

## PARTE I

### **Orientato all'azione**

Agisce velocemente e utilizza solo i dati utili per arrivare ad una conclusione su cui è possibile lavorare.

### **Analitico**

Utilizza tutti i dati ed i fattori disponibili e prende decisioni solo dopo aver attentamente ponderato.



### **Persistente**

Rimane concentrato e focalizzato sui problemi, rispetta gli impegni in maniera esatta e costante.

### **Flessibile**

Si adatta ai cambiamenti, aggira gli eventuali ostacoli; cerca soluzioni alternative; fronteggia nuove possibilità.



Il vostro profilo indica che siete a metà strada tra l'azione e l'analisi. Quando i tempi sono stretti, siete portati a prendere decisioni rapide e ad agire prontamente. Ma, se la tensione diminuisce, tendete ad analizzare le cose a fondo e attentamente.

Il vostro profilo indica pure che siete a metà strada tra perseveranza e adattabilità. La vostra tendenza è di rimanere fedele ad una determinata condotta, ma se la situazione vi suggerisce che sarebbe meglio intraprendere una nuova via, siete pronti a cambiare la vostra direzione.

L'equilibrio che dimostrano nell'agire e nell'analizzare le situazioni, come pure la vostra perseveranza e adattabilità, si armonizzano bene con mansioni e posizioni in cui i problemi e le decisioni possono variare in complessità, essere prevedibili ma anche inattesi. Il vostro profilo, ad esempio, vi rende ottimi candidati per la gestione di progetti in aziende fornitrici di una gamma variegata di prodotti o servizi. Incarichi in gruppi o settori multifunzionali si adeguano bene al vostro profilo. Fanno al caso vostro anche molte posizioni manageriali di alto livello che implicano operazioni a breve termine e la pianificazione a lungo termine. Le posizioni in linea con questa descrizione sono quelle legate alla gestione dei marchi di fabbrica, alle società di consulenza o alle aziende di prodotti e servizi diversificati.

---

## PARTE II

### **Direttivo**

Dirige utilizzando la posizione di potere, impartisce ordini e concede ricompense.



### **Collaborativo**

Indiretto, non coercitivo, utilizza le conoscenze acquisite, ed i bisogni sociali ed emozionali per influenzare.

### **Stile Comunicazionale Veloce**

Utilizza uno stile comunicazionale veloce tramite concetti chiave senza entrare nei dettagli e nelle complessità.



### **Stile Comunicazionale Comprensivo**

Utilizza uno stile comunicazionale approfondito per concetti e problemi complessi.

Il vostro profilo indica che preferite metodi persuasivi e partecipativi per influenzare e motivare gli altri. Non è nel vostro stile dare ordini secchi, a meno che non riteniate assolutamente essenziale un approccio diretto.

Inoltre, il vostro profilo indica che nel comunicare con gli altri vi sentite a vostro agio nel discutere problemi e dettagli a vari livelli, riuscendo a concentrarvi sia su pochi elementi essenziali che sull'approfondimento di aspetti complessi e dettagliati. In alcuni casi potete interagire con gli altri basandovi su comunicazioni rapide ed efficaci focalizzate sui risultati, mentre in altri casi vi coinvolgete in lunghe discussioni formali o presentazioni su metodi e risultati.

Il vostro profilo si adatta bene a un'azienda con una cultura fortemente partecipativa. Ai singoli viene data la facoltà di prendere la maggior parte delle decisioni. L'influenza viene esercitata in maniera persuasiva e facendo ricorso alla competenza. Per realizzare i progetti vengono solitamente impiegati squadre e gruppi di esperti.

Le norme e le aspettative in termini di comunicazione possono essere abbastanza nella vostra azienda ideale. Ad esempio, nel trattare con alcune persone, soprattutto quelle che si occupano degli aspetti operativi e amministrativi, la norma potrebbe essere di comunicare in modo rapido ed efficiente senza addentrarsi nei dettagli. In altri settori aziendali, invece, soprattutto quelli che si occupano della pianificazione, della ricerca e dello sviluppo, le norme dovrebbero favorire la discussione approfondita dei problemi con particolare attenzione ai dettagli e agli aspetti più complessi. Viene incoraggiato chi è aperto a nuove idee, mentre viene disapprovato un comportamento polemico. Queste norme e aspettative devono essere particolarmente evidenti negli incontri, nelle comunicazioni scritte e nello stile delle presentazioni e delle riunioni informative.

### PARTE III: MOTIVAZIONI PROFESSIONALI

#### Esperienza e Stabilità



#### Potere e Conquiste



#### Crescita personale e Creatività



#### Novità & Indipendenza



Le motivazioni che vi spingono a fare carriera si incentrano sui risultati e sul prestigio, come pure sullo sviluppo personale e la creatività. In rapporto a simili motivazioni, per voi la carriera ideale è rappresentata da una serie di incarichi diversificati. Ad ogni cambiamento puntate in alto, verso posizioni di maggiore responsabilità e autorità. In alcuni anni riuscirete ad ampliare molto le vostre capacità e acquisire numerose conoscenze e abilità manageriali. Questo genere di carriera corrisponde a quella di un dirigente generico che può successivamente accedere con successo a qualsiasi tipo di posizione manageriale.

Le aziende e le culture organizzative in grado di sostenere le vostre motivazioni presentano la maggior parte o tutte le seguenti caratteristiche chiave: grande attenzione verso gli spostamenti trasversali in molte aree aziendali per favorire l'ampliamento delle conoscenze e lo sviluppo delle persone con elevato potenziale manageriale; valutazione delle prestazioni e programmi formativi finalizzati all'acquisizione di abilità estese a più ruoli e mirati allo sviluppo di competenze manageriali; premi basati sulle capacità ed esperienze acquisite, sulle capacità creative e sul livello occupato nella struttura gerarchica.