

Scheda di lavoro – Le mie soft skills per il successo del team

Nome:

1. **Tipo di percezione e di processo decisionale:** Prenda nota del tipo di percezione e di processo decisionale che le è stato assegnato. Risponda alle due domande a pagina 3 del suo profilo.

2. **Punti di forza:** Risponda alla prima domanda a pagina 5 del suo profilo.

Punti di forza: Risponda alla seconda domanda a pagina 5 del suo profilo e ne illustri le ragioni.

Punti di forza: Risponda alla terza domanda a pagina 5 del suo profilo e annoti perché, come e quando utilizza questi punti di forza.

3. **Ruoli professionali:** Risponda alla domanda a pagina 8 del suo profilo.

Scheda di lavoro – Le mie soft skills per il successo del team

COMUNICAZIONE



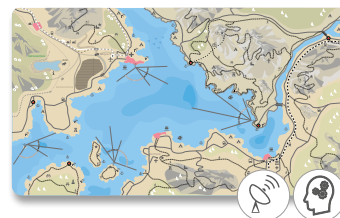
LENTE & TESTA: Per convincere le persone con queste preferenze, bisogna ...

- ... 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.

4.

Comunicazione:

- a. Quali dei 16 elementi o modelli di comunicazione elencati sopra le sono più congeniali e perché? Marchi con un simbolo (cerchio, stella...) le due affermazioni che le sono più congeniali e rifletta sul perché di questa scelta.
- b. Con quali dei 16 elementi o modelli di comunicazione sopra elencati ha maggiori difficoltà e perché? Marchi con un secondo simbolo (cerchio, stella...) le due affermazioni con cui ha maggiori difficoltà e rifletta sul perché di questa scelta.
- c. Quali canali di comunicazione preferisce in ambito professionale? Sono gli stessi per ogni argomento/occasione?
Esempi di canali di comunicazione: conversazione (faccia a faccia, video, telefono), messaggio (video, audio), scritto (social media; e-mail)