

I suoi punti di forza per il suo team! Maria Rossi

PERCEZIONE E PROCESSO DECISIONALE, PUNTI DI FORZA, RUOLI PROFESSIONALI, COMUNICAZIONE



Contribuisca al successo del team con le sue soft skills.

Mission Future – Team la aiuta a scoprire il suo potenziale e quello degli altri membri del team.

Le domande nei riquadri grigi sono pensate per aiutarla a identificare e utilizzare le sue soft skills. Il numero accanto alla lampadina si riferisce alla sezione corrispondente sul foglio di lavoro specifico per questo profilo.

1



IL SUO MODO DI PERCEPIRE E DI PRENDERE DECISIONI

Il modo in cui percepiamo, elaboriamo le informazioni, prendiamo una decisione e agiamo in base ad essa dà forma alla nostra personalità. Ogni persona ha due funzioni percettive e due funzioni decisionali, che possono essere rispettivamente molto sviluppate o una fortemente privilegiata. Ci sono persone che tendono a ...

... percepire prima i dettagli.



... percepire prima il quadro generale.



... prendere le decisioni su una base razionale e logica.



... prendere le decisioni sulla base di una sensazione, una sorta di intuizione riflessa.



LA MAPPA LENTE & PANCIA rappresenta la sua preferenza nel modo di percepire e di prendere una decisione. **Ha bisogno di poca energia per percepire i dettagli e tende a prendere le sue decisioni in modo intuitivo.**

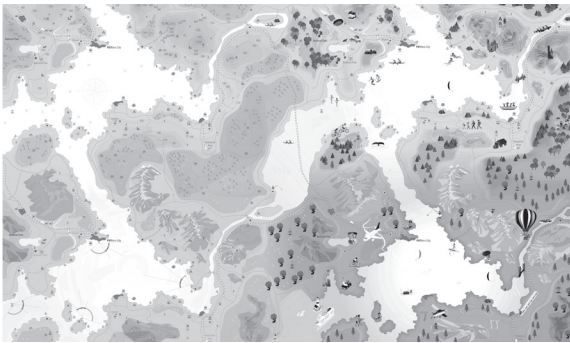


LE PERSONE CON QUESTA MAPPA ...

- ... raggiungono i loro obiettivi preparandosi bene prima del "viaggio" e sono attente ai dettagli.
- ... si trovano a loro agio in ambienti in cui le persone vivono e lavorano bene insieme.
- ... una volta raggiunto un obiettivo intermedio, sono aperte a nuovi percorsi con ulteriori opportunità di sviluppo.
- ... hanno bisogno di una visione d'insieme dettagliata prima di prendere una decisione.

Cerchi sulla mappa i luoghi che indicano le attività che trova particolarmente facili.

DIESE ANDEREN KARTENTYPEN GIBT ES NOCH



MAPPA DI BASE GRIGIA:

Questa mappa uniformemente grigia simboleggia il fatto che, a seconda della situazione, ogni persona può attivare entrambe le funzioni percettive (lente d'ingrandimento e radar) così come entrambi i processi decisionali (testa e pancia). I quattro diversi tipi di grafica delle carte colorate simboleggiano che la maggior parte delle persone necessitano meno energia per attivare uno o l'altro tipo di percezione o uno o l'altro tipo di processo decisionale e di conseguenza hanno delle preferenze.



LENTE & TESTA: LE PERSONE CON QUESTA MAPPA ...

- ... si informano in modo approfondito e dettagliato.
- ... apprezzano informazioni affidabili e realistiche.
- ... amano pianificare in anticipo per seguire un percorso in modo coerente.
- ... raggiungono in modo diretto e strutturato l'obiettivo che si sono prefissate.



RADAR & TESTA: LE PERSONE CON QUESTA MAPPA ...

- ... hanno obiettivi ambiziosi e chiari che li guidano come un faro.
- ... amano decidere come perseguire il proprio obiettivo in modo autonomo, di solito senza l'aiuto di molti dettagli.
- ... trovano strategie adeguate ad affrontare le sfide e gli ostacoli inaspettati.
- ... hanno fiuto per le opportunità e le sanno cogliere.



RADAR & PANCIA: LE PERSONE CON QUESTA MAPPA ...

- ... tendono naturalmente a puntare a differenti obiettivi e si lasciano ispirare in molti modi.
- ... sono interessate alle persone e alle loro peculiarità.
- ... amano valutare le cose nel loro insieme e guardarle da diverse angolazioni.
- ... si orientano rapidamente in contesti, tematiche e strutture nuove, anche quando hanno pochi dettagli a disposizione.

- Si riconosce nella breve descrizione della sua percezione e del suo processo decisionale?
- Nelle descrizioni delle altre mappe trova altre caratteristiche che attribuirebbe anche a sé stesso?

1



IL SUO PROFILO DEI PUNTI DI FORZA



empatico



coscienzioso



perseverante



compassionevole



attendibile



realistico



concreto



preciso



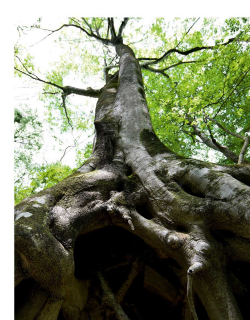
logico



obiettivo



analitico



costante

SCOPRA I SUOI PUNTI DI FORZA

Il profilo dei punti di forza mostra quali sono i suoi punti di forza e l'aiuta a conoscerli. Con l'aiuto di questo profilo, può determinare quali dei punti di forza suggeriti le si addicono e quali vorrebbe utilizzare nel suo lavoro in team..



Una descrizione dei punti di forza illustrati si trova nel glossario digitale.

LA NUVOLO DI PAROLE DEI SUOI PUNTI DI FORZA

La sua nuvola di parole mostra l'ampia gamma di punti di forza a sua disposizione. Più grande è la dimensione della parola, più è facile per lei usare questo punto di forza e può fare maggiore affidamento su di esso. Questo vale soprattutto quando lei è sotto pressione. Non esistono punti di forza migliori o peggiori. Sono tutti ugualmente preziosi!

I PUNTI DI FORZA SONO DIVERTENTI

Possiede una o più di una delle seguenti qualità? È veloce nel trovare gli errori? Ha sempre una buona visione d'insieme? Pensa in modo logico e analitico? Ha un grande intuito? Sono tutti punti di forza che si basano su capacità specifiche di percepire o di prendere decisioni. Il lavoro è più divertente se si utilizza il punto di forza giusto al momento giusto.



- Quali dei suoi punti di forza erano del tutto evidenti per lei? Su quali ha dovuto riflettere?
- Quali sono i suoi tre punti di forza preferiti?
- Quali punti di forza usa coscientemente nel suo contesto lavorativo?

2



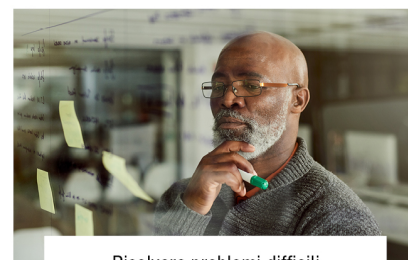
IL PROFILO DEI SUOI RUOLI PROFESSIONALI



Affrontare con piacere nuovi temi e imparare da essi



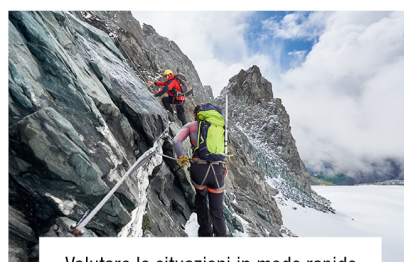
Voler esplorare e comprendere le cose nel dettaglio



Risolvere problemi difficili



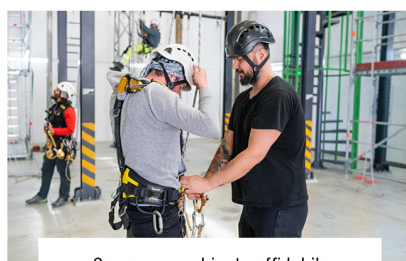
Impegnarsi per una data causa e convincere gli altri



Valutare le situazioni in modo rapido e corretto



Affrontare tematiche con perseveranza e svilupparle ulteriormente



Creare un ambiente affidabile



Impegnarsi per gli altri

Una descrizione dei ruoli professionali illustrati si trova nel glossario digitale.



SCOPRA I SUOI RUOLI PROFESSIONALI

I ruoli professionali comprendono funzioni e attività sul lavoro che si basano su determinati requisiti. In ogni professione si possono e si devono svolgere diversi ruoli. Lo stesso ruolo può essere presente in professioni molto diverse. Nella medesima professione lo stesso ruolo può essere svolto in modi molto diversi. Se riesce a svolgere i ruoli che le si addicono nell'ambiente giusto e al momento giusto, otterrà ottimi risultati e si diventerà.

I PUNTI DI FORZA SONO ABBINATI AI RUOLI PROFESSIONALI

Quanto più le funzioni e le attività di un ruolo professionale corrispondono ai punti di forza di una persona, tanto più è facile per quest'ultima ricoprire il ruolo. Un ruolo professionale comporta sempre una combinazione di punti di forza. La combinazione dei punti di forza ne amplifica l'impatto. In termini molto semplificati, questa amplificazione è più vicina alla moltiplicazione che all'addizione..

I SUOI RUOLI PROFESSIONALI IN DETTAGLIO

Gli 8 ruoli professionali qui suggeriti combinano i suoi punti di forza in ruoli che le risulteranno facili da svolgere.



Affrontare con piacere nuovi temi e imparare da essi

La gioia di imparare, l'apertura mentale e l'interesse per tutto il mondo della conoscenza portano a nuovi pensieri, sviluppo, innovazione e cambiamento. È curioso e aperto, le piace scoprire cose nuove e vuole contribuire a costruire il futuro?



Voler esplorare e comprendere le cose nel dettaglio

Guidati da una grande curiosità, i maestri in questo ruolo professionale non si accontentano di risposte veloci, ma sono interessati ai dettagli, vogliono capire ed esplorare, cercare risposte e raccogliere informazioni. Cerca anche lei una comprensione più profonda delle questioni?



Risolvere problemi difficili

Più i processi di lavoro sono complicati, confusi e veloci, più alto è il rischio di errori, malintesi e problemi in generale. Le piace affrontare sfide difficili e trovare soluzioni attraverso un mix di ingegno, intuizione e creatività? Allora questo ruolo potrebbe fare al caso suo.



Impegnarsi per una data causa e convincere gli altri

Se vuoi convincere gli altri, devi prima esserti formato un'opinione chiara e ferma su qualcosa e considerare la questione abbastanza importante da giustificarne lo sforzo richiesto. Ha la resistenza e la volontà di condividere le sue convinzioni e il suo entusiasmo con gli altri?



Valutare le situazioni in modo rapido e corretto

In un ambiente dinamico, complesso, con difficoltà di comunicazione o non familiare, ma anche quando si stabiliscono obiettivi o strategie, una valutazione accurata aiuta a prendere le decisioni giuste e a gestire bene il comportamento. È in grado di filtrare gli elementi essenziali in modo intuitivo per analizzare e valutare rapidamente e correttamente le situazioni?



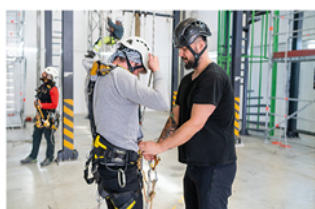
Impegnarsi per gli altri

Chi si impegna si adopera, si identifica e crede in qualcosa che nasce da una sua attitudine interiore. In questo ruolo professionale, troverete persone che si impegnano per il benessere degli altri con profonda convinzione. Ha l'empatia e la capacità di comunicazione per questo ruolo?



Affrontare tematiche con perseveranza e svilupparle ulteriormente

Molti obiettivi sono raggiunti rimanendo sul tema e non fermandosi a fare domande, a imparare e a ricercare. Impegnandosi profondamente in un tema, le idee per un ulteriore sviluppo e miglioramento nascono da sole. È quel tipo di sviluppatore e di persona capace di perseverare?



Creare un ambiente affidabile

Le persone, i processi e le condizioni generali costituiscono l'ambiente di lavoro. Coloro che riescono a rendere questo ambiente un luogo positivo e motivante per sé stessi e per gli altri attraverso un comportamento esemplare, il senso di responsabilità, la riflessione, l'organizzazione, l'affrontare le cose e la buona comunicazione sono pronti per questo ruolo impegnativo.

- Tra i ruoli proposti, quali sono i tre che le piacerebbe di più ricoprire all'interno del suo team? Perché? Come potrebbe essere d'aiuto il team?

3



IL SUO PROFILO DI COMUNICAZIONE

NON SI PUÒ NON COMUNICARE

La comunicazione avviene di continuo – in modo consapevole e, in larga misura, inconsapevole. Gli esseri umani comunicano con e attraverso il corpo. Spesso è facile comunicare con persone che hanno lo stesso tipo di processo percettivo e decisionale o un tipo simile. Tuttavia, la stessa affermazione può essere interpretata in modo completamente diverso, anche se in buona fede, da persone con processi percettivi e decisionali diversi.



ADATTARE LA COMUNICAZIONE ALLE PERSONE

Ogni persona comunica più facilmente „a modo suo“, cioè nel modo in cui percepisce e decide più facilmente. Tuttavia, vale la pena adattare la propria comunicazione alle persone da cui si vuole essere ascoltati o che si vogliono convincere. Dalla descrizione delle quattro mappe, si possono dedurre diversi modi di modellare la comunicazione. Le legga con attenzione nella pagina successiva.

- Quali sono gli elementi dei modelli di comunicazione descritti che le sono più congeniali?
- Con quali ha più difficoltà?
- Quale canale comunicativo preferisce adottare nella sua vita professionale?

4



ADATTARE LA COMUNICAZIONE – 4 SUGGERIMENTI



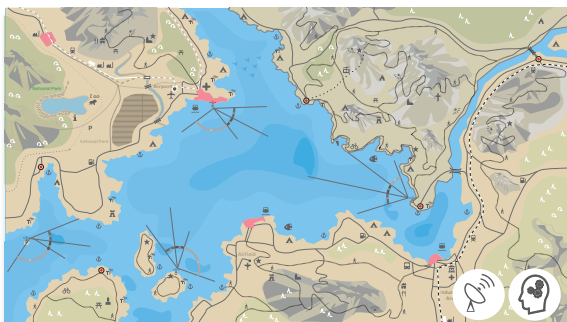
LENTE & TESTA: Per convincere le persone con queste preferenze, bisogna ...

- ... presentare passo dopo passo, in modo coerente e concentrandosi sui fatti.
- ... fornire informazioni complete, accurate e dettagliate, preferibilmente con il supporto di documentazione, cifre, dati e fatti.
- ... evidenziare la redditività e la fattibilità.
- ... argomentare in modo logico, oggettivo e pacato.



LENTE & PANCIA: Per convincere le persone con queste preferenze, bisogna ...

- ... instaurare un clima di fiducia e un'atmosfera amichevole.
- ... fornire informazioni gratificanti, complete e accurate, utilizzare esempi concreti ed esperienze personali.
- ... non perdere mai di vista gli obiettivi e il processo nel suo insieme, trovare soluzioni a lungo termine e vantaggiose per tutti.
- ... ascoltare con empatia e porre domande aperte.



RADAR & TESTA: Per convincere le persone con queste preferenze, bisogna ...

- ... enfatizzare gli aspetti concreti e i fatti, ma senza trascurare l'aspetto relazionale.
- ... prendere una posizione chiara e dimostrare le proprie competenze.
- ... partire da una visione d'insieme e proporre sempre idee, piani e possibilità di cambiamenti positivi.
- ... fornire informazioni in modo logico, oggettivo e pacato, includendo, se necessario, dettagli, fatti e cifre.



RADAR & PANCIA: Per convincere le persone con queste preferenze, bisogna ...

- ... creare un'atmosfera favorevole alla discussione e dedicare tempo alla conoscenza reciproca.
- ... partire dal quadro generale, senza soffermarsi troppo sui dettagli.
- ... lasciare spazio a sogni, visioni, molteplici opzioni e cambiamenti.
- ... dedicare tempo a una discussione approfondita e mostrare entusiasmo ed energia.