

Sam Sample
27 Mar 2013

RAPPORTO EXPERT

ESTESO PREMIUM

FIFTEEN FACTOR QUESTIONNAIRE PLUS





INDICE

Il rapporto interpretativo 15FQ+ Esteso descrive il profilo di Sam Sample nelle seguenti sezioni:

1. Guida introduttiva al 15FQ+

- Introduzione
- Il rapporto interpretativo Esteso
- Campione normativo
- Note per comprendere i grafici e le tabelle

2. Valutazione globale della personalità

- Stile di Risposta
- Stili nelle relazioni Interpersonali
- Stile di pensiero
- Adattabilità e ansia

3. Scale Derivate

- Ruolo di Gruppo
- Stile di Leadership
- Stile di collaborazione con i superiori
- Stile di influenzamento o vendita
- Orientamento Scolastico-Professionale

4. Commenti Aggiuntivi

- Potenziali punti di forza
- Aree di potenziale miglioramento

5. 15FQ+ Grafici

- Grafico del Profilo Classico
- Profilo dei Big Five
- Indici dello stile di risposta
- Scale derivate speciali
- Grafico stili nelle relazioni interpersonali
- Grafico stile di pensiero
- Grafico stile di pensiero

AVVERTENZE

Questo rapporto contiene informazioni riservate e confidenziali su Sam Sample. Le informazioni raccolte debbono essere trattate con la massima responsabilità, in modo strettamente riservato e nel rispetto delle vigenti normative sulla privacy. Questo rapporto è stato elaborato considerando le risposte date al questionario 15FQ+ conferite volontariamente da Sam Sample.

Il profilo qui delineato deriva da un questionario self-report, pertanto dovrebbe essere collocato nel contesto di altri fattori pertinenti come i dati biografici del soggetto esaminato, i suoi interessi professionali, le sue motivazioni, abilità e competenze.



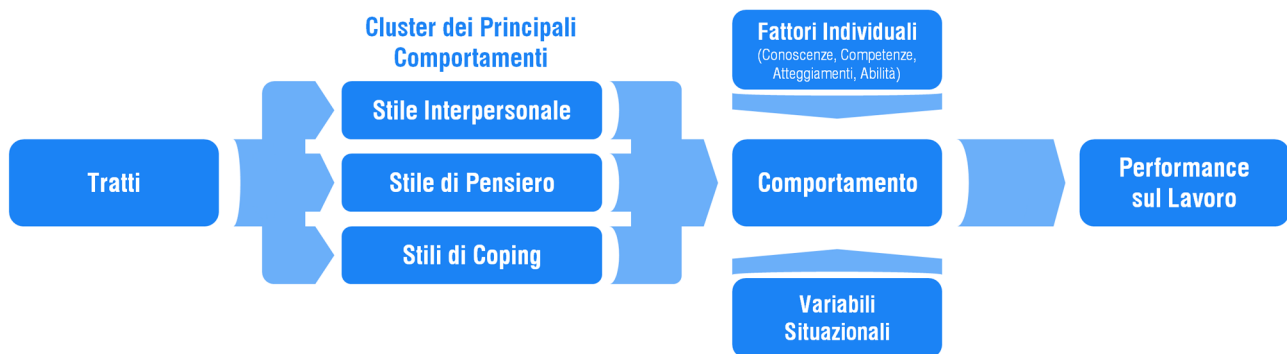
GUIDA INTRODUTTIVA AL 15FQ+

INTRODUZIONE

Il 15FQ+ è uno strumento per la misura della personalità e delle differenze individuali. Il 15FQ+ si basa sulla teoria dei tratti di Cattell ed il relativo modello a 16 fattori (Cattell, 1946) e sulla teoria dei Big Five (McCrae e Costa, 1987). O.C.E.A.N. è l'acronimo riferito all'originale francese Overture, Conscience, Extraversion, Amabilité, Névrosisme.



I tratti di personalità giocano un ruolo significativo nel determinare il comportamento. Qui sotto è illustrato un modello esplicativo delle relazioni causali che intercorrono tra comportamenti e performance lavorative:



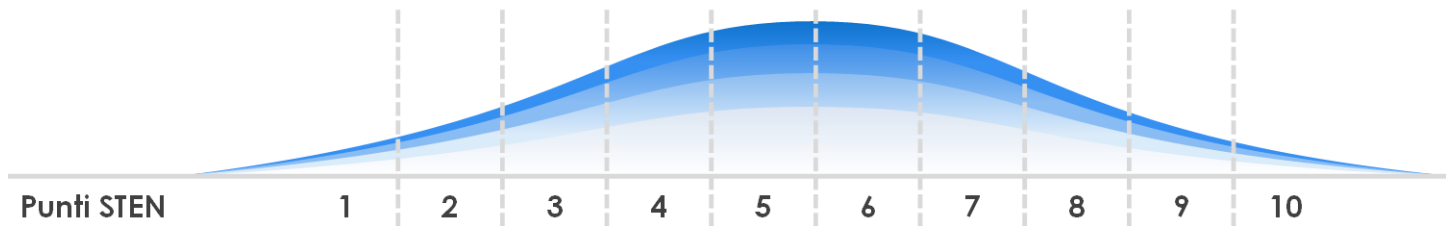
IL RAPPORTO INTERPRETATIVO ESTESO

Il rapporto Esteso è la relazione narrativa con il test 15FQ+ suddivisa in tre grandi raggruppamenti: Stili nelle relazioni interpersonali, Stile di pensiero e Adattabilità e Ansia. In questa relazione si forniscono ulteriori approfondimenti conoscitivi volti da esaminare: Ruolo di gruppo, Stile di Leadership, Stile di collaborazione con i superiori, Stile di influenzamento o vendita e Orientamento Scolastico-Professionale. Vi è una sezione dove si riportano in sintesi le ipotetiche aree di miglioramento ed i potenziali punti di forza. In appendice si possono leggere i profili dei grafici delle scale di base, dei Big Five e delle scale associate allo stile di risposta.



CAMPIONE NORMATIVO

I risultati di Sam Sample sono stati ottenuti dal confronto con un gruppo normativo. I risultati sono espressi in punti STEN standardizzati i cui valori hanno Media=5.5 e DS=2, come illustrato dal grafico sottostante.



Questo rapporto interpretativo è stato generato utilizzando i seguenti dati normativi:

Nome del test	Campione normativo/Gruppo normativo	Ampiezza campione
Fifteen Factor Questionnaire Plus (15FQ+)	Professional Managerial	1186

NOTE PER COMPRENDERE I GRAFICI E LE TABELLE

Molte informazioni di questa relazione sono presentate sotto forma di grafici e tabelle, quindi è importante capire in modo corretto il significato dei valori, delle sigle e dei termini riportati. Qui sotto si può consultare una breve descrizione degli elementi principali:

Elementi	Descrizione
P.Gr	E' il Punteggio Grezzo associato alla scala ovvero la somma dei valori delle risposte individuali priva di qualsiasi trasformazione statistica.
Punti STEN	E' la trasformazione dei punteggi grezzi in una scala standardizzata con Media di 5.5 punti e Deviazione Standard 2.0. I grafici di questo rapporto interpretativo mostrano i valori da 1 a 10 punti.
Errore Standard di misura (ESm)	E' la stima della gamma dei valori che il punteggio ottenuto può assumere con il 68% di probabilità. L'ESm è raffigurato dalla barra celeste orizzontale sormontata dai punteggi presenti sui grafici.
Percentile (%ile)	Indica la percentuale di persone di un campione il cui punteggio grezzo è uguale o inferiore a quello osservato. Questo indice può assumere valori da 0 a 100.



VALUTAZIONE GLOBALE DELLA PERSONALITÀ

STILE DI RISPOSTA

Il questionario include delle scale che analizzano il modo in cui la persona ha affrontato la prova. I risultati indicano che Sam Sample ha risposto in modo da dare una rappresentazione di sé socialmente favorevole. Questo atteggiamento, consapevole o meno, ha lo scopo di dare una immagine di sé positiva considerando il contesto in cui è stato completato il questionario. Questo tipo di risultati si può presentare per uno dei seguenti motivi: da un lato può essere il riflesso di una deliberata strategia messa in atto allo scopo di ben figurare, dall'altro potrebbe esser il riflesso della vera personalità del soggetto, caratterizzata da genuino altruismo, oppure da codici di condotta irreprensibili, oppure potrebbe essere l'espressione di una genuina moralità.

STILI NELLE RELAZIONI INTERPERSONALI

Dall'analisi dei punteggi di Sam Sample si osserva che il soggetto è né più né meno socievole della media delle persone. Talvolta preferisce dedicare del tempo a se stesso e ritagliarsi degli spazi personali. Sebbene sia disponibile a fornire incoraggiamento e sostegno agli altri, può essere un po' più cauto nel coinvolgimento con le persone che conosce poco o da poco tempo. Persona seria e misurata per natura, Sam Sample è silenzioso, cauto, serio e meno scherzoso soprattutto nelle situazioni sociali poco familiari. può avere la tendenza ad inibire la propria spontaneità. Alcune persone potrebbero interpretare il suo atteggiamento come represso e malinconico, altre potrebbero considerarlo un'espressione di maturità e sensibilità. Talvolta chi lo osserva potrebbe considerarlo eccessivamente riflessivo, austero ed artificialmente corretto. Sam Sample mostra un elevato livello di audacia sociale ed è molto lieto di conoscere nuova gente. Essendo un comunicatore sicuro di sé supera brillantemente tutte le tensioni emotive che si possono incontrare nei rapporti interpersonali. Indipendentemente dal luogo e dal contesto in cui si trova ha sempre qualcosa da dire. A volte può essere considerato eccessivo soprattutto quando è in compagnia di individui più moderati. Sam Sample è una persona che preferisce lavorare e prendere le decisioni insieme alle altre persone. Per questo prima di impegnarsi su qualcosa valuta attentamente l'input proveniente dai colleghi. Più orientato al gruppo della media delle persone, può assumere un ruolo decisamente attivo nelle relazioni sociali di gruppo. Soltanto raramente può prendere l'iniziativa e decidere per conto proprio. Potrebbe ricercare l'approvazione sociale e mostrare il bisogno di sostegno dal gruppo.

Non particolarmente sospettoso e scettico, l'approccio iniziale di Sam Sample è caratterizzato dall'accordare agli altri il beneficio del dubbio. Tuttavia è consapevole che le persone non possono essere giudicate dalle apparenze, di conseguenza, va cauto soprattutto se in passato qualcuno si è approfittato della sua fiducia. E' una persona moderatamente dominante e può assumersi la responsabilità di alcune situazioni. Chi ottiene un profilo di questo tipo non ha difficoltà ad esprimere le proprie opinioni, ma allo stesso tempo è pronto ad accogliere anche i contributi forniti dagli altri. I risultati mostrano Sam Sample particolarmente controllato e misurato; sta molto attento che il proprio comportamento non offenda o determini turbamento agli altri. Solitamente ci pensa più volte prima di parlare, tuttavia, a volte, nel tentativo di comunicare nel modo più garbato possibile rischia che il proprio messaggio perda di importanza e/o incisività. Tiene molto alla propria privacy a discapito dello sviluppo di rapporti stretti con gli altri.



STILE DI PENSIERO

Un po' più convenzionale e tradizionale della media, è probabile che Sam Sample dia valore ai metodi consueti e collaudati e può essere diffidente verso le idee originali e non convenzionali. Anche se è capace di adattarsi ai nuovi metodi di lavoro, non ama cambiare tanto per cambiare, ma preferisce conoscere quali sono i vantaggi del nuovo approccio. E' particolarmente razionale, pragmatico, concreto. E' improbabile che il suo giudizio sia influenzato da considerazioni sentimentali; nel risolvere i problemi tende ad adottare un approccio duro, tenace, improntato al realismo. E' la persona ideale per lavorare su problemi che richiedono l'uso della logica e dei dati. Sam Sample dovrebbe necessariamente dimostrare di tenere in considerazione il fattore umano nel corso del suo processo decisionale. Sam Sample è particolarmente attento agli aspetti pratici, ed organizza la propria percezione focalizzando l'attenzione sui propri sensi, sui dati osservabili, sulla realtà esterna del proprio ambiente. Si preoccupa che le cose funzionino ed è poco interessato al come ed al perchè funzionano. E' saldamente ancorato al 'qui ed ora'. Nel risolvere i problemi adotta un approccio improntato al senso comune che spesso non gli consente di elaborare efficaci strategie risolutive. E' pronto a ignorare le innovazioni o le nuove opportunità se sono al di fuori della sua esperienza diretta. Se avesse la possibilità di lavorare a fianco di persone che lo incoraggiano a vedere le cose al di là dell'ovvio, aiutandolo a prendere in considerazione anche le nuove idee e opportunità, potrebbe trarre molti benefici.

Si preoccupa molto della sua reputazione e della sua posizione sociale. Pertanto è probabile che dia molta importanza all'autocontrollo delle proprie emozioni e all'autodisciplina ed è attento a non fare o dire cose che possano sembrare inappropriate. Può mostrarsi eccessivamente rigido, moralista, ostinato e perfezionista. E' una persona conformista. E' molto meticoloso e perseverante. Si assume seriamente gli impegni e stabilisce standard elevati sia per se stesso sia per gli altri. E' fermamente convinto che sia essenziale finire ciò che è stato iniziato; il suo ruolo ideale sarebbe quello di lavorare alla fase di implementazione di un progetto, dove può assumere la responsabilità di portare a termine e garantire la qualità del lavoro svolto. Il suo perfezionismo, tuttavia, potrebbe talvolta costituire un intralcio e favorire un risultato scarso.

ADATTABILITA' E ANSIA

Sam Sample è emotivamente stabile, maturo, calmo, con atteggiamenti realistici verso la vita. Avendo energia più che sufficiente per far fronte alle sfide della vita, Sam Sample dovrebbe riuscire a superare senza grossi problemi le difficoltà che si presentano ed è probabile che si senta soddisfatto dei risultati conseguiti. Raramente si fa turbare dagli alti e bassi della vita ed affronta con estrema efficacia le situazioni più critiche. può rappresentare per gli altri un modello positivo. I risultati mostrano che Sam Sample non è né migliore né peggiore degli altri nell'affrontare i problemi della vita quotidiana. Moderatamente sicuro e fiducioso di sé, quando inizia un nuovo lavoro si aspetta di agire al meglio e raramente si preoccupa delle possibilità di fallimento. E' una persona dal temperamento tendenzialmente calmo, conseguentemente è improbabile che Sam Sample, quando le cose vanno male, diventi irascibile o irritabile. Il soggetto riesce a rilassarsi ed a recuperare le energie anche dopo una intensa giornata di lavoro, tuttavia in un ambiente lavorativo molto pressante, può manifestare la tendenza a procrastinare.



SCALE DERIVATE

In questa sezione si riportano le analisi delle principali scale derivate. Le scale derivate includono: Ruolo di gruppo, Stile di Leadership, Stile di collaborazione con i superiori e Orientamento Scolastico-Professionale. Dalle scale derivate è possibile ricavare ulteriori informazioni e spunti sul carattere del soggetto esaminato e sul suo comportamento in ambito lavorativo. I punteggi delle scale derivate dovrebbero essere utilizzati anche come delle ipotesi da confrontare con il profilo di base e con le informazioni raccolte con altre modalità.

RUOLO DI GRUPPO

Queste scale descrivono come Sam Sample interagisce con i colleghi in un gruppo di lavoro. E' possibile che il suo modo di interagire nei gruppi possa subire dei cambiamenti a seconda della situazione. Inoltre occorre ricordare che lo stile comportamentale descritto non prende in considerazione il modo di affrontare i problemi dal punto di vista intellettuale, e non può verificare la qualità delle decisioni prese. I punteggi sottostanti indicano l'orientamento generale di Sam Sample ad assumere una funzione particolare nei gruppi. Inoltre si tenga conto che Sam Sample può adottare stili diversi in funzione della situazione contingente, per questo motivo può essere fornita una descrizione del ruolo primario e del ruolo secondario, oppure la descrizione di una combinazione di ruoli.

GRAFICO RUOLO DI GRUPPO

Scala	Punti STEN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Coordinatore	7.5										
Trascinatore	3.2										
Giudice Critico	7.7										
Realizzatore	9.5										
Armonizzatore	5										
Ricerca Risorse	7.2										
Rifinitore	6.4										
Innovatore	2.5										

COMBINAZIONE DI RUOLI - REALIZZATORE/GIUDICE CRITICO

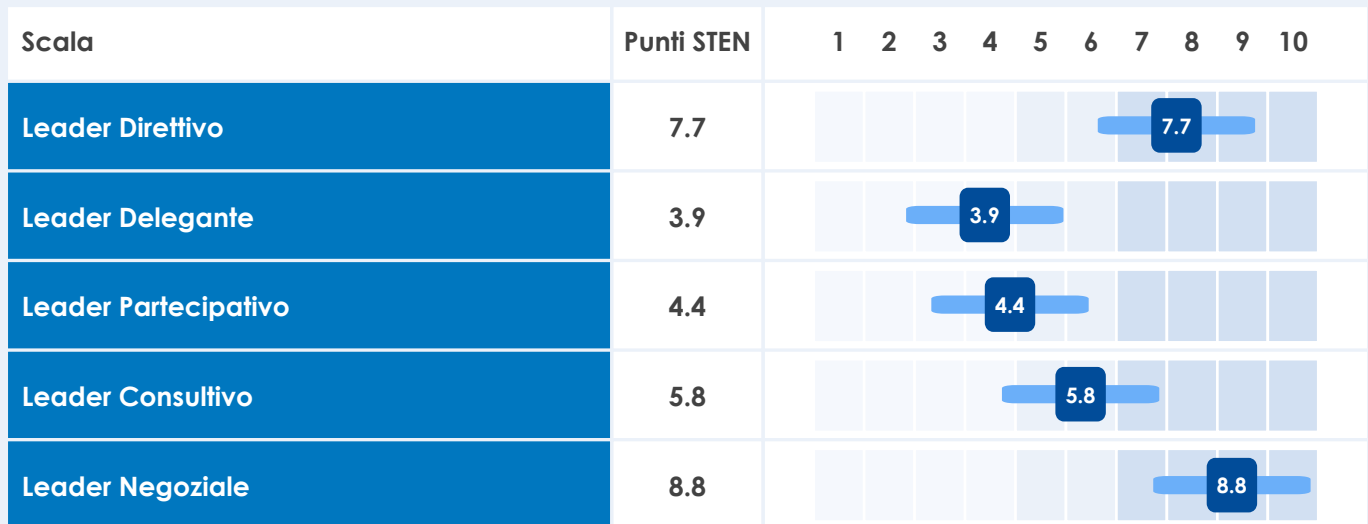
Sam Sample dà il suo contributo all'organizzazione nelle funzioni che gli consentono di analizzare i problemi globalmente e nelle funzioni attuative, ovvero nel ruolo di chi fa in modo che le cose accadano. Possiede la capacità di pensare obiettivamente ed acutamente alle diverse strategie operative e riesce a formulare giudizi equilibrati sulle opzioni che risultano più realistiche e fattibili. Inoltre riesce a tradurre questo orientamento in procedure operative molto pratiche e ad escogitare i sistemi più adatti per ottenere risultati. Quindi associa una mente analitica e acuta alla propensione a sentirsi coinvolto nell'organizzazione. A volte, tuttavia, può essergli difficile ispirare e motivare gli altri e può trovare difficoltoso eseguire funzioni che richiedono la produzione continua di nuove idee. Tuttavia, è probabile che fornisca una valutazione accurata e critica delle idee e dei progetti per la realizzazione dei cambiamenti proposti dagli altri. Secondo Sam Sample il valore dell'innovazione si deve desumere dai fatti e dalle dimostrazioni. Se le condizioni ambientali lo consentono, può dimostrarsi particolarmente efficiente come pensatore strategico e come progettista di sistemi.



STILE DI LEADERSHIP

A partire dal lavoro dello psicologo delle organizzazioni Bass si definiscono una gamma di Stili di Leadership che Sam Sample potrebbe assumere se ricoprisse una posizione di comando. Queste indicazioni possono rivelarsi pertinenti nelle situazioni in cui si richiede di gestire altre persone. Come la gran parte delle caratteristiche di personalità il profilo ottenuto descrive quale stile Sam Sample adotterà con maggior probabilità, non la sua performance nella posizione di Leader. L'efficacia della prestazione può dipendere, infatti, da una molteplicità di fattori ivi compresa la cultura organizzativa in cui l'individuo si trova ad agire.

GRAFICO STILE DI LEADERSHIP



STILE DI LEADERSHIP PRIMARIO: LEADER NEGOZIALE

I Leader Negoziali motivano i dipendenti incoraggiandoli, anche con incentivi, a lavorare per raggiungere obiettivi comuni. Perciò, attraverso il processo negoziale, saranno fatti degli sforzi per arrivare ad un accordo con gli altri membri del gruppo. Un accordo che dovrà essere reciprocamente equo così da motivare le persone a lavorare in un certo modo. Per raggiungere i traguardi prestabiliti i Leader Negoziali debbono affidarsi alle proprie capacità persuasive. Molti Leader Negoziali hanno sviluppato una chiara immagine delle capacità manageriali e generalmente le utilizzano per modulare il proprio approccio adattandolo alla realtà in cui si trovano ad operare. Questa capacità, unita al bisogno di successo, potrebbe indurli, talvolta, ad adottare metodi non convenzionali per il raggiungimento degli obiettivi desiderati.

STILE DI LEADERSHIP SECONDARIO: LEADER DIRETTIVO

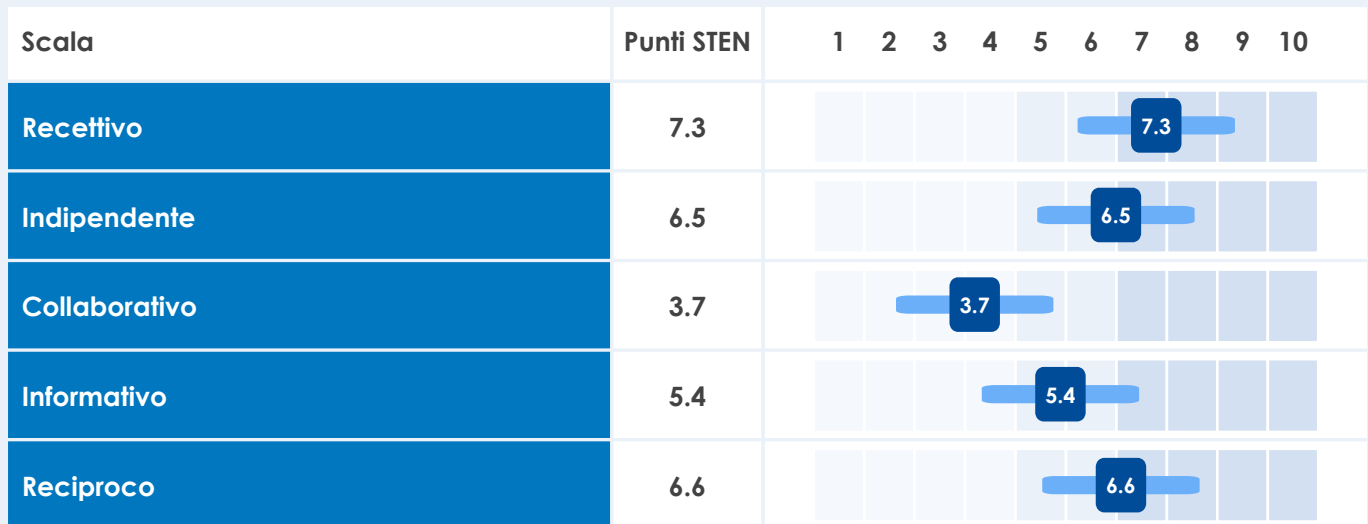
I Leader Direttivi sono caratterizzati da una chiara e netta visione del modo in cui operare. Lasciano decisamente scarsi margini di libertà ai dipendenti, nella convinzione che essi debbano aderire rigorosamente ai metodi ed ai progetti stabiliti. Il forte orientamento ai risultati li porta a controllare e monitorare strettamente i comportamenti, gli atteggiamenti e le performance degli altri. Ciò potrebbe essere una delle ragioni che spiega perchè alcune persone possono percepire i Leader Direttivi un po' freddi e distaccati. Questa impressione viene rinforzata anche dal fatto che i Leader Direttivi si affidano esclusivamente alle proprie opinioni personali e non sollecitano mai il contributo di idee dagli altri, né prendono più di tanto in considerazione le idee degli altri. Tuttavia, questo ultimo aspetto si evidenzierà in particolare quando i giudizi e le capacità/abilità del Leader Direttivo vengono messe in discussione.



STILE DI COLLABORAZIONE CON I SUPERIORI

A partire dal lavoro dello psicologo delle organizzazioni Bass si descrive una gamma di Stili di Collaborazione con i Superiori che Sam Sample potrebbe adottare nel ricoprire una posizione di lavoro subordinato. Si possono ottenere indicazioni pertinenti sia in relazione allo stile di collaborazione adottato, sia in relazione allo stile di leadership vigente. Il profilo ottenuto descrive quale stile di collaborazione Sam Sample adotterà con maggior probabilità e non l'efficacia della prestazione. La qualità della performance può dipendere da molteplici fattori, come ad esempio la cultura vigente nell'organizzazione in cui il soggetto esaminato lavora.

GRAFICO STILE DI COLLABORAZIONE CON I SUPERIORI



STILE DI COLLABORAZIONE PRIMARIO: RECETTIVO

I collaboratori Recettivi sono individui solitamente accomodanti che desiderano concludere i compiti assegnati conformemente a quanto è stato precedentemente stabilito. Pertanto i colleghi di Sam Sample conosceranno il lato più conformista e tradizionalista della sua natura. E' molto probabile che lasci ad altri membri del gruppo la produzione di idee e di proposte. Conseguentemente il Collaboratore Recettivo eseguirà al meglio delle proprie possibilità quanto è stato stabilito da altri.

STILE DI COLLABORAZIONE SECONDARIA: RECIPROCO

I Collaboratori Reciproci sono degli individui con una visione emotivamente matura delle cose che raramente si abbattono per le critiche ricevute o le battute d'arresto. Generalmente sono a proprio agio nell'avanzare le proprie proposte e idee o anche nella negoziazione con i manager di quale sia il miglior modo per raggiungere un risultato, strutturare un progetto o un piano. E' probabile che il Collaboratore Reciproco sia una figura complementare al Leader Negoziale perchè possiede, solitamente, una robusta considerazione di sé stesso, e perchè rende decisamente produttivo qualsiasi scambio di opinioni tra il dipendente e il manager.



STILE DI INFLUENZAMENTO O VENDITA

Gli Stili di Influenzamento o di Vendita descrivono quale stile più probabilmente adoterà Sam Sample. Ciò può essere interessante in relazione a quelle molteplici situazioni in cui si richiede di persuadere gli altri o di vendere un prodotto, un servizio o un'idea. Il profilo ottenuto descrive lo stile che più probabilmente adoterà Sam Sample, non la qualità della performance. L'efficacia della prestazione è variamente connessa a molteplici fattori tra cui il tipo di prodotto trattato, la tipologia di cliente, la situazione contingente ed anche la cultura organizzativa in cui l'individuo si trova ad agire. Allo stesso tempo, secondo la situazione, possono essere adottati diversi stili pertanto, può essere fornita una descrizione dello stile di persuasione primario e dello stile di persuasione secondario.

GRAFICO STILE DI INFLUENZAMENTO O VENDITA

Scala	Punti STEN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Comunicatore Sicuro	8.4								8.4		
Creatore di Rapporto	7.7							7.7			
Rassicuratore	9.3								9.3		
Innovatore	5.2				5.2						
Entusiasta	4.9				4.9						
Perseverante	9.5								9.5		
Vincente	4.5				4.5						
Tecnico	7.3							7.3			
Sostenitore Amm.vo	8.5								8.5		
Team Manager	8.2								8.2		

STILE DI INFLUENZAMENTO/VENDITA PRIMARIO: PERSEVERANTE

Il Perseverante è un individuo resiliente e determinato che crea le occasioni di influenzamento o di vendita attraverso l'attivazione e creazione di contatti perseguiti con determinazione ed ostinazione. E' inusuale che il Perseverante se la prenda per un rifiuto oppure che lo consideri un ostacolo insormontabile. I Perseveranti sono convinti che il sistematico ampliamento del numero di contatti ed il perseguimento metodico delle opportunità conduca, alla fine, al meritato successo.

STILE DI INFLUENZAMENTO/VENDITA SECONDARIO: RASSICURATORE

Il Rassicuratore generalmente modula il proprio approccio adattandolo alla cultura organizzativa del cliente. Perciò non farà pressioni per imporre le proprie idee o opinioni, ma trasmetterà quelle credenze che ritiene condivise dagli altri. E' un approccio che normalmente riduce al minimo le possibilità di disaccordo e di conflitto e promuove un diffuso senso di fiducia e comfort relazionale.



ORIENTAMENTO SCOLASTICO-PROFESSIONALE

In questa sezione si esaminano i sei Tipi Professionali di Holland associati alle caratteristiche di personalità di Sam Sample. Il punteggio esprime il grado di similarità tra le diverse aree occupazionali con il profilo di personalità ottenuto con il 15FQ+. I risultati del profilo di Holland dovrebbero essere confrontati anche con altre fonti di informazione come i valori, le motivazioni, gli interessi, le abilità, le qualifiche professionali e/o il lavoro effettivamente svolto. Inoltre è buona prassi utilizzare il profilo ottenuto per ampliare le opportunità di carriera e di sviluppo personale-professionale piuttosto che per restringerne la gamma.

GRAFICO ORIENTAMENTO SCOLASTICO-PROFESSIONALE

Scala	Punti STEN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Realistico	8.2								8.2		
Investigativo	4.3			4.3							
Artistico	2.8		2.8								
Sociale	6.1					6.1					
Intraprendente	6.7					6.7					
Convenzionale	7.6							7.6			

Tipo Realistico

La persona con tipo di personalità Realistica ama mestieri in cui può esprimere le proprie capacità meccaniche ed è descritto come conformista, franco, onesto, materialista, naturale, perseverante, pratico, modesto e stabile. L'espressione dei tratti psicologici descritti si amplifica in caso di congruenza con un ambiente psicologico realistico che presuppone la manipolazione sistematica di oggetti, strumenti, macchine. Tale ambiente spinge le persone ad impegnarsi in attività concrete che rafforzano le loro competenze tecniche. Le porta a sentirsi a proprio agio in attività meccaniche e meno nelle attività più sociali, nonché a privilegiare ricompense e valori materiali.

Tipo Investigativo

La persona con un tipo di personalità Investigativa ama mestieri come il biologo, il chimico, l'antropologo, il geologo, il tecnico medico. Possiede capacità matematiche e scientifiche e viene generalmente descritto come analitico, prudente, critico, curioso, indipendente, introverso, metodico, preciso e razionale. L'espressione dei tratti psicologici descritti si amplifica in caso di congruenza con un ambiente psicologico investigativo che presuppone l'osservazione e l'investigazione sistematica e astratta di fenomeni fisici, biologici o culturali. Questo ambiente stimola gli individui a impegnarsi in attività intellettuali e li incoraggia a sviluppare competenze scientifiche. Li può portare a percepirsi come privi di leadership, ad avere una visione del mondo complessa, astratta e originale, e a privilegiare i valori scientifici.



Tipo Artistico

La persona con un tipo di personalità Artistica ama mestieri come il compositore, il musicista, lo scrittore, il decoratore, l'attore, ecc.. Possiede capacità artistiche, musicali e di scrittura. Viene descritto come complicato, emotivo, espressivo, immaginifico, con poco spirito pratico, impulsivo, indipendente, intuitivo, non conformista e originale. L'espressione dei tratti psicologici descritti si amplifica in caso di congruenza con un ambiente psicologico artistico che presuppone attività libere, poco sistematiche e mal definite, nonché competenze creative. Questo ambiente stimola gli individui a impegnarsi in attività artistiche e li incoraggia a sviluppare le loro competenze artistiche. Li porta a percepirsi come creativi, originali, non conformisti e indipendenti, ad avere una visione del mondo non convenzionale in cui vengono privilegiati i valori artistici.

Tipo Sociale

La persona con un tipo di personalità Sociale ama mestieri come l'insegnante, il consulente, lo psicologo clinico, il logopedista. Possiede capacità sociali e può essere descritto come convincente, cooperativo, amichevole, di sostegno, idealista, gentile, responsabile, socievole e comprensivo. L'espressione dei tratti psicologici descritti si amplifica in caso di congruenza con un ambiente psicologico sociale che presuppone un agire sugli altri al fine di formarli, educarli, guarirli, aiutarli. Questo ambiente stimola gli individui a impegnarsi in attività sociali e a sviluppare le loro competenze sociali. Li porta a percepirsi come persone che amano aiutare gli altri e capaci di comprenderli, persone cooperative e socialmente attive, che percepiscono il mondo secondo punti di vista diversi e privilegiano i valori sociali.

Tipo Intraprendente

La persona con un tipo di personalità Intraprendente ama mestieri come il mediatore, il manager, il gestore di locali, il produttore, l'addetto agli acquisti. Possiede capacità di leadership e si esprime con facilità. Viene descritto come avventuroso, ambizioso, dominatore, energico e impulsivo, ottimista e alla ricerca del piacere, fiducioso in se stesso e popolare. L'espressione dei tratti psicologici descritti si amplifica in caso di congruenza con un ambiente psicologico intraprendente che presuppone un agire sugli altri al fine di raggiungere obiettivi personali o prefissati da un'organizzazione. Questo ambiente stimola gli individui a impegnarsi in attività in cui bisogna dirigere gli altri e che sviluppino competenze gestionali. Li spinge a percepirsi aggressivi, popolari, sicuri di sé, socievoli, a vedere il mondo in termini di status e potere, in maniera molto semplificata, e a privilegiare i valori concernenti il denaro, il potere e lo status.

Tipo Convenzionale

La persona con un tipo di personalità Convenzionale ama mestieri come l'impiegato, l'analista finanziario, il bancario, l'analista gestionale. Possiede capacità di lavoro d'ufficio e matematiche. Viene descritto come conformista, coscienzioso, prudente, conservatore, ordinato, perseverante, con senso pratico e calmo. L'espressione dei tratti psicologici descritti si amplifica in caso di congruenza con un ambiente psicologico convenzionale che presuppone la manipolazione sistematica, secondo piani precisi, di dati che possono essere molto diversi. Questo ambiente stimola gli individui ad impegnarsi in attività convenzionali. Li spinge a percepirsi come poco artistici, conformisti e metodici, a vedere il mondo in maniera semplice, stereotipata, convenzionale, nonché a privilegiare i valori concernenti il denaro, il conformismo, la dipendenza.



COMMENTI AGGIUNTIVI

In questa sezione si elencano alcuni aspetti tratti dal profilo di Sam Sample. Nel corso dell'intervista o degli incontri di consulenza, l'intervistatore può usarli come base per ulteriori approfondimenti.

POTENZIALI PUNTI DI FORZA

- Evita di prendere decisioni affrettate.
- Quando prende le decisioni probabilmente adotta un approccio razionale e oggettivo.
- Può prendere in considerazione il punto di vista degli altri.
- Controlla l'espressione dei propri sentimenti ed emozioni, Poiché desidera dare un'impressione positiva di sé.
- È probabile che sia pratico e realistico e con piedi ben saldi sulla terra.
- Mostra un certo interesse per le procedure e i sistemi efficienti ed è improbabile che sperimenti cose non provate e non testate.
- Tenace e pragmatico, difficilmente si fa distrarre da nozioni astratte di limitata applicabilità pratica.

AREE DI POTENZIALE MIGLIORAMENTO

- Può avere la tendenza a riflettere troppo a lungo sulle decisioni da prendere, talvolta evitando di prenderle.
- Può focalizzarsi troppo sui compiti dimenticandosi del fattore umano.
- Può fare troppo affidamento sul sostegno ed accettazione del gruppo.
- Il suo comportamento è estremamente influenzato dai valori e dalle aspettative sociali.
- Non ha interesse per i problemi concettuali e non presta attenzione agli aspetti globali di un compito.
- L'interesse per i metodi e le procedure consolidate è tale che può ignorare le nuove idee.
- pragmatico, può scartare i compiti astratti e concettuali perchè li considera privi di sostanza e di significato.



15FQ+ GRAFICI

GRAFICO DEL PROFILO CLASSICO

Scala	P.Gr	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX	%ile
fA	19	Distaccato, Freddo Riservato, Critico, Impersonale, Rigido.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Empatico Cordiale, Partecipe, Premuroso, Caldo.	56
β	22	Bassa Intellectance Ha poca fiducia nelle proprie abilità intellettuali.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Alta Intellectance Confida nelle proprie abilità intellettuali.	76
fC	23	Infl. dai Sentimenti Emotivo, Volubile, Labile, Frustrato.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Emotivamente Stabile Maturo, Calmo, Controllato, Flessibile.	97
fE	16	Remissivo Arendevole, Mite, Docile, Rispettoso.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Dominante Assertivo, Combattivo, Aggressivo, Competitivo.	59
fF	8	Serio, Misurato Compassato, Taciturno, Prudente, Introspettivo.	1 2 3 3 4 5 6 7 8 9 10	Vivace, Spensierato Entusiasta, Espressivo, Spumeggiante.	11
fG	22	Incostante Irrisolvuto, Trascura Regole, Superficiale.	1 2 3 4 5 6 7 8 8 9 10	Coscienzioso Perseverante, Ligio a Regole, Scrupoloso.	80
fH	22	Timido Schivo, Cauto, Ritroso, Impacciato.	1 2 3 4 5 6 7 8 8 9 10	Socialmente Audace Intraprendenza sociale, Spontaneo, Sfrontato.	90
fI	9	Realista Pratico, Duro, Poco sensibile al culturale.	1 2 3 3 4 5 6 7 8 9 10	Tenero, Idealista Sensibile, Immaginario estetizzante, Interesse al culturale.	11
fL	6	Fiducioso Adattabile, Tollerante, Ingenuo, Benevolente.	1 2 3 4 5 5 6 7 8 9 10	Diffidente Scettico, Cinico, Dogmatico, Centrato su di sé.	37
fM	5	Convenzionale Pragmatico, Solution-Oriented, di scarsa immaginazione.	1 2 3 3 4 5 6 7 8 9 10	Ideativo, Fantastico Creativo, Immaginario, Distratto.	10
fN	24	Schietto, Genuino Sincero, Naturale, Diretto, di gusti semplici.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Discreto, Contenuto Diplomatico, Socialmente Acuto, Sofisticato, Scaltro.	93
fO	14	Sicuro di sé Calmato, Imperturbabile, di Nervi Saldi, non incline a rimproverarsi.	1 2 3 4 5 5 6 7 8 9 10	Apprensivo Preoccupato, Insecure, Incline a colpevolizzarsi.	40
fQ ₁	4	Conservatore Tradizionalista, Resistente alle innovazioni, Conformista.	1 2 3 4 4 5 6 7 8 9 10	Sperimentatore Aperto alle innovazioni e al cambiamento, Non convenzionale.	13
fQ ₂	2	Orientato al Gruppo Ha bisogno del sostegno del Gruppo, Cerca approvazione sociale.	1 2 3 3 4 5 6 7 8 9 10	Autosufficiente Individualista, va per la propria strada, Indipendente.	6
fQ ₃	22	Informale Permissivo, Presta poca attenzione alle convenzioni sociali.	1 2 3 4 5 6 7 8 8 9 10	Controllato Attento alle convenzioni, Fedele al sé ideale, Moralistico, Esigente.	83
fQ ₄	6	Rilassato Disteso, Soddisfatto, Paziente, Non frustrato.	1 2 3 4 4 5 6 7 8 9 10	Teso Impaziente, Bassa tolleranza frustrazione, Irritabile, Irrequieto.	15



PROFILO DEI BIG FIVE

Scala	STEN	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
E	6	Introversione Non sente il bisogno del contatto e degli stimoli sociali.		Estroversione Ha una forte predisposizione ad interagire socialmente.
N	3	Bassa Ansia Calmò, Emotivamente maturo, capace di gestire situazioni di alto impatto emozionale.		Alta Ansia Può avere difficoltà a fare fronte a situazioni cariche emotivamente.
O	3	Pragmatismo Realistico, Pratico e dagli atteggiamenti tradizionalisti.		Apertura all'esperienza Aperto alle nuove esperienze, ha molti interessi anche artistici e culturali.
A	5	Indipendenza Volitivo, Competitivo, Sicuro di sé.		Gradevolezza Empatico, si adopera per evitare conflitti, accomodante.
C	9	Impulsivo Libero dalle costrizioni derivanti dalle regole sociali. Segue gli istinti. Basso autocontrollo.		Controllato Si adegua alle norme ed alle aspettative sociali. Inibisce gli istinti. Alto autocontrollo.



INDICI DELLO STILE DI RISPOSTA

Scale Distorsione

Scala	P.Gr	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Desiderabilità Sociale	12								8		
Contraffaz. Positiva	10								8		
Contraffaz. Negativa	2		2								

Scale di Rischio

Scala	P.Gr	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Tendenza Centrale	3	1									
Infrequenza	0	1									

SCALE DERIVATE SPECIALI

Scala	P.Gr	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Intelligenza Emotiva	26								8		
Attegg.Lav.Positivo	32										10



GRAFICO STILI NELLE RELAZIONI INTERPERSONALI

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
E	Introversione Non sente il bisogno del contatto e degli stimoli sociali.		Estroversione Ha una forte predisposizione ad interagire socialmente.
fA	Distaccato, Freddo Riservato, Critico, Impersonale, Rigido.		Empatico Cordiale, Partecipe, Premuroso, Caldo.
fF	Serio, Misurato Compassato, Taciturno, Prudente, Introspettivo.		Vivace, Spensierato Entusiasta, Espressivo, Spumeggiante.
fH	Timido Schivo, Cauto, Ritroso, Impacciato.		Socialmente Audace Intraprendenza sociale, Spontaneo, Sfrontato.
-fQ₂	Autosufficiente Individualista, va per la propria strada, Indipendente.		Orientato al Gruppo Ha bisogno del sostegno del Gruppo, Cerca approvazione sociale.

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
A	Indipendenza Volitivo, Competitivo, Sicuro di sé.		Gradevolezza Empatico, si adopera per evitare conflitti, accomodante.
-β	Alta Intellectance Confida nelle proprie abilità intellettuali.		Bassa Intellectance Ha poca fiducia nelle proprie abilità intellettuali.
-fE	Dominante Assertivo, Combattivo, Aggressivo, Competitivo.		Remissivo Arrendevole, Mite, Docile, Rispettoso.
-fI	Diffidente Scettico, Cinico, Dogmatico, Centrato su di sé.		Fiducioso Adattabile, Tollerante, Ingenuo, Benevolente.
-fQ₁	Sperimentatore Aperto alle innovazioni e al cambiamento, Non convenzionale.		Conservatore Tradizionalista, Resistente alle innovazioni, Conformista.



GRAFICO STILE DI PENSIERO

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
O	Pragmatismo Realistico, Pratico e dagli atteggiamenti tradizionalisti.		Apertura all'esperienza Aperto alle nuove esperienze, ha molti interessi anche artistici e culturali.
fI	Realista Pratico, Duro, Poco sensibile al culturale.		Tenero, Idealista Sensibile, Immaginativo estetizzante, Interesse al culturale.
fM	Convenzionale Pragmatico, Solution-Oriented, di scarsa immaginazione.		Ideativo, Fantasiato Creativo, Immaginativo, Distratto.
fQ₁	Conservatore Tradizionalista, Resistente alle innovazioni, Conformista.		Sperimentatore Aperto alle innovazioni e al cambiamento, Non convenzionale.
Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
C	Impulsivo Libero dalle costrizioni derivanti dalle regole sociali. Segue gli istinti. Basso autocontrollo.		Controllato Si adegua alle norme ed alle aspettative sociali. Inibisce gli istinti. Alto autocontrollo.
fG	Incostante Irresoluto, Trascura Regole, Superficiale.		Coscienzioso Perseverante, Ligo a Regole, Scrupoloso.
fN	Schietto, Genuino Sincero, Naturale, Diretto, di gusti semplici.		Discreto, Contenuto Diplomatico, Socialmente Acuto, Sofisticato, Scaltro.
fQ₃	Informale Permissivo, Presta poca attenzione alle convenzioni sociali.		Controllato Attento alle convenzioni, Fedele al sé ideale, Moralistico, Esigente.



GRAFICO STILE DI PENSIERO

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
N	Bassa Ansia Calmo, Emotivamente maturo, capace di gestire situazioni di alto impatto emozionale.		Alta Ansia Può avere difficoltà a fare fronte a situazioni cariche emotivamente.
-fC	Emotivamente Stabile Maturo, Calmo, Controllato, Flemmatico.		Infl. dai Sentimenti Emotivo, Volubile, Labile, Frustrato.
fO	Sicuro di sé Calmo, Imperturbabile, di Nervi Saldi, non incline a rimproverarsi.		Apprensivo Preoccupato, Insicuro, Incline a colpevolizzarsi.
fQ₄	Rilassato Disteso, Soddisfatto, Paziente, Non frustrato.		Teso Impaziente, Bassa tolleranza frustrazione, Irritabile, Irrequieto.
fL	Fiducioso Adattabile, Tollerante, Ingenuo, Benevolente.		Diffidente Scettico, Cinico, Dogmatico, Centrato su di sé.