



**SUCCESS INSIGHTS®**

Versione Manager - Collaboratori™

**MARCELLO**

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.













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



*Questa sezione descrive qual è per MARCELLO l'ambiente di lavoro ideale, secondo il suo stile comportamentale di base. Soprattutto le persone meno elastiche, in mancanza degli elementi descritti più avanti, si possono trovare fortemente a disagio. Le persone dotate di maggiore flessibilità sanno adattarsi più facilmente a determinate situazioni e riescono quindi a stare bene quasi ovunque. Nel testo seguente troverete quali sono gli incarichi, i compiti, le responsabilità che MARCELLO assume volentieri e potrete dedurre, di conseguenza, quelli che per lui sono motivo di frustrazione.*

- Far parte di un team di lavoro motivato; avere l'incarico di costruire una rete di contatti.
- Lavorare per un superiore tollerante.
- Essere stimolato da incarichi complessi, difficili.
- Avere ampia libertà di movimento.
- Collaborare con un team orientato ai risultati.
- Non essere sottoposto a controlli e non doversi dedicare ai dettagli.
- Avere un superiore da seguire, con uno stile dirigenziale democratico.

Note

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

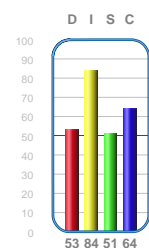


---

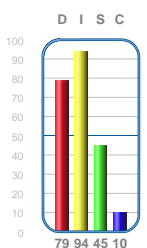


---

Stile adattato



Stile di base



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

### 'Vedi te stesso come ti percepiscono gli altri'

Note

#### AUTOPERCEZIONE

MARCELLO si considera:

entusiasta  
affascinante  
convincente

aperto  
ispiratore  
ottimista

#### PERCEZIONE ALTRUI

Quando è leggermente sotto pressione, un po' stressato, oppure stanco, è possibile che gli altri lo considerino:

autoincensante  
esageratamente ottimista

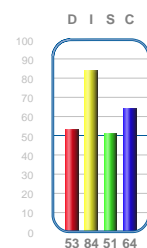
superficiale  
non realistico

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

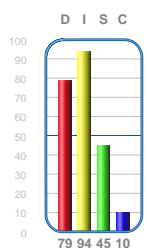
chiuso  
bloccato

introverso  
scettico

Stile adattato



Stile di base





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

Dominante	Intraprendente	Stabile	Coscienzioso
aggressivo trascinatoro esigente imperioso irrefrenabile <b>pioniere</b> <b>coraggioso</b> <b>competitivo</b> <b>orientato ai risultati</b> <b>risoluto</b> <b>sicuro di sè</b> <b>intraprendente</b> <b>deciso</b> <b>responsabile</b>	esuberante <b>carismatico</b> <b>entusiasta</b> <b>ispiratore</b> <b>persuasivo</b> <b>convincente</b> <b>ottimista</b> <b>espressivo</b> <b>aperto</b> <b>fiducioso</b> <b>gentile</b> <b>socievole</b> <b>affascinante</b> <b>distaccato</b>	flemmatico adattabile sistematico cauto abitudinario tranquillo prevedibile costante paziente tranquillo rilassato leale <b>vivace</b> attivo animato brioso flessibile energico impaziente irrequieto dinamico frenetico progressivo invadente irruente	perfezionista scrupoloso orientato ai dettagli preciso attento alla qualità sistematico conservatore accurato cauto organizzato ordinato pieno di tatto diplomatico capace di giudicare <b>energico</b> <b>deciso</b> <b>originale</b> <b>perseverante</b> <b>sicuro di sè</b> <b>disinvolto</b> <b>ingegnoso</b> <b>autonomo</b> <b>intrepido</b> <b>ha idee stavaganti</b> <b>sfrenato</b> rivoluzionario
moderato riservato collaborativo gentile premuroso conservatore prudente socievole senza pretese modesto umile accondiscendente dolce	oggettivo logico prudente scettico pensieroso analitico critico calcolatore poco espressivo pessimista lunatico freddo		















Quelli che seguono sono alcuni dei possibili campi in cui MARCELLO potrebbe volersi migliorare. Egli 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: \_\_\_\_\_



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 MARCELLO, 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.

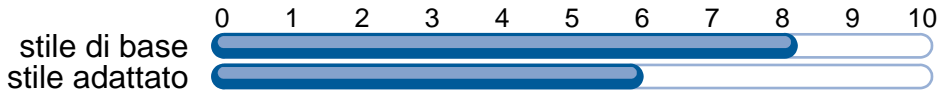
Osservate i grafici e confrontateli. Analizzate ogni singolo fattore e valutate la sua importanza per il raggiungimento degli obiettivi che caratterizzano il vostro lavoro. Il grafico dello "stile adattato" indica quali fattori considerate determinanti e in quale direzione state concentrando le vostre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

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

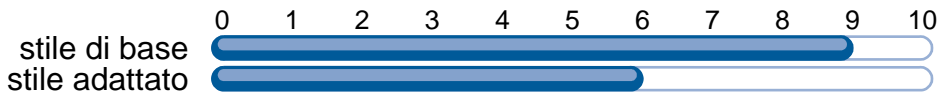


Note

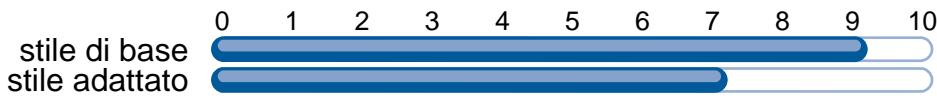
## DECISIONE - ORIENTAMENTO AI RISULTATI



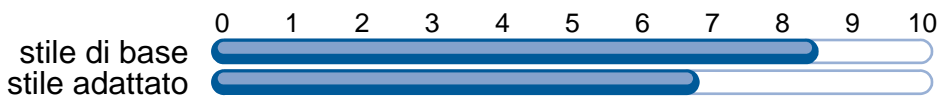
## SENSO DELL'URGENZA



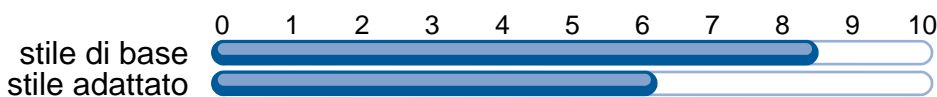
## "VISION" PER IL FUTURO



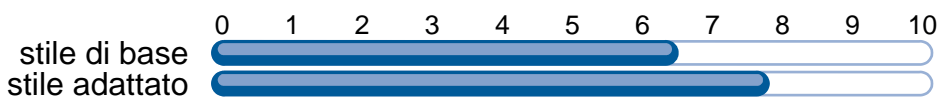
## CAPACITÀ DI MOTIVARE GLI ALTRI



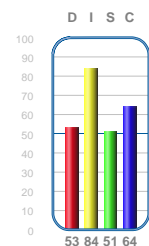
## FIDUCIA IN SÉ STESSI



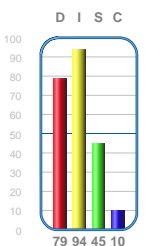
## COMUNICAZIONE CLIENTE-COLLABORATORE



Stile adattato



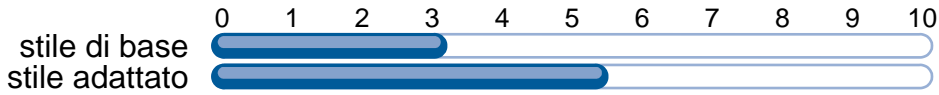
Stile di base



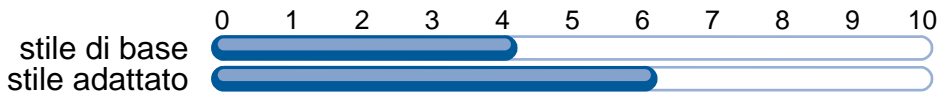


Note

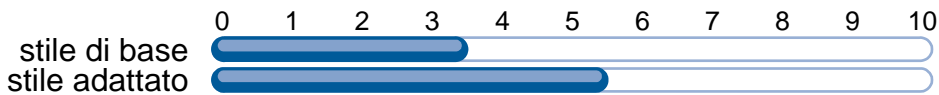
### CAPACITÀ DI ASCOLTARE ATTIVAMENTE



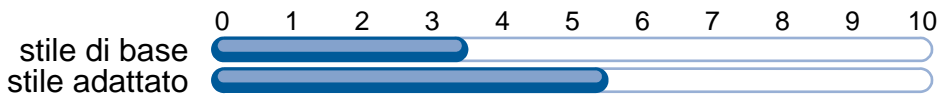
### ESECUZIONE E FOLLOW UP



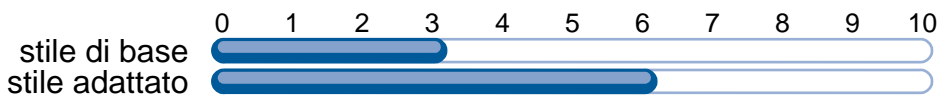
### PERSEVERANZA



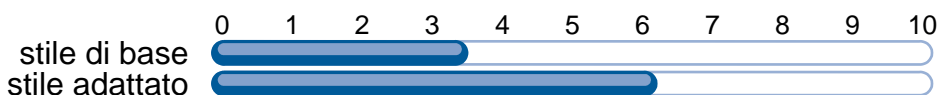
### LAVORO D'UFFICIO - AMMINISTRATIVO



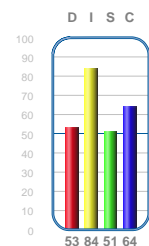
### ATTENZIONE AI DETTAGLI



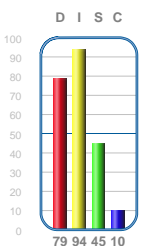
### RISPETTO DELLE REGOLE



Stile adattato



Stile di base





### MARCELLO

Grafico I  
Stile adattato

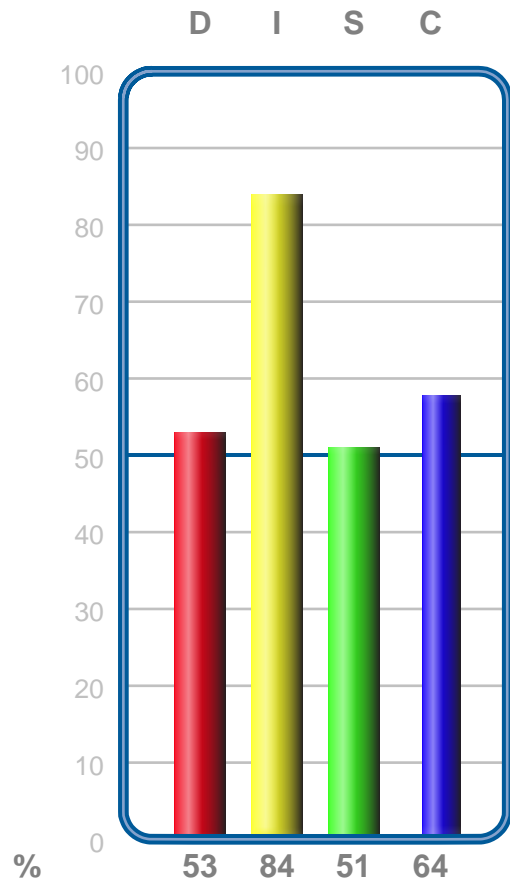
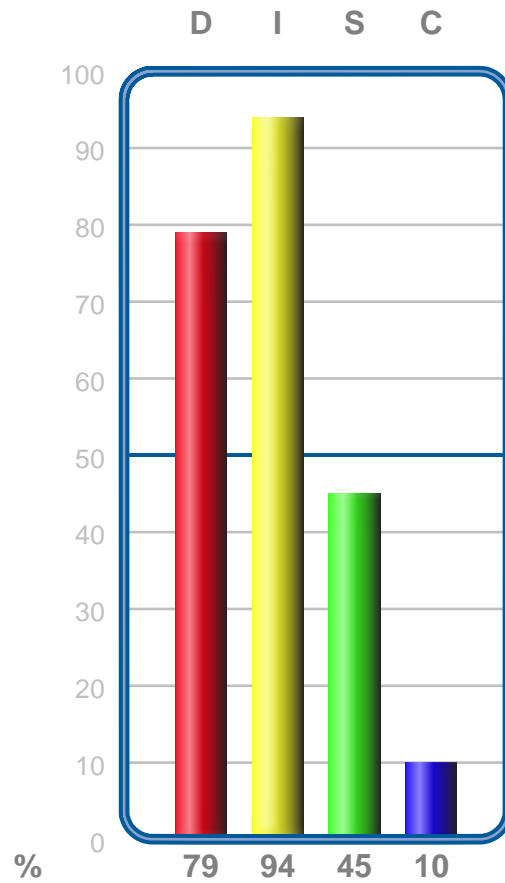


Grafico II  
Stile di base



Norm 2009



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 opposto, che vi garantiscono una notevole flessibilità.

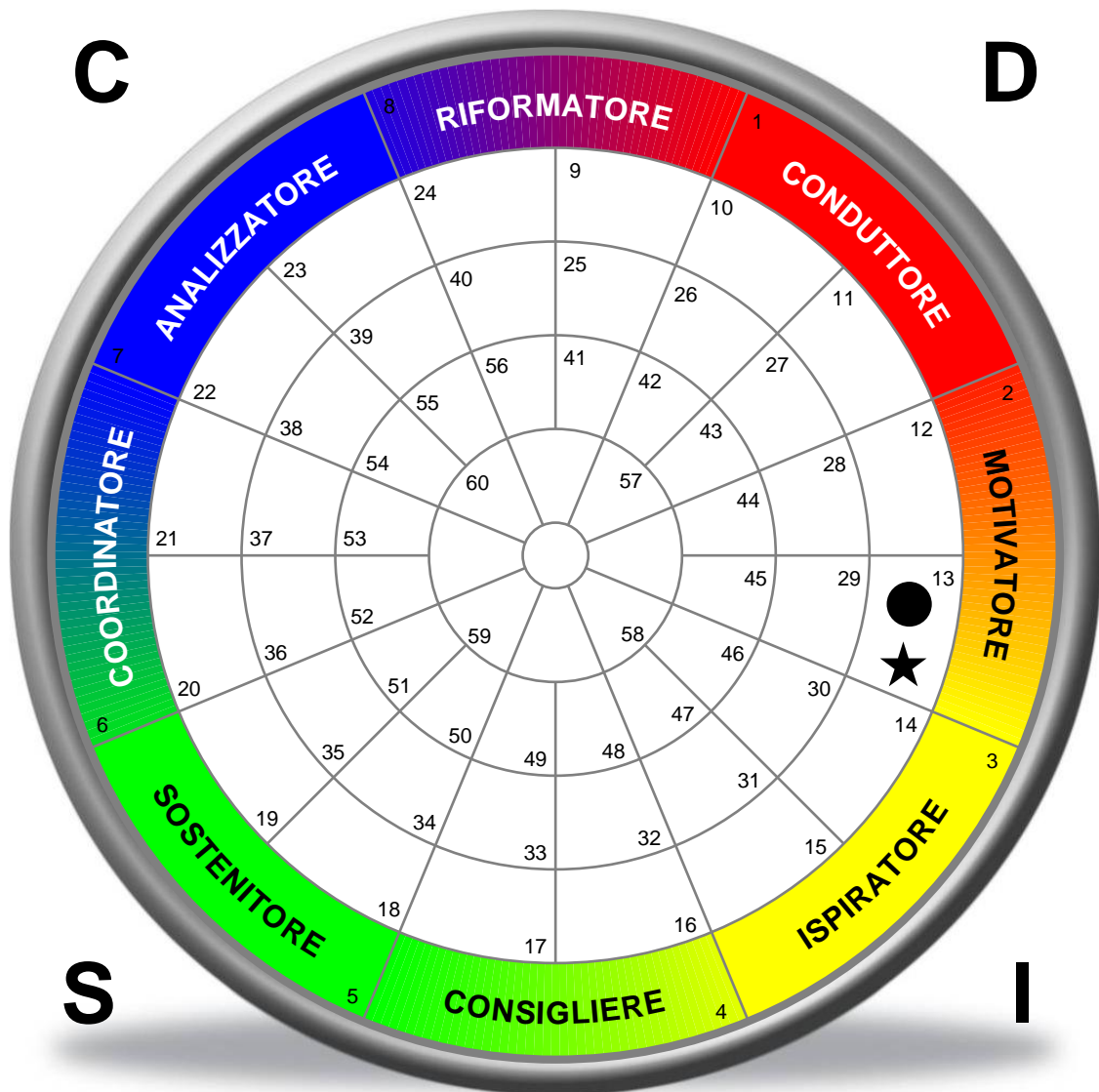


Con l'analisi Success INSIGHTS del team potete verificare anche "lo stato dell'arte" del vostro gruppo di lavoro. La ruota Success INSIGHTS vi permette di visualizzare contemporaneamente la posizione di tutti i componenti e di apportare le modifiche necessarie affinché ciascun collaboratore possa operare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



MARCELLO



Stile adattato: ★ (13) ISPIRATORE-MOTIVATORE (FOCALIZZATO)

Stile di base: ● (13) ISPIRATORE-MOTIVATORE (FOCALIZZATO)

Norm 2009