.

Роль: руководитель закупок

ИТОГ ДЛЯ КАДРОВОГО РЕШЕНИЯ

Продолжить после проверки

Профессиональный профиль соответствует роли. Адресной проверки требуют границы личной выгоды, контакты с поставщиками и практика исключений из процедур.

62

ИНДЕКС ВНИМАНИЯ
умеренно повышенный

УСЛОВНЫЙ СЦЕНАРИЙ



ПАРАМЕТРЫ ИНТЕРВЬЮ

Формат

онлайн-видео

Длительность

52 минуты

Материалы

резюме, запись, транскрипт

Цель

решение до оффера

ГРАНИЦА ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Показатели и формулировки приведены как пример структуры индивидуального результата. Отчёт описывает выявленные противоречия и направления проверки, но не устанавливает факт нарушения и не заменяет кадровое решение.

01 · КАДРОВОЕ РЕШЕНИЕ

Профессиональный профиль релевантен; решение требует адресной проверки

Вывод объединяет проявленные компетенции, факторы благонадёжности и проверяемые противоречия интервью.

Ключевой вывод

Кандидат демонстрирует уверенное владение закупочным циклом, структурирует переговорный процесс и обосновывает коммерческие решения через цель, ограничения и ожидаемый эффект. В профессиональных кейсах использует релевантную терминологию, удерживает логику ответа и показывает достаточную управленческую зрелость.

При обсуждении неформальных контактов с поставщиками, подарков и ускоренных процедур позиция становится менее конкретной: границы допустимого формулируются ситуативно, часть ответственности переносится на рыночную практику или срочность бизнеса. Для роли с доступом к коммерческим условиям это требует дополнительной проверки.

Основной смысл: риск связан не с квалификацией, а с прозрачностью решений и устойчивостью к конфликту интересов.

ТЕКУЩИЙ СЦЕНАРИЙ

УСЛОВНЫЙ

Продолжить процесс при закрытии трёх условий до оффера.

- референс и хронология ухода;
- декларация контактов и конфликта интересов;
- кейс по исключениям из регламента.

НЕ ОТКЛОНЯТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ

Компетентностная интерпретация

СИЛЬНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

4

- экспертиза в закупках;
- переговорная уверенность;
- ориентация на экономический результат;
- способность действовать при дефиците времени.

ЗОНЫ ОГРАНИЧЕНИЯ

3

- границы личной выгоды;
- конфликт интересов;
- документирование исключений;
- полнота раскрытия биографии.

ДО ОФФЕРА

5

- проверить KPI и личный вклад;
- провести референс;
- сверить поставщиков и связи;
- обсудить комплаенс-рамку;
- зафиксировать полномочия.

Устойчивый паттерн. На профессиональных темах кандидат конкретен, использует причинно-следственные связи и персональную ответственность.

Ограничение вывода. Реакции показывают темы для проверки, но не доказывают нарушение и не заменяют документы, референсы и решение работодателя.

02 · КАРТА БЛАГОНАДЁЖНОСТИ

Факторы, требующие внимания и подтверждения

Шкала отражает относительную выраженность риска для конкретной роли. Высокое значение означает необходимость проверки, а не установленный факт нарушения.

Конфликт интересов и внешние обязательства

74 · повышенный

Не полностью раскрыты консультации знакомому бизнесу и потенциальные пересечения с контрагентами.

Подарки, приглашения и личная выгода

71 · повышенный

Критерий допустимости меняется от полного запрета к субъективному порогу «не влияет на решение».

Соблюдение регламентов и исключения

62 · умеренный+

Результат и срочность могут использоваться как основание для действий до полного оформления.

Причины ухода и полнота биографии

57 · средний+

Хронология уточняется после повторных вопросов; внутреннее событие не раскрывается в первой версии.

Достоверность опыта и результатов

52 · средний

Процессы описаны убедительно; масштаб личного вклада и база расчёта экономии требуют подтверждения.

Деньги, ТМЦ и корпоративные доступы

48 · умеренный

Прямых признаков присвоения не выявлено; риск связан с архитектурой полномочий и контрольным следом.

Конфиденциальность и лояльность

39 · контролируемо

Кандидат признаёт правила конфиденциальности, но предпочитает обсуждать их через практическую целесообразность.

Зависимости и импульсивные финансовые решения

26 · низкий

В интервью не сформировался устойчивый паттерн, требующий отдельного углубления.

ДИСФУНКЦИИ ВЕРСИИ

5

эпизодов с расширением
ответа после уточнения

РЕЧЕВЫЕ СДВИГИ

4

темы с падением
конкретности и
агентности

МУЛЬТИМОДАЛЬНОСТЬ

4

канала сходятся на теме
поставщиков

СИГНАЛ НИЗКОГО РИСКА

2

фактора не требуют
отдельной проверки

Интегральная формула. Уровень 62 сформирован не усреднением «нервозности», а весом повторяющихся содержательных расхождений, значимостью фактора для роли и совпадением изменений речи, невербалики и психофизиологической динамики.

03 · ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОНТУР

Компетенции, значимые для роли руководителя закупок

Оценка основана на поведенческих примерах и структуре ответов. Пунктирный ориентир соответствует ожидаемому уровню 3,5 из 5; блок не заменяет полноценный ассессмент-центр.

Экспертиза в закупочном цикле

4.0

Уверенно описывает категории, источники экономии, переговорный процесс и контроль исполнения.

Коммерческие переговоры

4.0

Формулирует позицию через интересы сторон, альтернативы и стоимость уступок.

Ориентация на результат

4.0

Сохраняет фокус на сроках и экономическом эффекте; готов брать ответственность за достижение цели.

Анализ проблем и принятие решений

3.5

Декомпозирует задачу, но в спорных эпизодах не всегда раскрывает логику контроля и альтернатив.

Коммуникация и влияние

3.5

Поддерживает деловой контакт, структурирует аргументы и адаптирует позицию под собеседника.

Эмоциональная устойчивость под давлением

3.0

Сохраняет рабочий тон, но на чувствительных темах возрастает когнитивная и физиологическая нагрузка.

Управление рисками и комплаенс

2.5

Процедуры знает, однако допускает ситуативное расширение границ исключений.

Прозрачность и персональная ответственность

2.5

Личная роль, ограничения и критерии допустимого раскрываются менее последовательно.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Выше ожиданий в коммерческом контуре

Сильная сторона — переговоры, закупочная экономика и способность быстро собирать решение в условиях высокой цены времени.

КЛЮЧЕВОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Процедура воспринимается как обсуждаемая рамка

Эффективность может снижаться там, где требуется безусловное соблюдение правила без возможности обосновывать исключение бизнес-целесообразностью.

РИСК ЧРЕЗМЕРНОСТИ

Сильные стороны способны создавать серые зоны

Практичность может переходить в нормализацию исключений, а развитая сеть контактов — в неясность границ конфликта интересов. Профиль раскрывается при прозрачной системе полномочий.

ОБЩИЙ ВЫВОД ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ

Профессиональная часть — достаточная

Кандидат может быть эффективен в закупках, где важны переговоры, скорость и экономический результат. Решение о найме зависит от готовности работать в системе, где личные связи, подарки и исключения подлежат обязательной декларации и двойному контролю.

04 · УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Где профиль создаёт ценность и где требует ограничений

Рекомендации относятся к проектированию роли и полномочий, а не к общей оценке личности кандидата.

Где будет наиболее полезен

- **Переговоры с ключевыми поставщиками.** Умеет удерживать интересы бизнеса и собирать варианты решения.
- **Оптимизация затрат и условий.** Ориентирован на экономический эффект, способен пересобрать коммерческую модель.
- **Кризисные и срочные закупки.** Быстро действует при дефиците времени и ищет практический выход.
- **Развитие пула поставщиков.** Использует профессиональные связи и понимает логику рынка.

Где автономность создаёт риск

- **Единоличный выбор и утверждение поставщика.** Сочетание полномочий повышает цену неформального решения.
- **Незрелая комплаенс-среда.** При отсутствии правил кандидат будет опираться на собственное понимание допустимого.
- **Исключения без документирования.** Ориентация на результат снижает внимание к контрольному следу.
- **Роль, основанная на личных договорённостях.** Требуется проверка аффилированности и внешних обязательств.

Рекомендуемая архитектура полномочий

01 Разделение критичных решений

На испытательный срок отделить выбор поставщика от утверждения цены, условий и допуска к оплате.

02 Матрица исключений

Определить, кто и в каких случаях разрешает срочную закупку вне стандартной процедуры и как фиксируется решение.

03 Декларация контактов

Зафиксировать личные связи, приглашения, подарки, консультирование и возможные пересечения с контрагентами.

04 Контрольная точка

Через 60–90 дней провести выборочный аудит решений и сопоставить фактический стиль работы с договорённостями.

РЕКОМЕНДУЕМЫЙ КОНТУР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

Переговоры, категорийные стратегии, снижение затрат, кризисные закупки.

УСЛОВНО

Руководящая роль с широкими полномочиями — при двойном контроле и прозрачной системе исключений.

ОГРАНИЧИТЬ НА СТАРТЕ

Полный цикл «выбор — согласование — утверждение — оплата» в одних руках.

Управленческая гипотеза. При чётких и одинаковых для всех правилах кандидат способен направить сильную практическую ориентацию в результат. При размытых границах будет самостоятельно определять допустимость исключений.

05 · МНОГОСЛОЙНЫЙ АНАЛИЗ

Профиль через PRISM

Модель связывает видимое профессиональное поведение, точки напряжения, способы компенсации и управленческие условия эффективности.

P

Persona — видимый профессиональный слой

Коммерчески ориентированный, уверенный и прагматичный руководитель. Демонстрирует способность быстро собирать решение, вести переговоры и удерживать фокус на результате. Позиционирует себя как специалиста, понимающего реальную практику закупок и способного действовать в условиях ограничений.

R

Resistance — где возникает сопротивление

Напряжение повышается, когда требуется детально раскрыть личные контакты, отделить индивидуальный вклад от командного или признать приоритет процедуры над скоростью бизнеса. Контроль принимается легче, если объяснён через риск и результат; формальный контроль вызывает критичность.

I

Integration — как компенсирует напряжение

Использует рациональные объяснения, апеллирует к рыночной норме и срочности, переводит разговор от личного решения к коллективной практике. Сохраняет деловой тон и профессиональную лексику, что позволяет удерживать управляемость разговора даже при неудобных вопросах.

S

Specialization — риск чрезмерности сильных сторон

Практичность может переходить в нормализацию исключений; развитая сеть контактов — в неясность конфликта интересов; автономность — в снижение прозрачности. Высокая ориентация на результат повышает эффективность, но требует внешней рамки там, где цена ошибки связана с деньгами и репутацией.

M

Momentum — точки управленческого воздействия

Чёткая матрица полномочий, обязательная декларация контактов, двойное согласование и регулярная обратная связь по прозрачности решений. При понятных и одинаковых для всех правилах кандидат способен направить сильные стороны в результат без избыточного риска.

Как использовать. PRISM-описание является рабочей гипотезой по материалам интервью. Оно помогает проектировать условия роли и вопросы проверки, но не является отдельным психометрическим тестом или клиническим заключением.

06 · АНАЛИТИЧЕСКИЙ КОНТУР

Как формируется вывод по значимым темам

Сигнал становится значимым, когда содержательная нестыковка повторяется и сопровождается изменениями минимум в двух независимых каналах относительно индивидуальной базы.

Контент-анализ
Полнота версии, хронология, причинно-следственные связи, критерии решения, совпадение с резюме и предыдущими ответами.

Речь
Темп, паузы, дисфлюэнсии, конкретность, агентность «я», обобщения, дистанцирование и изменение словаря.

Голос
Интонационная вариативность, высота тона, стабильность тембра, громкость и микротремор на чувствительных темах.

Невербалика
Зрительный контакт, поза, самокасания, микродвижения, моторное торможение и рассогласование с содержанием.

Психофизиология
Динамика пульса и восстановления по видео, при наличии гаджета — более точные показатели ЧСС и вариабельности ритма.

Распределение нагрузки по темам

ТЕМА	КОНТЕНТ	РЕЧЬ	ГОЛОС	НЕВЕРБ.	ФИЗИОЛ.
Опыт и закупочные процессы	низк.	низк.	низк.	низк.	низк.
Экономия и личный вклад	сред.+	сред.+	сред.	сред.	сред.
Поставщики и внешние связи	выс.	выс.	сред.+	выс.	выс.
Подарки и приглашения	выс.	выс.	сред.+	сред.+	выс.
Причины ухода	сред.+	сред.+	сред.	сред.+	сред.
Срочная закупка / исключение	сред.+	сред.+	сред.	сред.+	сред.+
Контроль и аудит	сред.	сред.	сред.	сред.	сред.

Динамика ЧСС по видеопотоку



Критерий совпадения

На теме поставщиков одновременно проявились: расширение версии после уточнения, замедление речи и рост пауз, снижение агентности, уменьшение зрительного контакта и пик ЧСС относительно базы.

контент · высокий

речь · высокий

голос · средний+

невербалика · высокий

ЧСС · высокий

Интерпретация. Совпадение каналов повышает приоритет темы для проверки, но не является доказательством лжи. Значение имеет содержательная версия и её проверяемость.

07 · ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММУНИКАЦИИ

Как кандидат формирует и защищает свою версию

Речевые показатели рассматриваются как часть профессиональной коммуникации: насколько ответ конкретен, персонализирован, логичен и устойчив к повторному уточнению.

НА НЕЙТРАЛЬНЫХ ТЕМАХ

Структурирует и конкретизирует

Отвечает по схеме «контекст — действие — результат», использует цифры и профессиональную лексику, удерживает хронологию.

НА ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ ТЕМАХ

Снижает конкретность

Увеличивает паузы, использует обобщения «так принято», «рынок так работает», реже фиксирует личное решение и критерий.

ПРИ ПОВТОРНОМ УТОЧНЕНИИ

Расширяет первоначальную версию

Добавляет исключения и условия, которые меняют границы первого ответа. Сохраняет деловой тон, но повышает контроль формулировок.

Метрики речи и голоса

Показатель	База	Чувствит.	Компетентностная интерпретация
Темп речи, слов/мин	132	108	Замедление при повышении контроля ответа и поиске безопасной формулировки.
Пауза перед ответом, сек	0,8	2,6	Рост латентности на прямых вопросах о контактах и подарках.
Дисфлюэнсии на 100 слов	3	9	Больше перезапусков и самокоррекций при уточнении первоначальной версии.
Обобщающие формулировки	8%	24%	Сдвиг от конкретного эпизода к «норме рынка» и коллективной практике.
Агентность первого лица	71%	46%	Меньше «я решил / я согласовал», больше «мы / обычно / так делали».
Лексическое разнообразие	0,62	0,47	Словарь становится беднее и шаблоннее на темах личной ответственности.
Вариативность высоты тона	1,0	1,4	Интонация менее ровная, возрастает напряжение контроля и убеждения.
Микротремор голоса	фон	умеренный	Проявляется эпизодически на пиковых темах, не интерпретируется отдельно.

Коммуникативная компетентность

Кандидат умеет структурировать позицию, обосновывать решение и влиять через логику. В привычном профессиональном контуре речь точная, содержательная и достаточно убедительная.

Коммуникативное ограничение

Когда бизнес-целесообразность конфликтует с правилом, прозрачность личного решения снижается: появляется дистанцирование, нормативные обобщения и расширение версии после уточнения.

Важно. Речевой паттерн не является признаком обмана сам по себе. Он показывает, где ответ требует большей когнитивной нагрузки и какие формулировки необходимо перевести в проверяемые факты.

08 · ОСНОВАНИЯ ВЫВОДОВ

Поставщики, внешние связи и личная выгода

Показано, как менялась версия кандидата и почему тема вынесена в адресную проверку.

01

Конфликт интересов и помощь знакомому бизнесу

ПОВЫШЕННЫЙ

ПЕРВЫЙ ОТВЕТ

«Параллельной занятости и консультаций у меня не было».

ПОСЛЕ УТОЧНЕНИЯ

«Иногда помогал знакомому готовить тендеры — без оформления и оплаты, просто советом».

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ НЕСТЫКОВКА

Формальное отрицание сторонней деятельности не полностью совпадает с описанием регулярной помощи коммерческой организации. Не раскрыты период, частота, клиенты и пересечения с поставщиками.

СОПУТСТВУЮЩИЕ ИНДИКАТОРЫ

пауза 2,1 сек

ЧСС +9

«я» → «мы/они»

взгляд в сторону

ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОЛИ

Риск связан с неполной декларацией потенциального конфликта интересов. Для руководителя закупок значимо не только наличие оплаты, но и фактическое влияние на решения внешней организации.

Уточнить: назвать организацию, период и объём помощи; перечислить клиентов и поставщиков, которых касались консультации; описать, что кандидат задекларирует новому работодателю.

02

Подарки, приглашения и критерий допустимости

ПОВЫШЕННЫЙ

ПЕРВЫЙ ОТВЕТ

«Подарков от поставщиков не беру вообще. Это принципиальная граница».

ПОСЛЕ ВОЗВРАТА К ТЕМЕ

«Сувениры и приглашения на мероприятия были. Если это не влияет на решение, условные 10–15 тысяч раньше не считал проблемой».

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ НЕСТЫКОВКА

Первоначальная позиция исключала любые подарки. Затем появились исключения и конкретный денежный порог. Меняется не деталь, а критерий допустимости.

СОПУТСТВУЮЩИЕ ИНДИКАТОРЫ

пауза 2,8 сек

ЧСС +12

темп -19%

5 самокоррекции

ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОЛИ

Кандидат склонен оценивать допустимость через субъективное отсутствие влияния, а не через формальный запрет или обязательную декларацию. Это повышает риск неединообразного применения правил.

Уточнить: разобрать три последних случая подарков или приглашений; назвать лимит, порядок согласования и документирования; привести пример отказа поставщику.

09 · ОСНОВАНИЯ ВЫВОДОВ

Процедуры, биография и заявленные результаты

Эпизоды не формируют стоп-решение сами по себе, но требуют подтверждения до расширения полномочий.

03 Срочная закупка вне процедуры

ВЕРСИЯ 1

«Без согласования я поставщика не выбирал».

ВЕРСИЯ 2

«Когда производство стояло, сначала договаривались по телефону, а документы закрывали потом».

Нестыковка

Сначала кандидат отрицает выбор без согласования, затем описывает старт поставки до оформления. Неясны инициатор, разрешение и контрольный след.

Значение для роли

Результативность сочетается с риском обхода процедуры. Нужны формальная матрица исключений и разделение полномочий.

Вопросы

- Кто согласовал решение и когда?
- Какие документы существовали до поставки?
- Кто не должен одновременно выбирать и утверждать?

04 Причины ухода и хронология

ВЕРСИЯ 1

«Компания изменила стратегию, поэтому я решил уйти».

ВЕРСИЯ 2

«Внутренняя проверка началась в марте, потом я около двух месяцев передавал дела».

Нестыковка

В исходной версии внутренняя проверка не упоминается; позднее она связывается по времени с уходом. Даты завершения работы расходятся.

Значение для роли

Причина ухода и деловая репутация требуют референса и сверки хронологии. Важно отделить конфиденциальность от сокрытия существенного факта.

Вопросы

- Построить помесечную хронологию.
- Кто подтвердит причину и дату ухода?
- Были ли претензии аудита или дисциплинарные решения?

05 Экономия 18% и личный вклад

ВЕРСИЯ 1

«Я пересобрал пул поставщиков и снизил стоимость на 18%».

ВЕРСИЯ 2

«Расчёт делала аналитика, условия утверждал директор, я вёл переговоры».

Нестыковка

Заявленные 18% сначала представлены как личный результат; при уточнении вклад разделяется между аналитикой, директором и кандидатом. Неясны база и период.

Значение для роли

Ориентация на результат подтверждается, но масштаб личного вклада и достоверность эффекта требуют документов и референса.

Вопросы

- Как рассчитаны 18% и от какой базы?
- Какие решения были приняты лично?
- Какие документы и люди подтвердят результат?

совокупный вывод по эпизодам

В трёх темах повторяется общий паттерн: **первоначальная версия формулируется широко и уверенно, а конкретные ограничения появляются после уточнения**. Для решения важно проверять не эмоциональную реакцию, а факты: полномочия, согласования, хронологию и документы.

10 · ВОПРОСЫ

Что спросить, чтобы закрыть расхождения

Вопросы построены от общего к конкретному и возвращают кандидата к одному эпизоду с разных сторон: факт, критерий, последовательность действий и источник подтверждения.

01 Поставщики и конфликт интересов

- 1 Назовите организации и людей, которым вы помогали с тендерами вне основной работы за последние три года.
Проверяет: полноту внешних обязательств и границы первоначального отрицания.
- 2 Какие из этих организаций или людей пересекались с поставщиками вашей компании?
Проверяет: фактический конфликт интересов и аффилированность.
- 3 Какие контакты вы считаете личными, а какие — профессиональными? По какому правилу вы их разделяете?
Проверяет: устойчивость критерия и способность формализовать границу.
- 4 Что именно вы задекларируете работодателю до получения доступа к базе поставщиков?
Проверяет: готовность к прозрачности и превентивному раскрытию.

02 Подарки, приглашения и выгода

- 1 Вспомните три последних подарка или приглашения от контрагентов: кто предложил, какова стоимость, что вы сделали?
Проверяет: реальный поведенческий опыт вместо декларативной нормы.
- 2 Почему сумма 10–15 тысяч ранее казалась допустимой? На какой документ или правило вы опирались?
Проверяет: источник критерия и соответствие формальной политике.
- 3 Как вы поступите, если приглашение не влияет на решение, но политика компании требует отказа?
Проверяет: приоритет правила над субъективной оценкой влияния.
- 4 Приведите пример, когда вы отказали поставщику и сохранили рабочие отношения.
Проверяет: способность удерживать границы без потери переговорной эффективности.

03 Исключения из процедуры

- 1 Разберите по минутам последний случай срочной закупки: кто инициировал, кто согласовал, что было оформлено до поставки?
Проверяет: хронологию, полномочия и наличие контрольного следа.
- 2 Какие три условия делают исключение допустимым, а какие — недопустимым при любых обстоятельствах?
Проверяет: устойчивость критерия и зрелость риск-мышления.
- 3 Как вы отреагируете, если руководитель просит ускорить закупку, но отказывается письменно согласовать исключение?
Проверяет: устойчивость к давлению и персональную ответственность.
- 4 Какие полномочия нельзя совмещать в одном лице и почему?
Проверяет: понимание разделения ролей и предотвращения злоупотреблений.

04 Биография и заявленные результаты

- 1 Постройте помесячную хронологию последних шести месяцев работы: события, решения, проверка, передача дел.
Проверяет: стабильность версии и согласование дат.
- 2 Кто из руководителей может подтвердить причину ухода и отсутствие претензий к вашей работе?
Проверяет: проверяемость репутационного контекста.
- 3 Покажите формулу 18%: база сравнения, период, категории и исключённые факторы.
Проверяет: достоверность результата и метод расчёта.
- 4 Разделите вклад: что сделали лично вы, аналитик, директор и команда?
Проверяет: агентность, точность самооценки и корректность присвоения результата.

11 · ПРОВЕРКА ФАКТОВ

Что запросить и какой результат считать достаточным

Проверка должна быть адресной, связанной с требованиями роли и завершаться понятным критерием: фактор закрыт, остаётся условным или становится основанием для стоп-сценария.

ТЕМА	ЧТО ЗАПРОСИТЬ	ИСТОЧНИК	КРИТЕРИЙ ЗАКРЫТИЯ
Заявленные результаты	KPI, расчёт экономии, база сравнения, роль кандидата и состав команды.	Документы проекта, финансовый контролёр, прямой руководитель.	Цифры и личный вклад подтверждаются; существенных расхождений нет.
Поставщики и внешние связи	Перечень консультаций, клиентов, поставщиков и возможных пересечений.	Декларация кандидата, открытые источники, СБ/комплаенс.	Связи раскрыты; не выявлено скрытой аффилированности или влияния.
Подарки и приглашения	Конкретные эпизоды за два года, стоимость, согласование и действия кандидата.	Референс, политика прежнего работодателя, материалы комплаенс-проверок.	Поведение совместимо с политикой работодателя; кандидат принимает нулевые/установленные лимиты.
Причины ухода	Помесячная хронология, содержание внутренней проверки и дата передачи дел.	Прямой руководитель, HR прежнего работодателя, открытые данные.	Версия согласована; нет скрытого дисциплинарного или репутационного события.
Исключения из процедуры	Два–три кейса: срочная закупка, просьба руководителя, поставка до оформления.	Интервью-кейс, примеры документов, референс.	Кандидат называет границы, письменное согласование и разделение полномочий.
Контроль и доступы	Согласие с матрицей полномочий, аудитом и декларацией контактов.	Финальная встреча с руководителем и СБ.	Кандидат принимает рамку без попытки оставить неформальные исключения.

Распределение ответственности

HR

Закрыть даты, причину ухода, рекомендации, мотивацию и подтверждение заявленных результатов.

СБ / комплаенс

Проверить аффилированность, внешние обязательства, подарки, конфликт интересов и принятие правил.

Нанимающий руководитель

Провести кейс по исключениям, определить архитектуру роли и зафиксировать матрицу полномочий.

ФАКТОР ЗАКРЫТ

Факты подтверждены, критерий кандидата совместим с правилами компании, версия устойчива.

ОСТАЁТСЯ УСЛОВНЫМ

Расхождение объяснимо, но требует ограничения доступа или контрольной точки после выхода.

СТОП-ОСНОВАНИЕ

Выявлено существенное неподтверждаемое расхождение, скрытый конфликт интересов или отказ принять правила.

Принцип решения. Отдельный физиологический или невербальный сигнал не может быть основанием для отказа. Решение переводится в стоп-сценарий только через проверенный факт, значимый для роли.

12 · СЦЕНАРИИ

Позитивный, условный и стоп-сценарий

Сценарий выбирается по итогам фактической проверки. НейроИнтервью задаёт направления, но не принимает решение автоматически.

ПОЗИТИВНЫЙ

КОГДА ПРИМЕНЯТЬ

- КРИ и личный вклад подтверждены.
- Хронология ухода согласована.
- Конфликт интересов отсутствует или полностью раскрыт.
- Кандидат принимает комплаенс-рамку.

ДЕЙСТВИЕ

- Продолжить к офферу.
- Предоставить стандартный объём доступа.
- Провести обычную контрольную встречу через 60 дней.

УСЛОВНЫЙ

ТЕКУЩИЙ

КОГДА ПРИМЕНЯТЬ

- Профессиональная релевантность высокая.
- Часть расхождений остаётся, но поддаётся проверке.
- Кандидат готов дать референсы и принять ограничения.

ДЕЙСТВИЕ

- Продолжить после адресной проверки.
- Разделить критичные полномочия на 90 дней.
- Зафиксировать контакты, исключения и контрольную точку.

СТОП

КОГДА ПРИМЕНЯТЬ

- Материальные расхождения не подтверждаются.
- Выявлен нераскрытый конфликт интересов или личная выгода.
- Кандидат отказывается от проверки или правил.

ДЕЙСТВИЕ

- Приостановить процесс.
- Не предоставлять доступ к критичным ресурсам.
- Фиксировать основание по проверенным фактам, а не по сигналам отдельно.

ИТОГОВАЯ ФОРМУЛИРОВКА

Кандидат рассматривается по условному сценарию

Профессиональные компетенции достаточны для роли руководителя закупок. Основной риск связан с прозрачностью личных контактов с поставщиками, критериями допустимости подарков и практикой исключений из процедуры. До оффера необходимо подтвердить заявленные результаты, согласовать хронологию ухода и закрыть конфликт интересов. При положительной проверке кандидат может быть эффективен в переговорах, оптимизации затрат и кризисных закупках при заранее установленной комплаенс-рамке.

ТЕКУЩЕЕ РЕШЕНИЕ: УСЛОВНО ПРОДОЛЖИТЬ

ГРАНИЦА МЕТОДА

Отчёт не является медицинским, юридическим или полиграфологическим заключением, не устанавливает факт лжи или нарушения и не должен быть единственным основанием для отказа. Итоговое решение принимается по совокупности интервью, документов, референсов и требований роли.

HR-UP

hr-consulting.online

info@hr-up.ru

+7 (495) 128-28-54

НейроИнтервью: индивидуальная оценка кандидатов и сотрудников