

C
A
M
B
I
A
M
E
N
T
O

Espressivo

(Lo sento)

E se io...? Risultati azione

Il mondo che cambia

Fare, agire

Direttivo

(Ci provo)

Come procedure modi

Il mondo: efficiente

Logica, razionalità

Interesse

per le persone

Amabile

(Mi piace)

perché motivazioni scopi

Il mondo: in pace

Intuizione, emozione

Dire, ascoltare, leggere

Analitico

(Lo so)

Che cosa problemi fatti

Il mondo: comprensibile

Interesse per i compiti/risultati

S
T
A
B
I
L
I
T
A'

Sente intuitivamente.

L'espressivo sembra usare la sua energia per inseguire i suoi sogni futuri e può apparire privo di attenzione, irrealistico e poco pratico. Può suscitare entusiasmo per il futuro e creare una visione di gloria per il domani. Salta da un'idea o un'attività all'altra. Sembra non avere mai pace, cerca sempre la visione più eccitante per il futuro suo e di coloro che lo circondano. Il suo comportamento può essere stimolante, eccitante e piacevole e altri possono condividere le sue idee. Poiché è concentrato sul futuro ha idee intuitive. Può avere più visione ed essere più creativo di altri. Sbaglia raramente, poiché è sempre convinto di avere ragioni che motivano le sue opinioni e poiché le sue azioni sono basate su immaginazioni piuttosto che su fatti e realtà. Può perdersi nelle profondità di un'idea che scarterà una settimana più tardi, quando per lui avrà perso attrazione e fascino.

Relazioni personali e assistenza.

L'Amabile usa la sua energia sulla sua personale interpretazione del mondo. E' concentrato sui sentimenti e sulle relazioni umane e si chiede sempre: "Chi ha fatto che cosa a chi". E' sempre alla ricerca di motivi personali e trova difficile credere che gli altri possano agire in un certo modo per principio o semplicemente per considerazioni puramente pratiche o per far apparire il futuro più eccitante. Dato che è interessato ai sentimenti e alle relazioni con gli altri, evoca sentimenti di benessere, calore e freschezza nelle situazioni sociali. Il folclore, la tradizione persino il sentimentalismo mistico possono catturare la sua attenzione ed egli cambierà la sua attenzione sulle cose che sono più importanti per lui, lentamente e a malincuore. L'Amabile sopporta i colleghi faciloni e indolenti e cerca di evitare di prendere decisioni che possono farlo sentire a disagio poiché non desidera rischiare su ciò che non conosce.

Negozia costantemente e controlla L'Attivo sembra sapere che cosa vuole e sembra non avere alcuna difficoltà ad esprimerlo. Tratta primariamente ciò che sta accadendo al momento stesso o nell'immediato futuro. Affronta energicamente ciò che è davanti a lui e sembra avere poco a che fare con il passato o il futuro. Le sue risposte sono veloci efficienti e diritte al punto. Sembra mostrare poco interesse per i sentimenti degli altri o per le relazioni personali. Può apparire brutale, austero o critico dato che presta poca attenzione alle relazioni umane. Sembra sapere cosa vuole e dove vuole andare ed è impaziente ad ogni ritardo. Vuole esercitare il potere e controllare le situazioni che possono impedirgli di agire come vuole per ottenere ciò che desidera.

Il pensatore metodico e analitico

La vita dell'analitico è governata da fatti, principi, logica e consistenza nei dati che egli trova nella vita di tutti i giorni. Si comporta in modo tale da essere in armonia con la sua visione del mondo. Appare perciò essere mancante di entusiasmo, come se fosse freddo e distante. E' un grande pianificatore, organizzatore e amministratore con la capacità di vedere un progetto nel complesso, dall'inizio alla fine. Poiché il suo interesse sta nei fatti e nella logica, nell'organizzazione dei pensieri seria e coerente, è spesso lento a prendere una decisione. In primo luogo deve analizzare tutte le possibilità per evitare di prendere una decisione illogica e irresoluta. Per l'analitico i fatti, la logica, e la fede nei principi possono essere più importanti che l'amicizia, la soddisfazione personale e la gratificazione.

Relazioni personali e assistenza.

L'Amabile usa la sua energia sulla sua personale interpretazione del mondo. E' concentrato sui sentimenti e sulle relazioni umane e si chiede sempre: "Chi ha fatto che cosa a chi". E' sempre alla ricerca di motivi personali e trova difficile credere che gli altri possano agire in un certo modo per principio o semplicemente per considerazioni puramente pratiche o per far apparire il futuro più eccitante. Dato che è interessato ai sentimenti e alle relazioni con gli altri, evoca sentimenti di benessere, calore e freschezza nelle situazioni sociali. Il folclore, la tradizione persino il sentimentalismo mistico posso catturare la sua attenzione ed egli cambierà la sua attenzione sulle cose che sono più importanti per lui, lentamente e a malincuore. L'Amabile sopporta i colleghi faciloni e indolenti e cerca di evitare di prendere decisioni che possono farlo a sentire a disagio poiché non desidera rischiare su ciò che non conosce.

Sente intuitivamente.

L'espressivo se
sogni futuri e p
pratico. Può su
visione di glor
all'altra. Semb
eccitante per il
comportament
altri possono c
futuro ha idee
creativo di altr
avere ragioni c
sono basate su
perdersi nelle p
più tardi, quan

Negozia cost
che cosa vuol
esprimerlo. T
momento stes
energicament
che fare con i
efficienti e di
i sentimenti d
apparire brut
attenzione all
dove vuole an
esercitare il p
impedirgli di

Relazioni personali e assistenza.

Il pensatore metodico e analitico

La

vita dell'analitico è governata da fatti, principi, logica e consistenza nei dati che egli trova nella vita di tutti i giorni. Si comporta in modo tale da essere in armonia con la sua visione del mondo. Appare perciò essere mancante di entusiasmo, come se fosse freddo e distante. E' un grande pianificatore, organizzatore e amministratore con la capacità di vedere un progetto nel complesso, dall'inizio alla fine. Poiché il suo interesse sta nei fatti e nella logica, nell'organizzazione dei pensieri seria e coerente, è spesso lento a prendere una decisione. In primo luogo deve analizzare tutte le possibilità per evitare di prendere una decisione illogica e irresoluta. Per l'analitico i fatti, la logica, e la fede nei principi possono essere più importanti che l'amicizia, la soddisfazione personale e la gratificazione.

Sente intuitivamente.

L'espressivo sembra usare la sua energia per inseguire i suoi



Relazioni personali e assistenza.

L'Amabile usa la sua energia sulla sua personale

Negozia costantemente e controlla L'Attivo sembra sapere che cosa vuole e sembra non avere alcuna difficoltà ad esprimerlo. Tratta primariamente ciò che sta accadendo al momento stesso o nell'immediato futuro. Affronta energicamente ciò che è davanti a lui e sembra avere poco a che fare con il passato o il futuro. Le sue risposte sono veloci efficienti e diritte al punto. Sembra mostrare poco interesse per i sentimenti degli altri o per le relazioni personali. Può apparire brutale, austero o critico dato che presta poca attenzione alle relazioni umane. Sembra sapere cosa vuole e dove vuole andare ed è impaziente ad ogni ritardo. Vuole esercitare il potere e controllare le situazioni che possono impedirgli di agire come vuole per ottenere ciò che desidera.



gratificazione.

interpretazione
relazioni umane
E' sempre alla
re che gli altri
emplicemente
apparire il futuro
i e alle relazioni
e freschezza
persino il
tenzione ed egli
ù importanti per
rta i colleghi
decisioni che
dera rischiare su

La vita
e consistenza nei
nporta in modo
ondo. Appare
sse freddo e
e amministratore
so, dall'inizio alla
gica,
e spesso lento a
zzare tutte le
logica e irresoluta.
pi possono essere
sonale e la

Sente intuitivamente.

L'espressivo sembra usare la sua energia per inseguire i suoi sogni futuri e può apparire privo di attenzione, irrealistico e poco pratico. Può suscitare entusiasmo per il futuro e creare una visione di gloria per il domani. Salta da un'idea o un'attività all'altra. Sembra non avere mai pace, cerca sempre la visione più eccitante per il futuro suo e di coloro che lo circondano. Il suo comportamento può essere stimolante, eccitante e piacevole e altri possono condividere le sue idee. Poiché è concentrato sul futuro ha idee intuitive. Può avere più visione ed essere più creativo di altri. Sbaglia raramente, poiché è sempre convinto di avere ragioni che motivano le sue opinioni e poiché le sue azioni sono basate su immaginazioni piuttosto che su fatti e realtà. Può perdersi nelle profondità di un'idea che scarterà una settimana più tardi, quando per lui avrà perso attrazione e fascino.

pretazione
oni umane
empre alla
e gli altri
cemente
ire il futuro
le relazioni
reschezza
o il
one ed egli
portanti per
colleghi
sioni che
rischiare su

La vita
sistenza nei
ta in modo
Appare
reddo e
ministratore
all'inizio alla
so lento a
e tutte le
a e irresoluta.
ssono essere
e e la

**Che cosa fare e che cosa non fare
con ognuno**

dei quattro tipi psicologici?

amabile

- Cominciare con una breve introduzione personale per rompere il ghiaccio.
- Mostrare un genuino interesse per lui come persona, cercare le aree di comune interesse; essere schietto e aperto.
- Scoprire con **pazienza** i suoi obiettivi personali e lavorare con lui per aiutarlo a raggiungerli, ascoltare con attenzione ed essere aperto.
- Porgli delle domande "**come**" per cercare di comprendere le sue opinioni.
- Stare attento alle differenze di opinioni o a rischi potenziali di malcontento. **Quando non sei d'accordo con lui, stai attento a non ferire i suoi sentimenti o a creare fratture a livello personale.**
- Muoviti liberamente **informalmente**.
- **Fornisci sicurezze personali**, chiarisci le soluzioni specifiche che abbiano il massimo di garanzie.
- Non mirare subito al business e non liquidare troppo rapidamente l'agenda.
- **Non essere troppo rigido** nel mirare al punto, ma non perdere di vista il tuo scopo impostando troppo sul relazionale, non costringerlo a reagire troppo rapidamente nei confronti dell'obiettivo che ti sei posto. **Non dire; "E' così che la vedo io".**
- **Non discutere troppo di fatti e numeri.**
- **Non** manipolarlo o **tiranneggiarlo** se non è d'accordo, in questo modo non otterrai mai nulla.
- **Non trattarlo con condiscendenza.**
- **Non essere ruvido e frenetico.**
- **Non essere vago.**
- Non offrire alternative e probabilità.
- Non prendere decisioni per lui, o lui perderà l'iniziativa, ma non lasciarlo senza supporto.

analitico

- Pianifica le tue azioni con attenzione.
- **Approccialo apertamente e direttamente**, concentrati sul business, sostieni i suoi principi, affrontalo deliberatamente, **costruisci la tua affidabilità presentandogli i pro e i contro di ogni tuo suggerimento.**
- Prendi tempo, ma sii ostinato.
- Fornisci un contributo sistematico alla sua lotta.
- **Presentagli gli aspetti specifici. Mantieni le promesse.**
- Metti in chiaro ciò che ci si deve aspettare da ogni persona e posa le pietre miliari. Lasciagli il tempo di verificare le veridicità delle tue azioni, sii preciso e realistico.
- Definisci un piano d'azione preciso.
- **Non essere destrutturato o confuso.**
- Non essere pensieroso, negligente, informale, grossolano, **non correre nel processo decisionale.** Non sprecare il suo tempo, non minacciarlo, non adularlo o cercare di confonderlo.
- Non contare sulla buona sorte o sulle coincidenze.
- Non mettergli troppa pressione non essere poco realistico con le deadlines. Evita espressioni come 'valori approssimati' così come dichiarazioni non specifiche che riguardino il progetto.
- **Non dimenticare di verificare l'avanzamento dei lavori ad intervalli regolari.**

direttivo

- **Essere breve**, mirare al punto focale
- **Essere professionale.**
- Preparare una presentazione strutturata per l'incontro, che comprenda gli scopi, gli obiettivi e i dati di supporto.
- Poni domande precise, soprattutto che riguardino il "**che cosa**".
- Presentagli alternative e dagli una possibilità di essere lui quello che prende la decisione finale.
- **Presenta fatti e numeri che riguardino la probabilità di successo** e il valore delle differenti opzioni.
- **Quando non siete d'accordo, è bene ritornare ai fatti, non metterla sul personale.**
- Quando siete d'accordo segna il risultato della vostra conversazione, lascia da parte tutto ciò che riguarda il tema personale.
- Non chiacchierare, non sprecare il suo tempo.
- Non perdere o dimenticare nulla. **Non essere frenetico, non organizzato o disordinato.** Non indurlo in errore, non distrarlo dal business, non porre domande retoriche o prive di senso. Non presentarti all'incontro avendo già la decisione preconfezionata e non cercare di prendere tu la decisione per lui.
- **Non fare speculazioni e non offrire garanzie che non siano sicure al 100%.**
- **Non cercare di convincerlo attraverso la tua "personalità".**
- Non cercare di guidarlo o imporre le tue regole
- Non cercare di costruire una relazione personale.

espressivo

- Sostenere i suoi sogni ed incoraggiare le sue intuizioni. Prenderti il tempo di conversare anche di argomenti personali.
- Parlare delle persone e dei loro scopi, parlare delle opinioni che trovi stimolanti.
- Prendere decisioni concrete e misurabili..
- Tratarlo come una persona. Ascoltarlo.
- **Per procedere nell'azione farlo partecipe delle idee.**
- Prendere tempo per idee stimolanti e divertenti.
- **Sostenere le tue conclusioni con l'opinione di persone che per lui siano importanti.**
- Offrire riconoscimenti a breve termine per la sua prontezza e la capacità di assumersi i rischi.
- **Portalo a definire piano d'azione e verifiche.**
- Porgli dei limiti (circoscrivere) e chiedergli conto.
- Non creare regole.
- **Non essere brusco, distante o rude.**
- Non torturarlo con fatti, numeri, alternative e astrazioni.
- **Non lasciare decisioni aperte.**
- Non essere impersonale, pregiudizievole o troppo tecnico.
- **Non sognare troppo con lui o perderai tempo.**
- Non essere arrogante.
- Non essere dogmatico.
- Evita di offrirgli troppe sicurezze o garanzie o di fissare alcune cose in maniera troppo risoluta.