

Z dnia 18.05.2020r

## Protokół rekonstrukcji stanu faktycznego pojazdu

Protokół zrealizowany na podstawie czynności wywiadowczych dotyczący pojazdu **BMW seria 5 diesel 2.0** - zlecenie numer \*\*\*\*\*. Czynności zostały przeprowadzone zgodnie i w granicach prawa obowiązującego w Rzeczpospolitej Polskiej z uwzględnieniem ustawy z dnia 6 lipca 2001r. o usługach detektywistycznych.

Wywiad został zrealizowany z zastosowaniem elementów taktyki i techniki prowadzenia przesłuchań oraz oceny szczerosci i wiarygodności wypowiedzi przez dyplomowanego psychologa śledczego.

Wnioski zawarte w protokole są syntezą informacji pozyskanych od sprzedającego lub osoby reprezentującej sprzedającego z zastosowaniem wnioskowania dedukcyjnego oraz indukcyjnego.

### Rekonstrukcja stanu faktycznego pojazdu – podsumowanie:

**Charakterystyka sprzedającego:** osoba dobrze wykształcona o ponad przeciętnych zdolnościach poznawczych, na co dzień pełni funkcje kierownicze zarządzając zespołami ludzkimi lub jest właścicielem średniej wielkości firmy bezpośrednio związanej z handlem (nie jest jednak handlarzem samochodów!). Sprzedający z całą pewnością zawodowo zajmuje się sprzedażą produktów typu premium. W negocjacjach odradzam strategię negocjacji pozycyjnych, ponieważ z ogromnym prawdopodobieństwem okażą się bezskuteczne. Osoba silnie zmotywowana do sprzedaży pojazdu, natomiast w negocjacjach będą niezbędne „twarde” argumenty. Sprzedający posiada ponadprzeciętną wiedzę motoryzacyjną, ale nie jest to wiedza wysokospecjalistyczna. Dodatkowo sprzedający ma pełną wiedzę na temat pojazdu, a więc zgodność rekonstrukcji stanu faktycznego z ujawnionym stanem faktycznym podczas inspekcji na miejscu będzie wysoka.

**Faza wypowiedzi swobodnej:** Sprzedający chętnie bierze udział w wypowiedzi swobodnej, stosuje wiele perswazyjnych funkcji językowych i czyni to w sposób profesjonalny. Sposób wypowiedzi jest nieustrukturyzowany. Ze sporym prawdopodobieństwem jestem pierwszą osobą dzwoniącą w sprawie pojazdu. Sprzedający stosuje strategię manipulacji mającej na celu wzbudzenie zaufania oraz sympatii. W tym konkretnym przypadku stawiam mocną hipotezę, że za silną motywacją do sprzedaży pojazdu nie stoi zły stan techniczny lecz potrzeba odzyskania/poprawienia płynności finansowej co może sprzyjać w ewentualnych negocjacjach.

**Wypadkowość:** Zarówno w fazie pytań doszczegóławiających jak i w fazie pytań krytycznych nie ujawniłem symptomów kłamstwa ofensywnego ani podjęcia strategii manipulacji. Z uwagi na powyższe należy przyjąć, że pojazd jest bezwypadkowy zgodnie z deklaracją sprzedającego. Jedyny mankament to porysowany zderzak – tył oraz lusterko boczne - prawe.

**Stan techniczny:** Wypowiedzi i następane wyjaśnienia doszczegóławiające sprzedającego należy

uznać za szczerę oraz wiarygodną. Wypowiedzi są pełne, zgodne z rzeczywistą możliwą wiedzą sprzedającego, są bezpośrednie, brak okresów latencyjnych, prawidłowa detalizacja, brak zmian motywacji. Na pytania doszczegóławiające odpowiada zgodnie z naturą badanego zjawiska. Nie ujawniłem wad technicznych pojazdu.

**Przebieg:** Wypowiedzi są szczerę i wiarygodną. Dodatkowo wypowiedzi są mocno podparte ujawnioną prawdą materialną – nie mam uwag. W tej sytuacji należy przyjąć, że deklarowany przebieg jest przebiegiem oryginalnym.

### Informacje dodatkowe:

Średnia Wartość: 62 299 zł

Normatywny przebieg: 171 000 km

Cena pojazdu w ogłoszeniu: 57 900 zł

Deklarowany przebieg w ogłoszeniu: 135 050 km

#### **Komentarz do informacji dodatkowej:**

Cena względem rocznika oraz przebiegu normatywnego jest atrakcyjna, ale jeszcze realna.

### Rekomendacja – dalsze czynności

Rekomendacja na zdecydowane TAK. Zalecam dokończenie weryfikacji pojazdu na miejscu poprzez przeprowadzenie szczegółowej inspekcji. Na podstawie doświadczenia ten egzemplarz spełni nawet bardzo wygórowane oczekiwania. Dalsze negocjacje mogą nie być łatwe, ponieważ sprzedający jest świadomy, że na ten samochód szybko znajdzie kupca.

  


Psycholog śledczy, prywatny detektyw  
Ekspert ds. osobowych źródeł informacji

#### Tabela Psychometryczna – Parametry Ogłoszenia

KRYTERIUM	PUNKTACJA
WŁAŚCIWA OBJĘTOŚĆ TEKSTU OGŁOSZENIA	9
WZGLĘDNIIE DUŻA ILOŚĆ ISTOTNYCH INFORMACJI	9

WZGLĘDNE MAŁA ILOŚĆ NIEISTOTNYCH INFORMACJI	9
NISKIE ZDYSTANSOWANIE	10
BRAK "JAWNYCH" STRATEGII MANIPULACJI	6
PEWNOŚĆ DEKLARACJI	10
BEZPOŚREDNIOŚĆ DEKLARACJI	10
WZGLĘDNA MAKSYMALNA LICZBA PUNKTÓW	70
SUMA PUNKTÓW	63
<b>WSPÓŁCZYNNIK: ILOCZYN UZYSKANYCH PUNKTÓW DO WZGLĘDNEJ MAKSYMALNEJ LICZBY</b>	<b>90</b>

Legenda:

0 – Brak danych dla kryterium

1 – Reakcja charakterystyczna dla populacji nieszczerzej i/lub niewiarygodnej

10 – Reakcja charakterystyczna dla populacji szczerzej oraz wiarygodnej

Współczynnik dla oceny szczerości i wiarygodności deklaracji sprzedającego:

Zdecydowanie szczerzy i wiarygodny	80 - 100
Umiarkowanie szczerzy i wiarygodny	60 - 79
Raczej nieszczerzy i niewiarygodny	40 - 59
Zdecydowanie nieszczerzy i niewiarygodny	0 - 39

Tabela Psychometryczna - Reakcja Sprzedającego

KRYTERIUM	PUNKTACJA
Nieustrukturyzowany sposób wypowiedzi swobodnej	10
Duża liczba istotnych szczegółów	10
Brak niejasnych (dwuznacznych) deklaracji	10
Duży poziom wiedzy motoryzacyjnej sprzedającego	10

Właściwa objętość wypowiedzi	9
Znajomość faktów dotyczących sprzedawanego pojazdu	10
Brak symptomów kłamstwa ofensywnego	10
Poprawność okresów latencyjnych	9
Odpowiedzi bezpośrednie na bezpośrednie pytania	9
Prawidłowa intonacja zdań twierdzących	10
Adekwatny poziom detaliczacji	10
Zachowana logika odpowiedzi	9
Odpowiedzi zgodne z wiedzą motoryzacyjną sprzedającego	9
Brak reakcji na pułapki psychologiczne	10
Brak spadku motywacji do dalszej rozmowy	10
Brak wzrost napięcia emocjonalnego rozmówcy w pytaniach krytycznych	9
Brak symptomu pamięci wybiórczej	10
Brak wzrostu agresji słownej sprzedającego	10
Wewnętrznie spójne uzasadnienie ujawnionych niekonsekwencji	9
Wyjaśnienia zgodne z charakterystyką zjawiska	10
Brak zmiany poziomu detaliczacji (wzrost i/lub spadek)	9
Brak "problemów" z pamięcią	10
Brak "nieudanych" odpowiedzi	10
Brak dystansowania się do własnych deklaracji	9
Brak niekonsekwencji w obrębie jednego wywiadu	10
Względna maksymalna liczba punktów	250
Suma punktów	241
<b>Współczynnik: Iloczyn uzyskanych punktów do względnej maksymalnej liczby</b>	<b>96</b>

Legenda:

- 0 – Brak danych dla kryterium
- 1 – Reakcja charakterystyczna dla populacji nieszczerzej i/lub niewiarygodnej
- 10 – Reakcja charakterystyczna dla populacji szczerzej oraz wiarygodnej

Współczynnik dla oceny szczerości i wiarygodności deklaracji sprzedającego:

Zdecydowanie szczerzy i wiarygodny	80 - 100
Umiarkowanie szczerzy i wiarygodny	60 - 79
Raczej nieszczerzy i niewiarygodny	40 - 59
Zdecydowanie nieszczerzy i niewiarygodny	0 - 39

*Informacje dotyczące działalności IBW Group, właściciela portalu weryfikacje.com wraz z subdomenami zawarte w niniejszym przekazie elektronicznym stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa i przeznaczone są wyłącznie dla jej adresata. Jeżeli nie jesteś adresatem powiadom o tym fakcie nadawcę i usuń ten przekaz wraz ze wszystkimi załącznikami, które zawiera. Posługiwanie się, ujawnianie, kopiowanie, zarówno w całości jak i w części, informacji zawartych w protokole z rekonstrukcji stanu faktycznego pojazdu jest zabronione i stanowi naruszenie prawa.*