



SUCCESS INSIGHTS®

Versione Leadership-Check Basic

DANIELA
AMMINISTRATORE
7/5/2010

GNV Group Srl
via Valtellina 16
20159 Milano
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it



Secondo la ricerca comportamentale, le persone più efficienti sono quelle che comprendono se stesse, che conoscono, cioè, i propri punti di forza e le aree di miglioramento e che sono in grado di sviluppare le strategie più idonee per far fronte alle esigenze dettate dall'ambiente che le circonda.

Questo report analizza il vostro stile comportamentale, ovvero 'COME' preferite fare determinate cose. È attendibile al 100%? Sì, no, forse. Noi ci limitiamo a rilevare il comportamento. Riportiamo affermazioni che voi considerate vere e aree in cui mostrate determinate inclinazioni. Cancellate i punti in cui non vi riconoscete, ma solo dopo averli discussi con il vostro consulente INSIGHTS.

GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



Questa sezione contiene alcuni suggerimenti, che saranno d'aiuto a DANIELA per migliorare la propria comunicazione con gli altri. I consigli contengono una breve descrizione dei diversi tipi di personalità in cui ci si può imbattere. Imparando a riconoscere il modo di comunicare preferito dai propri interlocutori e adattandosi ad esso, DANIELA riuscirà a rapportarsi a loro in maniera decisamente più efficace. Con un po' di esercizio sarà in grado di individuare subito lo stile del proprio interlocutore, capire in che cosa si discosta dal proprio, e agire di conseguenza. La flessibilità e la capacità di riconoscere le esigenze del proprio interlocutore sono prerogative dei migliori comunicatori.

<p>Se avete a che fare con una persona affidabile, giudiziosa, tradizionalista, precisa, accurata, perfezionista (BLU):</p> <ul style="list-style-type: none">● Preparatevi molto bene al colloquio!● Attenetevi all'argomento: non divagate!● Siate precisi e obiettivi! <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none">● prendere le cose con leggerezza, parlare ad alta voce, agire senza un piano● esercitare troppa pressione o stabilire scadenze poco realistiche● essere trasandati o disorganizzati	<p>Se avete a che fare con una persona ambiziosa, energica, determinata, volitiva, indipendente e orientata ai risultati (ROSSO):</p> <ul style="list-style-type: none">● Siate chiari, precisi, stringati; andate subito al sodo!● Attenetevi alle questioni di lavoro!● Preparate con cura la presentazione e il materiale informativo. <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none">● parlare di cose non attinenti al tema della discussione● lasciarsi delle scappatoie o rimanere sul vago.● mostrarsi disorganizzati
<p>Se avete a che fare con una persona paziente, riservata, affidabile, perseverante, tranquilla e modesta (VERDE):</p> <ul style="list-style-type: none">● Iniziate la conversazione con delle osservazioni di carattere personale, in modo da rompere il ghiaccio!● Presentate la questione in maniera amichevole, non siate aggressivi.● Fate delle domande sul 'come...' in modo che vi dica la sua opinione. <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none">● iniziare subito con le questioni di lavoro● voler dominare o avere troppe pretese● pretendere una decisione o una risposta in tempi rapidi	<p>Se avete a che fare con una persona amichevole, aperta, appassionata, espansiva, capace di infondere entusiasmo, (GIALLO):</p> <ul style="list-style-type: none">● Create un ambiente caldo ed amichevole.● Non dilungatevi nella descrizione dei dettagli. (Metteteli per iscritto e forniteli a parte)● Ponete delle domande per capire com'è il suo stato d'animo. <p>I seguenti atteggiamenti, invece, provocano tensione o insoddisfazione:</p> <ul style="list-style-type: none">● essere bruschi e di poche parole● voler controllare eccessivamente la conversazione● voler esporre troppi dati, informazioni, alternative e teorie astratte

Il comportamento e le sensazioni di una persona possono essere espresse anche in maniera concisa, telegrafica. Questa sezione fornisce alcune informazioni aggiuntive su come DANIELA vede sé stessa, nonché il modo con cui gli altri percepiscono il suo comportamento in determinate situazioni. Con l'aiuto di quanto descritto, DANIELA potrà valutare più attentamente l'impatto del proprio modo di agire e quindi controllare meglio determinate situazioni.

'Vedi te stessa come ti percepiscono gli altri'

Note

AUTOPERCEZIONE

DANIELA si considera:

entusiasta
affascinante
convincente

aperta
ispiratrice
ottimista

PERCEZIONE ALTRUI

Quando è leggermente sotto pressione, un po' stressata, oppure stanca, è possibile che gli altri la considerino:

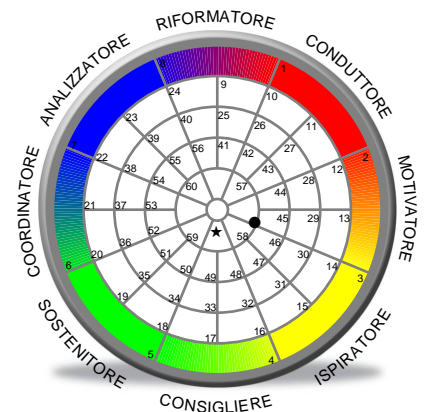
autoincensante
esageratamente ottimista

superficiale
non realistica

Quando DANIELA è molto stressato, o sotto forte pressione, dà l'impressione di essere:

chiusa
bloccata

introversa
scettica



GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



Sulla base delle risposte di DANIELA il report ha evidenziato le parole che descrivono il suo comportamento. Di seguito viene descritto come DANIELA risolve i problemi, gestisce le sfide, influenza le persone e come è il suo rapporto con le regole e le procedure stabilite dagli altri.

Dominante	Intraprendente	Stabile	Coscientioso
aggressiva trascinatrice esigente imperiosa irrefrenabile pioniera coraggiosa competitiva orientata ai risultati risoluta sicura di sé intraprendente decisa responsabile	esuberante carismatica entusiasta ispiratrice persuasiva convincente ottimista espressiva aperta fiduciosa gentile socievole affascinante distaccata	flemmatica adattabile sistematica cauta abitudinaria tranquilla prevedibile costante paziente tranquilla rilassata leale	perfezionista scrupolosa orientata ai dettagli precisa attenta alla qualità sistematica conservatrice accurata cauta organizzata ordinata piena di tatto
moderata riservata collaborativa gentile premurosa conservatrice prudente socievole senze pretese modesta umile accondiscendente dolce	oggettiva logica prudente scettica pensierosa analitica critica calcolatrice poco espressiva pessimista lunatica fredda	vivace attiva animata briosa flessibile energica impaziente irrequieta dinamica frenetica progressiva invadente irruente	diplomata capace di giudicare energica decisa originale perseverante sicura di sé disinvolta ingegnosa autonoma intrepida ha idee stravaganti sfrenata rivoluzionaria

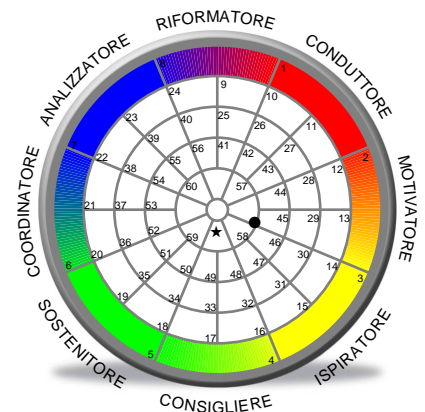
GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.

Nell'attuale ambito lavorativo, DANIELA ritiene di dover adottare lo stile comportamentale sotto descritto. Se le affermazioni non sono attinenti all'attività attualmente svolta, bisognerà capire perché DANIELA segue questi modelli di comportamento.

- Capacità di allacciare contatti umani di vario tipo.
- Maggiore importanza alla motivazione dei collaboratori, minore concentrazione sui compiti da svolgere.
- Atteggiamento tradizionalista, non competitivo.
- Processo decisionale basato su elementi pratici e collaudati.
- Mantenimento di un'atmosfera di lavoro calmo e cordiale.
- Riservatezza in caso di conflitti interpersonali.
- Flessibilità
- Poche pretese riguardo al tempo e all'attenzione altrui.
- Atteggiamento positivo, estroverso, amichevole.
- Capacità di decidere con tatto.
- Comportamento amichevole e disponibile nei confronti di nuovi clienti.
- Buona capacità di collaborare con un team
- Disponibilità a prendere decisioni condivise.

Note



GNV Group Srl
 +39 - 02-365 85 559
 info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



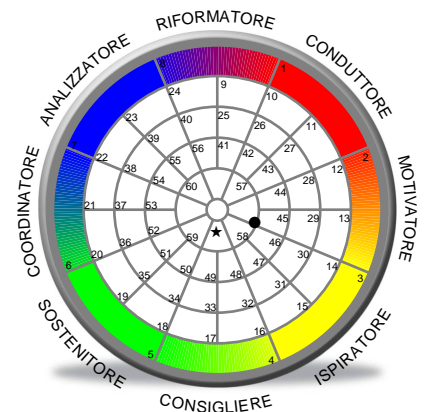
FATTORI CHIAVE PER LA MOTIVAZIONE

Questa sezione del report si basa sull'analisi delle predilezioni di DANIELA. In generale le persone sono motivate dalle proprie aspirazioni, dai propri desideri. Quando questi desideri vengono soddisfatti, non sono più fonte di motivazione. Tra tutti i fattori seguenti, DANIELA dovrebbe evidenziare quelli che corrispondono di più ai suoi desideri o aspirazioni attuali.

DANIELA vorrebbe:

- frequentare persone che comprendono i motivi per i quali detesta litigare
- ottenere ricompense che le permettano di realizzare "i propri sogni"
- collaborare con persone di cui potersi fidare
- ricevere incarichi che le permettano di ottenere dei riconoscimenti
- disporre di un team di supporto per i lavori minuziosi
- avere un superiore con uno stile manageriale partecipativo
- partecipare ad attività di gruppo anche al di fuori dell'ambito lavorativo
- avere la possibilità di esternare liberamente le proprie idee e avere una certa influenza sul gruppo
- essere accettata come membro del team
- lavorare in un ambiente cordiale e piacevole
- ottenere riconoscimenti, lodi e popolarità
- ricevere istruzioni dettagliate per lo svolgimento del lavoro
- poter contare su un futuro sicuro

Note



GNV Group Srl
 +39 - 02-365 85 559
 info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



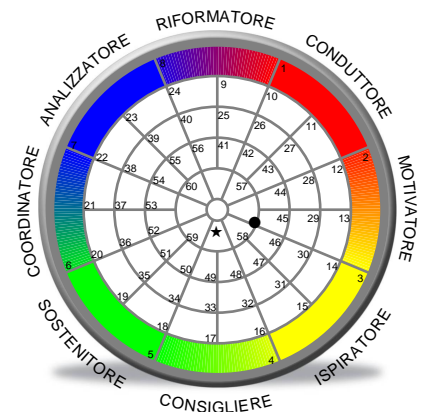
CAMPI IN CUI MIGLIORARE

In questa sezione vengono descritti i possibili limiti di DANIELA. Queste tendenze comportamentali non si riferiscono ad un campo in particolare, ma possono risultare di intralcio nel raggiungimento dei suoi obiettivi. DANIELA dovrebbe cancellare i punti che non corrispondono alla sua situazione attuale ed evidenziare i due o tre comportamenti che pensa possano limitare le proprie prestazioni. Sulla base di questa analisi è possibile studiare un piano d'azione per cercare di superarli (del tutto o in parte).

DANIELA tende a:

- mostrarsi talmente entusiasta da essere scambiata per superficiale
- utilizzare esageratamente la lode come mezzo per motivare gli altri
- avere difficoltà nella pianificazione e nel rispetto dei tempi
- essere troppo prolissa nell'esprimere critiche
- sopravvalutare la propria capacità di motivare gli altri o di modificare il loro comportamento
- essere troppo ottimista riguardo ai possibili risultati dei suoi progetti o al potenziale dei suoi collaboratori
- prendere decisioni in base ad analisi superficiali
- trascurare i dettagli, a meno che non li consideri importanti o non ci si debba dedicare solo per un periodo limitato
- avere una fiducia cieca nelle persone che l' appoggiano

Note



GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



Quelli che seguono sono alcuni dei possibili campi in cui DANIELA potrebbe volersi migliorare. Ella dovrebbe sottolineare quelli sui quali si vuole concentrare; scorrendo il report dovrebbe controllare inoltre se vi sono altri campi in cui desidera migliorarsi.

- Comunicazione (Capacità di ascoltare)
- Capacità di delegare
- Prendere decisioni
- Fare rispettare la disciplina
- Valutare le prestazioni
- Formazione
- Gestione del tempo
- Obiettivi di carriera
- Obiettivi personali
- Motivare gli altri
- Sviluppare le risorse umane
- Famiglia

Campo: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Campo: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Campo: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Data di inizio: _____ Data controllo: _____

GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it



La classificazione dei comportamenti in campo manageriale non è certo cosa facile, considerata la molteplicità delle variabili su cui si può basare tale classificazione. I fattori riportati in questo report descrivono esclusivamente il modo in cui una persona svolge il proprio lavoro. Non vengono considerati, invece, fattori quali l'età, l'esperienza, la formazione, i valori personali.

Grazie ad una rappresentazione grafica, il report indica alcune caratteristiche comportamentali, riconducibili a dodici fattori specifici. Questi fattori sono stati selezionati accuratamente e consentono di ottenere risultati brillanti a chiunque riesca ad adeguarsi alle esigenze del proprio posto di lavoro.

Il grafico "stile di base" (B) rappresenta il comportamento spontaneo di DANIELA, quello che adotta secondo le sue naturali inclinazioni. Il grafico "stile adattato" (A) misura la sua risposta all'ambiente, ovvero il comportamento che adotta attualmente in quanto reputa che sia più adeguato alla situazione.

Osservate i grafici e confrontateli. Analizzate ogni singolo fattore e valutate la sua importanza per il raggiungimento degli obiettivi che caratterizzano il vostro lavoro. Il grafico dello "stile adattato" indica quali fattori considerate determinanti e in quale direzione state concentrando le vostre energie.

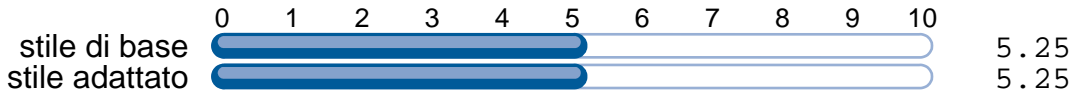
La conoscenza del vostro stile comportamentale vi permette di sviluppare strategie per risultare vincenti in ogni situazione.

GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

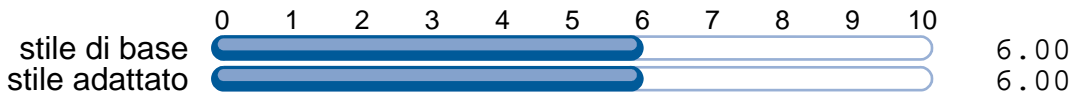


ANALISI SPECIFICA DEI FATTORI

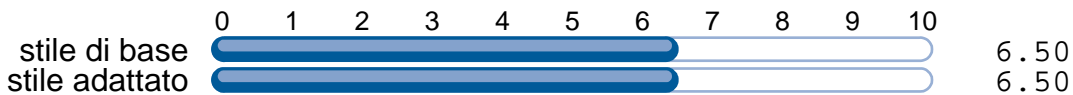
DECISIONE - ORIENTAMENTO AI RISULTATI



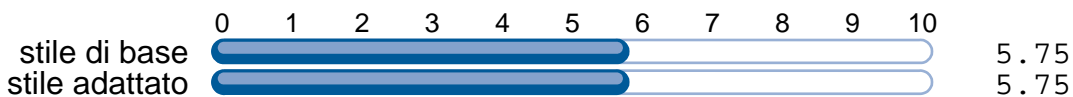
SENSO DELL'URGENZA



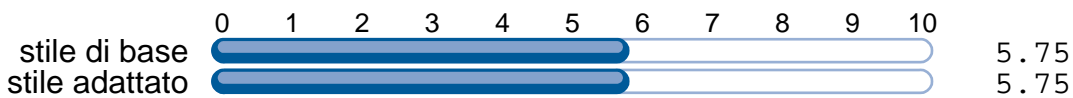
"VISION" PER IL FUTURO



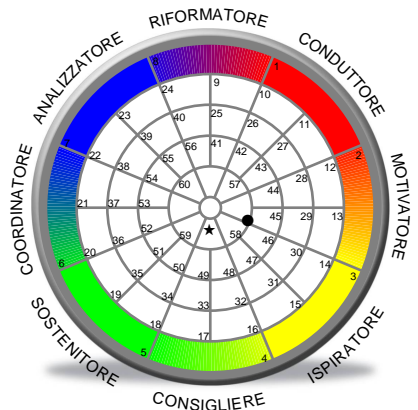
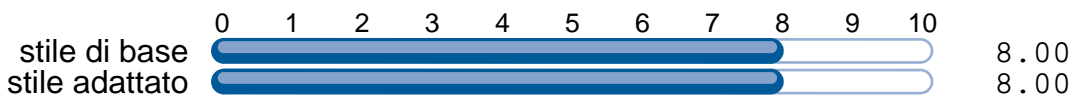
CAPACITÀ DI MOTIVARE GLI ALTRI



FIDUCIA IN SÉ STESSI



COMUNICAZIONE CLIENTE-COLLABORATORE



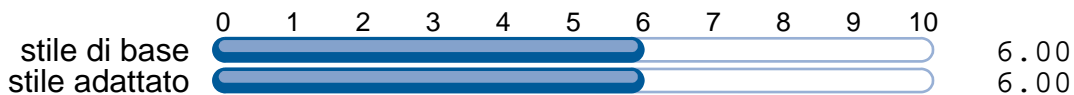
GNV Group Srl
 +39 - 02-365 85 559
 info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.

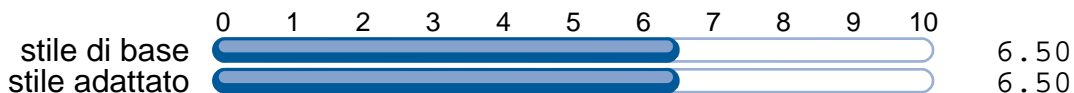


ANALISI SPECIFICA DEI FATTORI

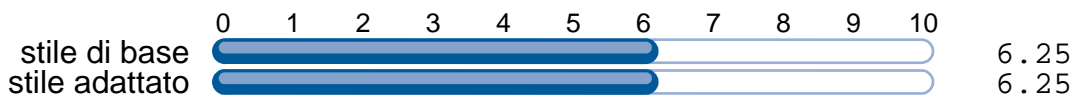
CAPACITÀ DI ASCOLTARE ATTIVAMENTE



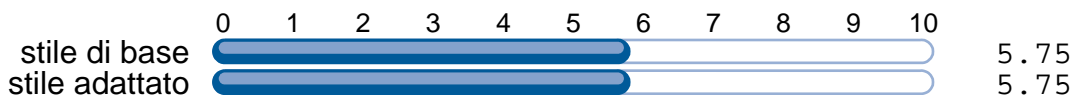
ESECUZIONE E FOLLOW UP



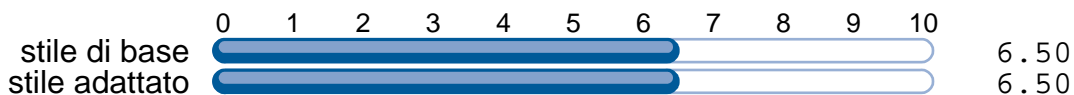
PERSEVERANZA



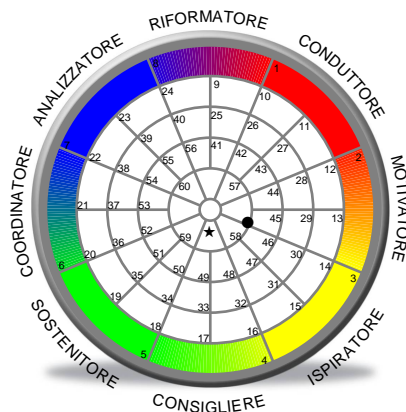
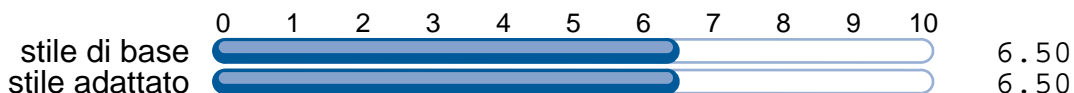
LAVORO D'UFFICIO - AMMINISTRATIVO



ATTENZIONE AI DETTAGLI



RISPETTO DELLE REGOLE



GNV Group Srl
 +39 - 02-365 85 559
 info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



DANIELA

7/5/2010

Grafico I
Stile adattato

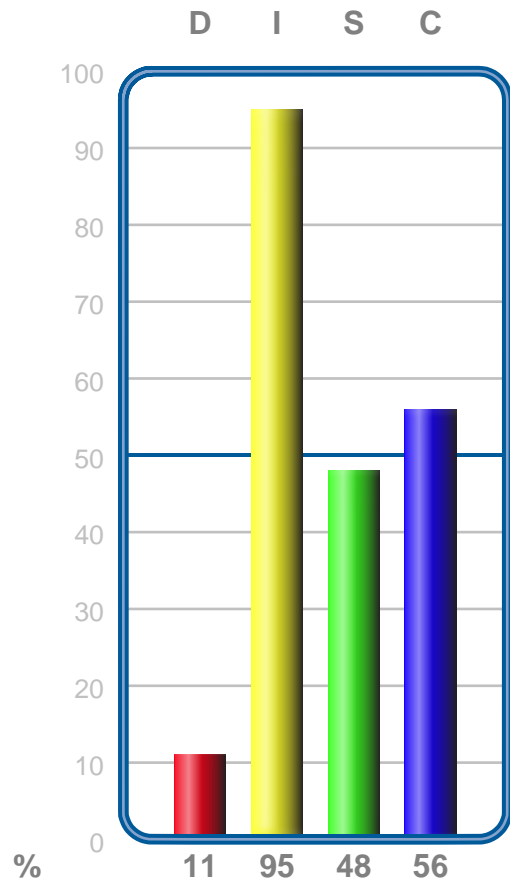
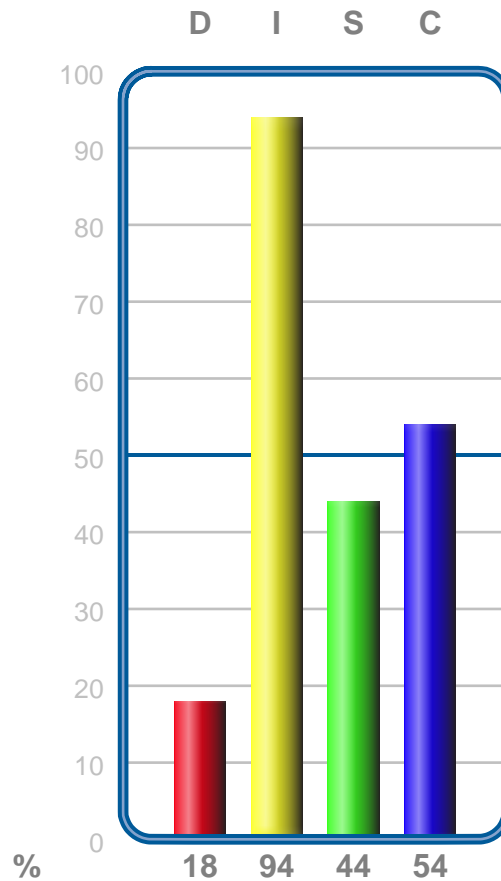


Grafico II
Stile di base



Norm 2009 F24

GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



La ruota Success INSIGHTS rappresenta graficamente, in maniera immediata, il vostro stile comportamentale, così come è stato descritto nel testo.

Il vantaggio decisivo di Success INSIGHTS, rispetto ad altri strumenti per l'individuazione del potenziale sta nel fatto che sulla ruota non vengono indicate solamente le strategie comportamentali che adottate consapevolmente (stella), ma anche il vostro stile di comportamento innato (punto).

In questo modo ottenete un quadro personale ed autentico della vostra situazione attuale. Il comportamento di una persona, ovvero il modo in cui essa affronta le cose, è determinato in larga misura dal suo temperamento.

Il comportamento è rappresentato su due assi che dividono la ruota Success INSIGHTS in quattro quadranti principali. Ciascun quadrante ha un colore diverso dagli altri e rappresenta il modello di comportamento scelto per reagire alle sfide, per interagire con gli altri, per porsi nei confronti di un problema o di determinate regole.

In ciascuno di noi sono presenti tutte le combinazioni: estroversione-pensare (rosso), estroversione-sentire (giallo), introversione-sentire (verde), introversione-pensare (blu); esse emergono, però, con una diversa intensità.

L'intensità è rappresentata graficamente sulla ruota Success INSIGHTS da anelli concentrici (livelli di flessibilità). Il punto e la stella indicano chiaramente qual è la vostra posizione rispetto alle diverse preferenze comportamentali.

INSIGHTS analizza 384 combinazioni che sono visualizzate graficamente sulla ruota Success INSIGHTS in 60 posizioni diverse. Se il punto o la stella sono sull'anello esterno (posizione 1-8), siete un tipo univoco.

Se siete posizionati sul secondo anello (tipo focalizzato, posizione 9-24) aumenta la vostra flessibilità: mostrate cioè due preferenze. Se siete sul terzo anello (tipo flessibile, posizione 25-40) avete a disposizione tre preferenze: la vostra flessibilità è di conseguenza maggiore.

Se il punto o la stella sono sul quarto anello (incrocio flessibile, posizione 41-56), siete estremamente flessibili. Mostrate 3 preferenze nonché le caratteristiche del vostro colore opposto e sapete quindi adattarvi a diversi stili di comportamento e a molteplici situazioni.

Se siete sul quinto anello (incrocio 57-60) avete a disposizione due preferenze, di colore

GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



opposto, che vi garantiscono una notevole flessibilità.

Con l'analisi Success INSIGHTS del team potete verificare anche "lo stato dell'arte" del vostro gruppo di lavoro. La ruota Success INSIGHTS vi permette di visualizzare contemporaneamente la posizione di tutti i componenti e di apportare le modifiche necessarie affinché ciascun collaboratore possa operare nel clima di lavoro che gli è più congeniale.

Per un'interpretazione più dettagliata dei risultati dell'analisi vi consigliamo di rivolgervi al vostro consulente INSIGHTS.

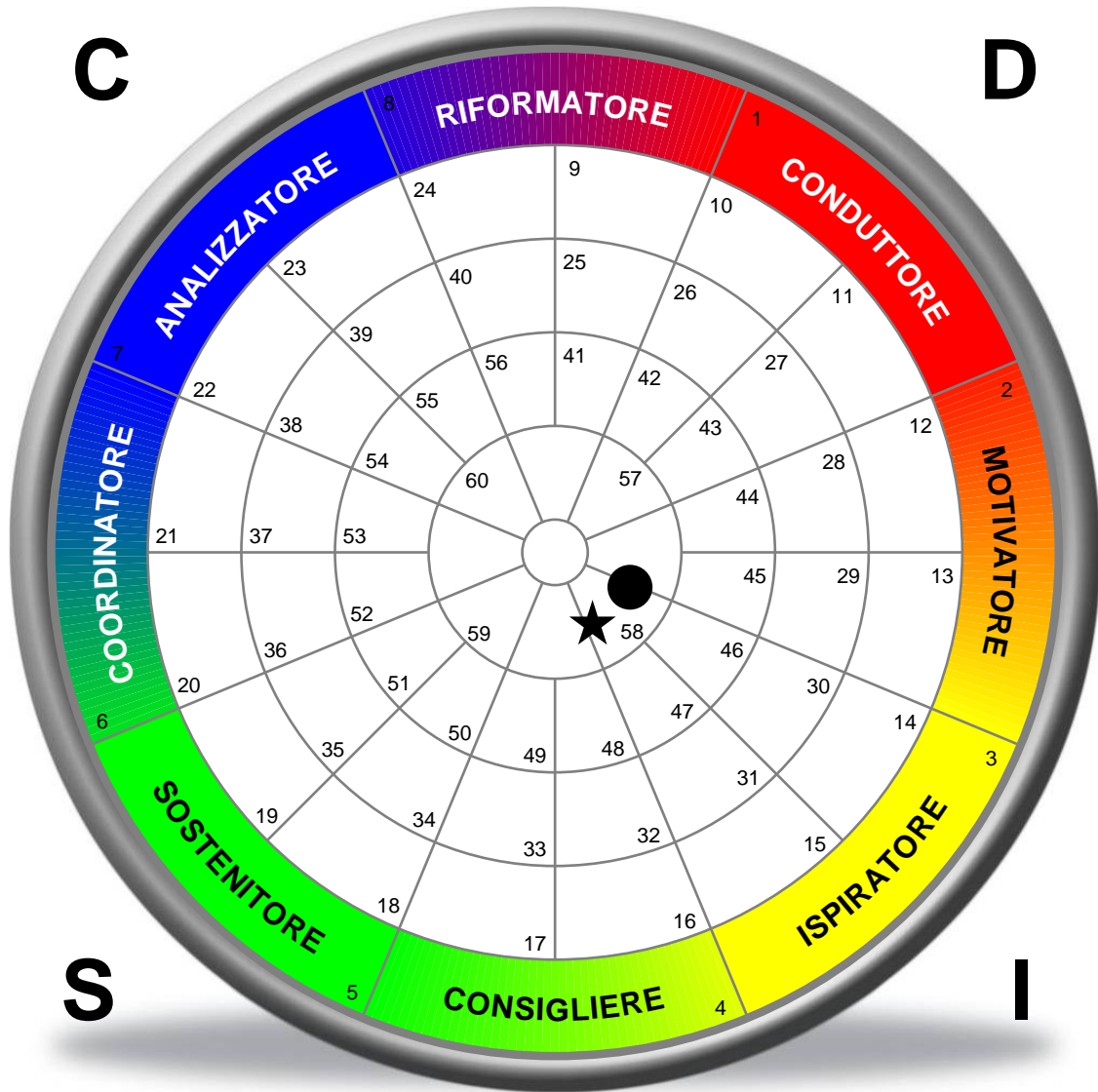
GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



DANIELA

7/5/2010



Stile adattato: ★ (58) ANALIZZATORE-ISPIRATORE (INCROCIO)

Stile di base: ● (58) ANALIZZATORE-ISPIRATORE (INCROCIO)

Norm 2009 F24

GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



SUCCESS INSIGHTS®

Versione Leadership-Check Basic

**DANIELA
AMMINISTRATORE**

7/5/2010

GNV Group Srl
via Valtellina 16
20159 Milano
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it



Conoscere i valori di un individuo ci aiuta a comprendere il PERCHE' delle sue azioni. L'esame delle sue esperienze di lavoro, delle sue referenze, dell'educazione ricevuta e del suo percorso formativo ci indica CHE COSA è in grado di fare. Lo studio del comportamento ci permette di valutare il MODO in cui una persona si pone rispetto all'ambiente di lavoro. Questo report misura l'importanza o "intensità" di fattori motivazionali: teorico, utilitaristico, estetico, sociale, individualistico e tradizionale.

Gli atteggiamenti concorrono a determinare il comportamento umano; talvolta vengono definiti motivatori occulti in quanto non sono sempre riconoscibili a prima vista. Lo scopo del presente report è quello di evidenziare alcuni di questi fattori motivanti per sviluppare ulteriormente i punti di forza che una persona già possiede e che potrà mettere a frutto nel proprio ambiente di lavoro.

Basandosi sulle risposte da voi date, il report analizza la vostra propensione per ciascuno dei sei atteggiamenti citati. I due atteggiamenti che in voi sono più marcati - a volte possono essere anche tre - sono quelli che vi inducono ad agire. Quando ciò che si dice, si ascolta o si fa è in armonia con i propri atteggiamenti preferiti, ci si sente a proprio agio.

Il report indica pure il livello delle vostre preferenze per ciascuno dei sei atteggiamenti fondamentali.

- **ELEVATO** - sensazioni positive che desiderate soddisfare nell'ambiente di lavoro e nella vita privata.
- **CONTINGENTE** - le vostre sensazioni oscillano tra la positività e l'indifferenza, a seconda delle priorità presenti nella vostra vita in questo momento. Tali atteggiamenti tendono ad acquisire maggiore importanza mano a mano che i vostri atteggiamenti preferiti vengono soddisfatti.
- **INDIFFERENTE** - le vostre sensazioni relative agli atteggiamenti valutati di grado 5 o 6, sono di indifferenza.

VALUTAZIONE DEI VOSTRI ATTEGGIAMENTI		
1°	UTILITARISTICO	elevato
2°	ESTETICO	elevato
3°	TEORICO	contingente
4°	INDIVIDUALISTICO	contingente
5°	SOCIALE	indifferente
6°	TRADIZIONALE	indifferente

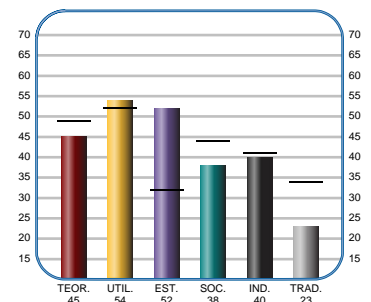
GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.

L'atteggiamento utilitaristico è caratterizzato da un interesse singolare per il denaro e per tutto ciò che è utile. L'individuo vuole avere la sicurezza che il denaro può dare - non solo per sé, ma anche per la sua famiglia presente e futura. Questo atteggiamento si esplica in tutti gli aspetti pratici del mondo del lavoro, dalla produzione al marketing, come pure nel consumo di beni e nella conquista di un benessere materiale evidente. Questo tipo di individuo è totalmente pragmatico e corrisponde esattamente allo stereotipo dell'uomo d'affari di successo. La persona con un punteggio elevato in questa fascia tende probabilmente a sentire il bisogno di superare gli altri in quanto orientata al benessere materiale.

- Ella valuta le cose in funzione della loro utilità e del ritorno economico.
- DANIELA è abile nel raggiungere gli obiettivi prefissati.
- Per realizzare i suoi obiettivi futuri, DANIELA trae spunto dalle esperienze presenti e passate.
- Elargisce generosamente tempo e risorse nei progetti che promettono un buon ritorno finanziario.
- Ella utilizza il proprio successo finanziario come strumento di valutazione del lavoro compiuto.
- L'accumulo di beni materiali deriva dalla sua abilità nel perseguire e raggiungere gli obiettivi prefissati.
- Lavora sodo e in maniera duratura per soddisfare le proprie necessità.

Note



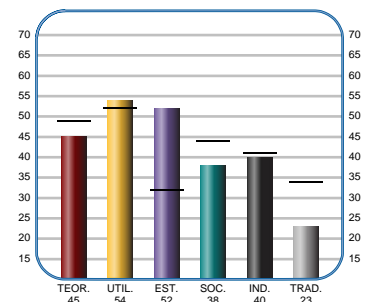
GNV Group Srl
 +39 - 02-365 85 559
 info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.

L'impulso primario relativo a questo valore è la ricerca della VERITA'. Nel perseguire questo valore, la persona adotta un atteggiamento di tipo "cognitivo", sempre attento ad individuare concordanze e differenze. Tale persona si astiene dal giudicare la bellezza o l'utilità degli oggetti, ma cerca unicamente di osservare e ragionare. Poichè gli interessi del tipo teorico sono empirici, critici e razionali, egli dà l'impressione di essere un intellettuale. Lo scopo principale della sua vita consiste nell'ordinare e sistematizzare il sapere: il sapere fine a se stesso.

- Se la conoscenza di una materia specifica non è di suo interesse, oppure non è necessaria per avere successo, ella tende ad affidarsi al proprio intuito o alle informazioni di carattere pratico disponibili per quel dato settore.
- DANIELA supportare le proprie convinzioni con dati alla mano.
- Il fatto di affidarle dei compiti che mettano alla prova le sue conoscenze aumenta la sua soddisfazione sul lavoro.
- DANIELA si dà da fare per approfondire una materia se è realmente interessata ad essa, oppure se la conoscenza di detta materia è fondamentale per avere successo.
- Il suo bisogno di approfondimento è strettamente legato alle esigenze derivanti da una determinata situazione.
- Nei settori per i quali nutre particolare interesse, dimostra la propria abilità nel mettere a frutto il sapere acquisito in passato per risolvere i problemi del presente.
- DANIELA ha le potenzialità per diventare un'esperta nel settore di attività prescelto.

Note



GNV Group Srl
 +39 - 02-365 85 559
 info@gnvgroup.it

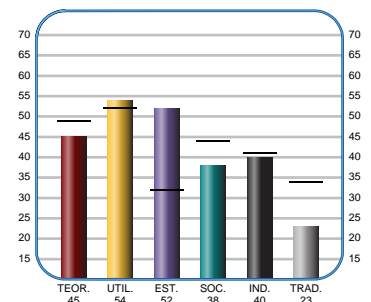
Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



L'interesse primario in questo tipo di atteggiamento è il **POTERE**, non legato necessariamente all'abilità diplomatica. Gli studi svolti dimostrano che i leader in generale ottengono punteggi elevati in questo atteggiamento. Poiché la competizione e la lotta per la sopravvivenza svolgono un ruolo importante in tutti gli aspetti della vita, molti filosofi hanno individuato nel desiderio del potere la più universale e fondamentale delle motivazioni. E in effetti vi sono alcune personalità che mirano soprattutto al prestigio, all'influenza e al potere personale.

- A volte può avere uno spirito molto competitivo.
- Il controllo che tende ad esercitare è tanto più ampio, quanto più forte è il suo coinvolgimento emotivo. Se la cosa riveste per lei un interesse secondario, invece, probabilmente non vede alcun motivo per tenere la situazione sotto controllo.
- DANIELA sa mostrarsi molto energica nel far valere le proprie idee.
- DANIELA valuta ogni situazione singolarmente e decide caso per caso in quale misura intende esercitare il proprio controllo.

Note



GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

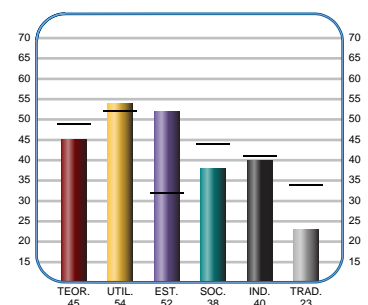
Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



L'interesse principale che sta dietro a questo atteggiamento può essere definito con tre parole: "unità", "ordine" e "tradizione". Coloro che hanno totalizzato punteggi elevati relativamente a questo valore sono alla ricerca di punti saldi su cui costruire una sorta di sistema di vita ben definito. Questo sistema di vita può essere esternato sotto forma di un forte attaccamento ai principi di adesione ad idee conservatrici o di un deciso apprezzamento per ogni tipo di autorità basata su regole, norme e principi di vita ben definiti.

- DANIELA si sente libera di valutare diversi sistemi e tradizioni scegliendo meticolosamente quelli da applicare o cui intende aderire.
- Il suo sistema di valori le garantisce ampi spazi di manovra.
- Non si fa condizionare dai limiti imposti dalle tradizioni.
- DANIELA non ha paura di rimettere in discussione, di tanto in tanto, il suo sistema di valori.
- Può risultare difficile manipolare DANIELA poiché non segue una filosofia o un sistema definito, in grado di influenzare in maniera univoca il suo modo di agire.
- Questo atteggiamento gioca nella vita di DANIELA un valore meno determinante di altri valori descritti nella presente relazione.
- DANIELA vorrebbe stabilire autonomamente le proprie norme comportamentali, in modo da poter meglio seguire l'istinto che guida le sue azioni.

Note



GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.

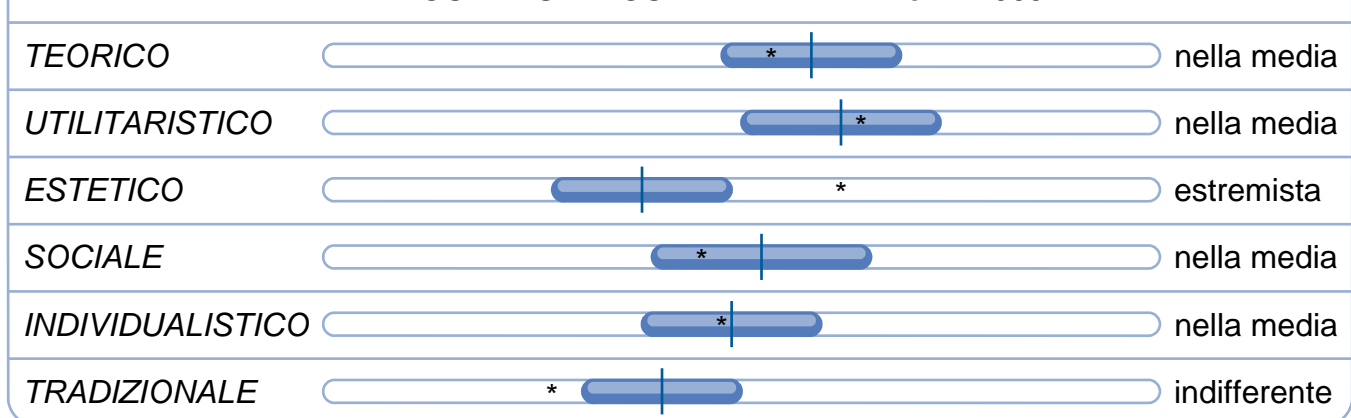


Per anni avete sentito affermazioni del tipo "Paese che vai, usanze che trovi", "a ciascuno il suo" e "ognuno agisce in base alle proprie convinzioni". Quando si è circondati da persone che hanno punti di vista analoghi ai propri, ci si sente a proprio agio e l'atmosfera risulta positiva e stimolante. Quando si è attornati da persone che hanno atteggiamenti profondamente diversi dai propri, invece, si corre il rischio di essere considerati dei "bastian contrari", persone che vogliono andare controcorrente. Queste diversità possono causare stress e conflitti interpersonali. Se vi trovate in una situazione di questo tipo, potete:

- modificarla
- cambiare il vostro punto di vista
- abbandonare il campo
- affrontarla e conviverci.

Questa sezione del report mostra in quali ambiti i vostri atteggiamenti possono risultare al di fuori del sentire comune e scatenare, di conseguenza, situazioni conflittuali. Quanto più il vostro atteggiamento si discosta dalla media verso l'alto, tante più persone si accorgeranno di questa vostra particolare predilezione. Quanto più si discosta dalla media verso il basso, tanto più le persone vi considereranno indifferenti o addirittura ostili verso l'atteggiamento in questione. La zona ombreggiata evidenzia, per ciascun atteggiamento, la fascia entro cui si colloca il 68% della popolazione e lo scostamento standard dalla media nazionale (linea verticale).

TABELLA: CONFRONTI CON LA MEDIA - Norm 2009 F24



- 68 per cento della popolazione | - media della popolazione * - la vostra posizione

Nella media: uno scostamento standard dalla media nazionale.

Entusiasta: due scostamenti standard sopra la media nazionale.

Indifferente: due scostamenti standard sotto la media nazionale

Estremista: tre scostamenti standard (sopra o sotto) la media nazionale.



Ambiti nei quali, rispetto ad altri, avete convinzioni particolarmente radicate o siete molto coinvolti emotivamente:

- Desiderate fermamente diventare tutto ciò che le vostre potenzialità permettono (autorealizzazione). Vi sforzate per raggiungere in tutti gli ambiti della vostra vita equilibrio, bellezza ed armonia. Gli altri potrebbero non comprendere il vostro modo soggettivo di ragionare ed essere del parere che siete poco realistici. Il vostro apprezzamento per l'ambiente e per il mondo che vi circonda potrebbe apparire loro eccessivo.

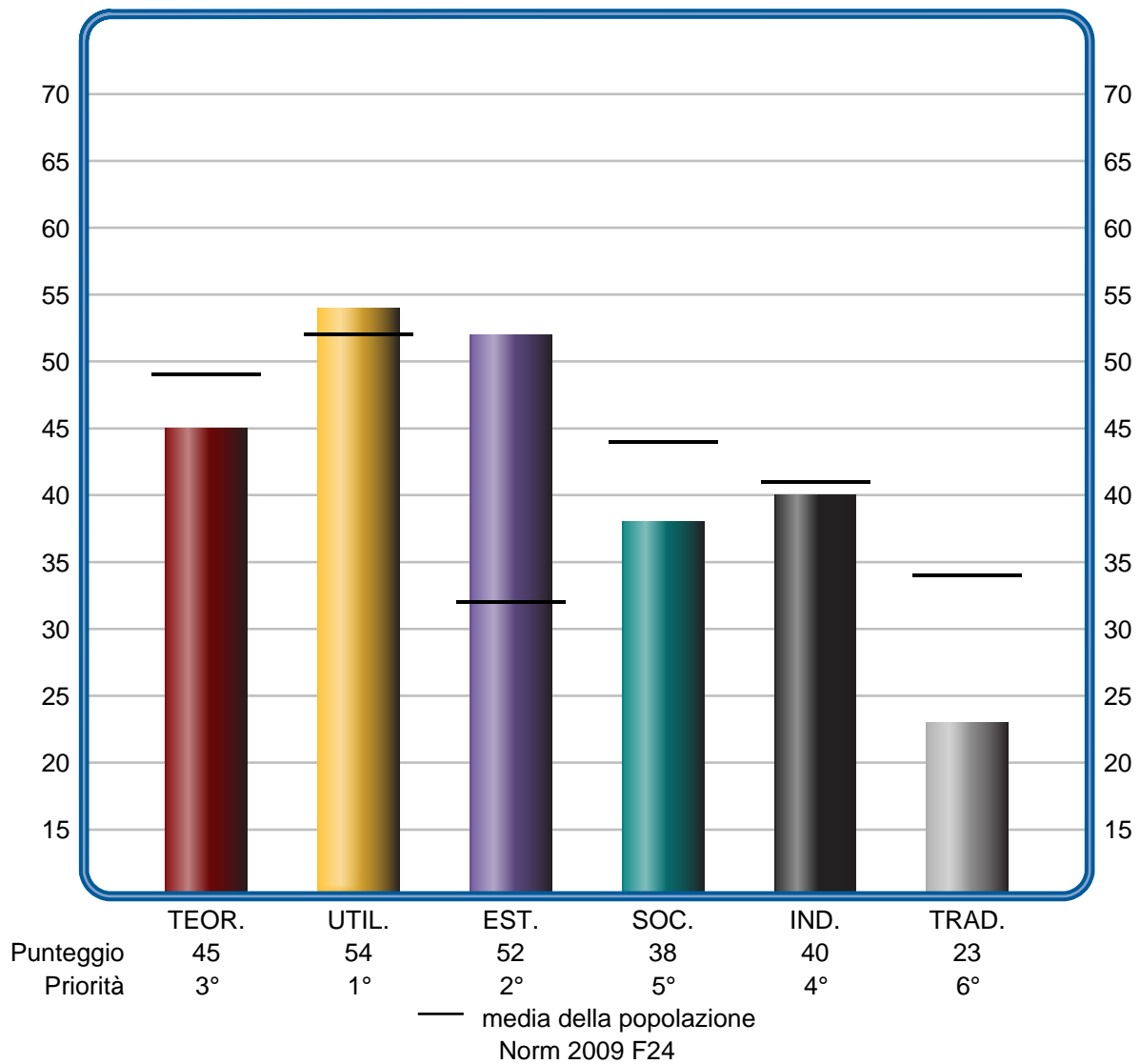
Ambiti nei quali le radicate convinzioni degli altri possono produrre in voi frustrazione, poiché non condividete il loro stesso entusiasmo:

- Le persone che vogliono imporvi il proprio stile di vita vi irritano. D'altronde, la vostra capacità di sperimentare cose nuove procura loro frustrazione, al punto da indurli a cercare di convertirvi al loro sistema.



DANIELA

7/5/2010



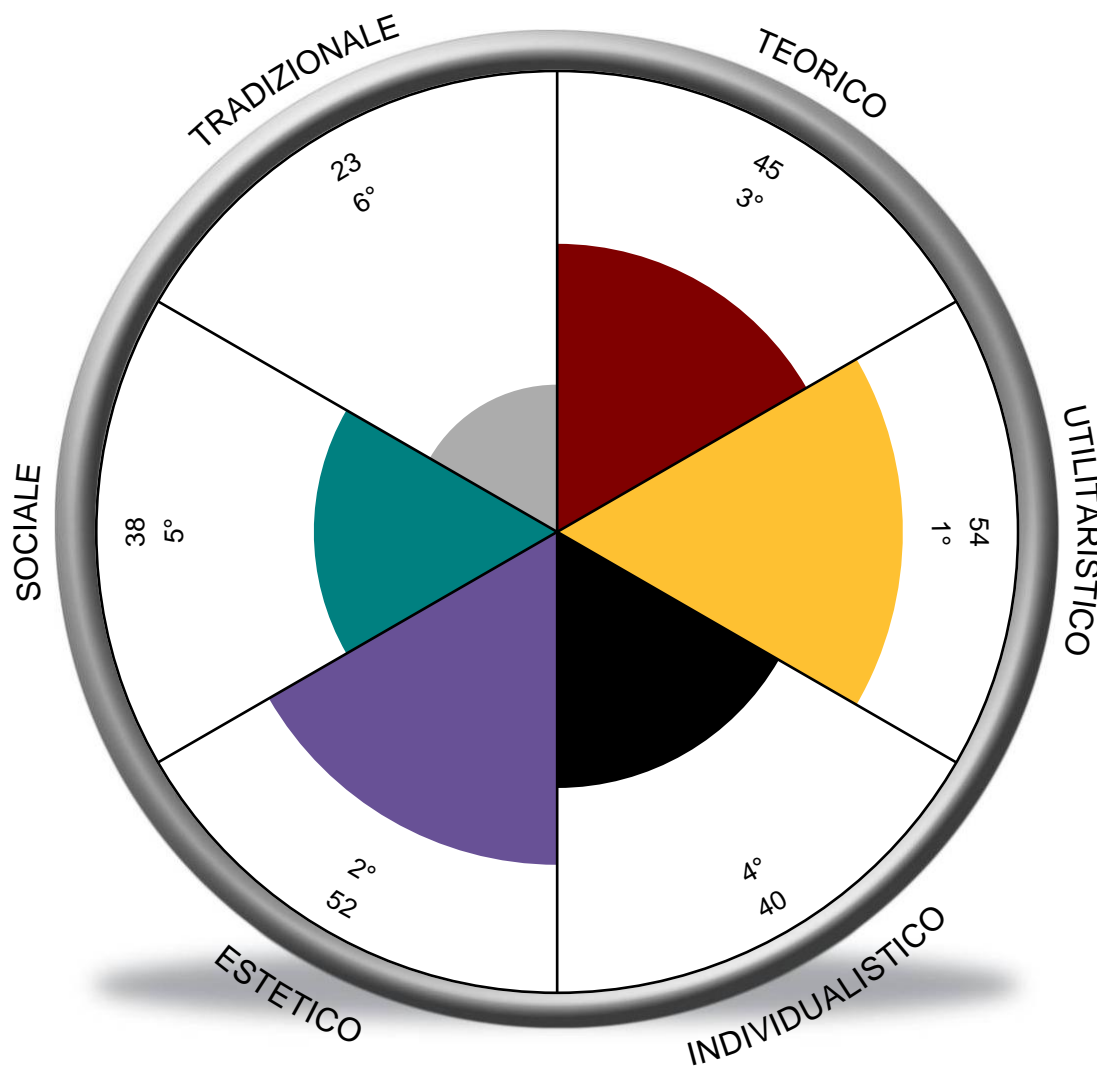
GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.



DANIELA

7/5/2010



GNV Group Srl
+39 - 02-365 85 559
info@gnvgroup.it

Modello d'esempio. Non vendibile e non utilizzabile nei seminari.