



SUCCESS INSIGHTS®

Interessi, atteggiamenti e valori personali™

*"Chi conosce gli altri è sapiente.
Chi conosce se stesso è saggio."
-Lao Tse*

John Doe

21.10.2005



COMPRESIONE DEL REPORT

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°	TEORICO	elevato
3°	INDIVIDUALISTICO	contingente
4°	TRADIZIONALE	contingente
5°	ESTETICO	indifferente
6°	SOCIALE	indifferente



UTILITARISTICO

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.

- John tutela il proprio patrimonio per garantirsi anche in futuro la sicurezza economica.
- Per John accumulare più ricchezza degli altri è un bisogno prioritario.
- Sa essere molto pragmatico.
- Non tralascia alcun sforzo per garantirsi un futuro che gli dia una certa sicurezza economica per tutelare sé stesso e la sua famiglia.
- Il benessere materiale garantisce quella sicurezza che John desidera per sé e per la propria famiglia.
- John guarda al futuro con fiducia.
- John programma con cura le proprie operazioni economiche.
- John ha una lunga lista di desideri e lavora sodo per realizzarli.
- La sicurezza economica gli permette di acquisire la libertà necessaria per coltivare le proprie idee e convinzioni.
- John è motivato dai propri successi.
- John utilizza il denaro come strumento di valutazione di una persona.



TEORICO

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.

- Per John un lavoro è soddisfacente se mette alla prova il suo sapere.
- John ha le potenzialità per diventare un esperto nel proprio campo.
- John si sente a proprio agio con persone interessate come lui alla cultura, specialmente se condividono le sue convinzioni.
- Egli è solito supportare le proprie convinzioni con dati alla mano.
- John è molto abile nel mettere a frutto le conoscenze acquisite in passato per risolvere i problemi del presente.
- Egli può avere difficoltà a staccarsi da un buon libro.



INDIVIDUALISTICO

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.

- John valuta ogni situazione singolarmente e decide caso per caso in quale misura intende esercitare il proprio controllo.
- John sa mostrarsi molto energico nel far valere le proprie idee.
- 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 lui un interesse secondario, invece, probabilmente non vede alcun motivo per tenere la situazione sotto controllo.



TRADIZIONALE

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.

- John ha bisogno di poter scegliere liberamente le tradizioni ed i valori a cui aderire.
- Talvolta giudica gli altri sulla base delle proprie norme di vita.
- Si lascia guidare dalla propria coscienza.
- In un sistema che sia in sintonia con le proprie convinzioni è capace di agire con molta determinazione. Può risultare invece poco convincente se gli interessi condivisi non sono così profondi.



ESTETICO

Un punteggio ESTETICO elevato sta ad indicare un interesse particolare per "la forma e l'armonia". Ogni esperienza viene vista sotto il profilo dell'eleganza, dell'equilibrio e dell'armonia. La vita viene percepita come una successione di eventi, ciascuno dei quali viene vissuto ed assaporato in sé e per sé. Il conseguimento di un punteggio elevato in questa fascia non significa necessariamente che il soggetto abbia talento nelle attività creative o artistiche, bensì indica che la persona sa prendere con stile ciò che la vita le riserva.

- John non si cura particolarmente della forma e della bellezza dell'ambiente circostante.
- La vera passione di John va ricercata in uno degli altri atteggiamenti e valori descritti nella presente relazione.
- Dal punto di vista intellettuale, John percepisce l'importanza della bellezza, ma fa fatica a tradurre questa esigenza in atti concreti.
- Considera l'utilità di una cosa più importante del suo valore estetico.
- Un ambiente circostante ostile non basta a soffocare la sua creatività.
- La sua condotta è sempre ispirata alla praticità e alla praticabilità.
- E' una persona estremamente pragmatica, poco sensibile all'instaurazione di un rapporto armonico con l'ambiente circostante.



SOCIALE

Coloro che hanno ottenuto un punteggio molto elevato in questo atteggiamento nutrono un amore innato per il prossimo. La persona sociale apprezza gli altri ed è, di conseguenza, cordiale, ben disposta ed altruista. E' probabile che una persona siffatta consideri gli atteggiamenti Teorico, Utilitaristico ed Estetico freddi e disumani. Rispetto all'atteggiamento Individualistico, la persona sociale considera l'amore per il prossimo e l'aiuto agli altri quale unica forma possibile di relazione umana.

- John è pronto ad aiutare gli altri a condizione che anche questi si impegnino al massimo per raggiungere i propri obiettivi.
- L'interesse più vivo nella vita di John va ricercato in uno o due degli altri campi descritti nella presente relazione.
- Egli è irremovibile nelle proprie decisioni e non si lascia scoraggiare dalle circostanze avverse.
- Nella convinzione che il lavoro sodo e la perseveranza siano alla portata di tutti, pensa che nessuna cosa sia dovuta, ma che occorra guadagnarsela.
- Generalmente non permette che altri lo guidichino, a meno che ciò non comporti un tornaconto.
- John si trova in una situazione conflittuale e fatica a prendere una decisione, se l'aiuto che vuole dare al prossimo può giocare a suo svantaggio.



ATTEGGIAMENTI CONFRONTI CON LA MEDIA

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 2003		
John Doe		
TEORICO		nella media
UTILITARISTICO		entusiasta
ESTETICO		nella media
SOCIALE		indifferente
INDIVIDUALISTICO		nella media
TRADIZIONALE		nella media

- 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.



ATTEGGIAMENTI CONFRONTI CON LA MEDIA

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

- In tutti i momenti della vostra vita puntate all'efficienza e alla praticità e vi aspettate di ricavare un utile dal tempo, dalle risorse e dalle capacità che investite. Gli altri potrebbero pensare che ponete delle condizioni per ogni cosa, alla costante ricerca di un vantaggio personale; forse sono dell'idea che ogni tanto dovrete cercare di dare per il semplice gusto di dare.

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

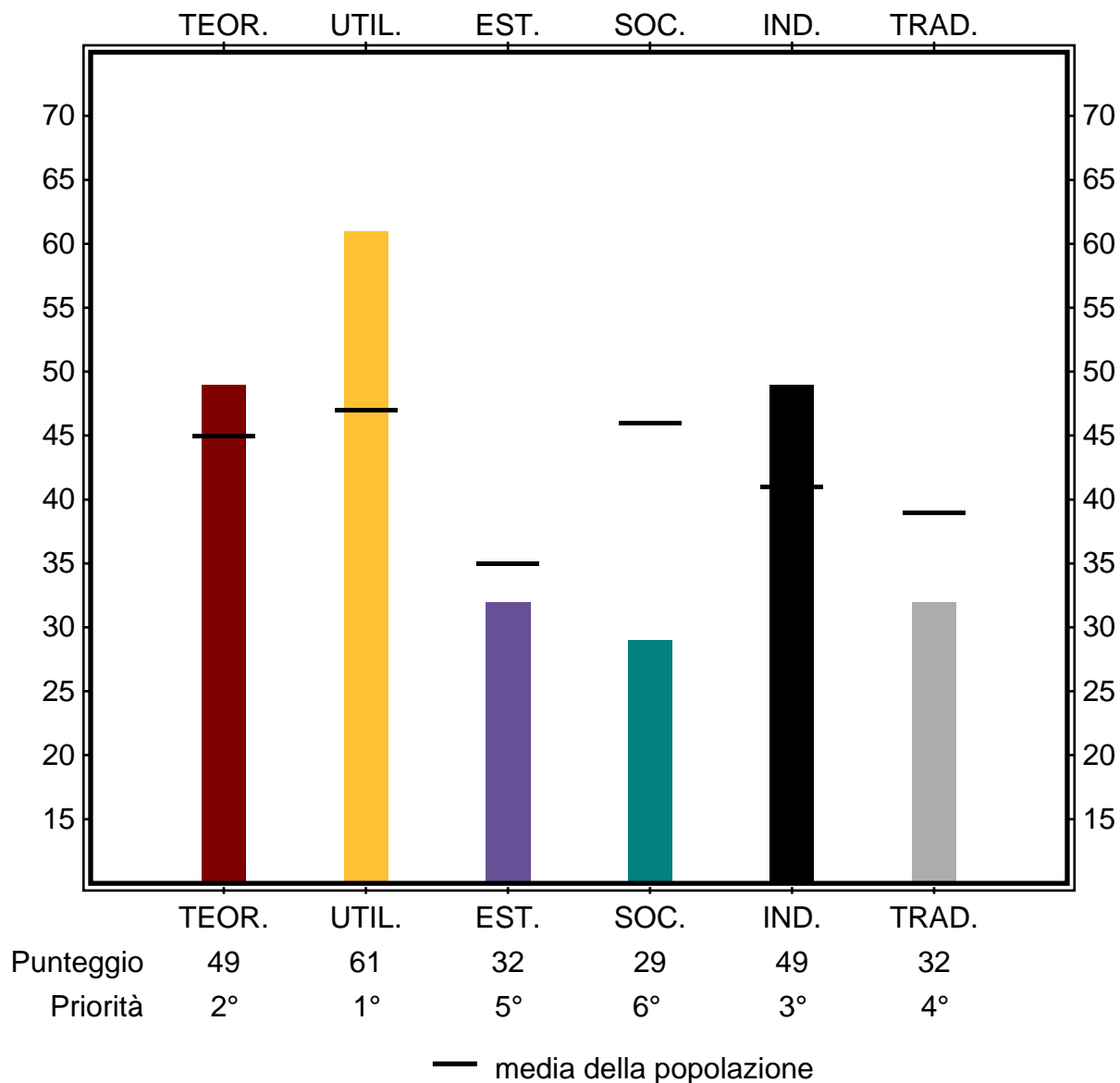
- La vostra autoconsapevolezza e la fiducia che avete nelle vostre capacità vi fa sentire a disagio nei confronti di persone che cercano continuamente di aiutarvi o di essere cordiali con voi.



GRAFICO: ATTEGGIAMENTI E VALORI

John Doe

21.10.2005



Norm 2003



RUOTA "PIAV"

John Doe

21.10.2005

