



Stefania Tratto

Questo profilo contiene

I. INTRODUZIONE

II. LE CARATTERISTICHE COMPORTAMENTALI DEL TUO STILE ADATTATO

- Decisioni, risoluzione dei problemi e sfide: la tua componente rossa.
- Comunicazione, influenza, entusiasmo: la tua componente gialla.
- Coerenza, ascolto, ritmi stabili: la tua componente verde.
- Analisi, rispetto delle regole e limiti: la tua componente blu.

III. IL GRAFICO DEL TUO STILE NATURALE

IV. INTERAZIONE TRA I TUOI DIFFERENTI COLORI

- Descrizione del tuo stile adattato
- Interazione tra i diversi colori
- Dinamica tra il vostro stile naturale e quello adattato.
- Tensione paradossale

V. IL GRAFICO DEL TUO STILE OPPOSTO

- Descrizione del tuo stile opposto (relazioni o situazioni)
- Consigli generali di comunicazione
- Tavola riassuntiva per comprendere coloro che non ti assomigliano.
- Consigli pratici per rendere la comunicazione più efficace.

VI. POSSIBILI PUNTI DI SVILUPPO DEL TUO STILE

VII. PAGINA DI RIEPILOGO DEI 4 COLORI

VIII. RIEPILOGO DELLE ATTITUDINI VERBALI E NON VERBALI



I. INTRODUZIONE

«Per elevarsi, bisogna scendere profondamente dentro di sé» scrisse Voltaire.

Le ricerche mostrano che la conoscenza di sé stessi è il principale strumento per progredire e aver successo in un ambiente in mutamento. In effetti, conoscere sé stessi permette di comprendere sia i propri meccanismi di comportamento sia quelli degli interlocutori e di conseguenza di sviluppare delle strategie di adattamento. Questo profilo di personalità ti darà alcuni punti di riferimento.

Questo profilo non è che il riflesso delle tue risposte, date in un preciso momento della tua vita, in un contesto specifico. Non prende in considerazione il tuo ambiente sociale o familiare, i tuoi valori o le tue esperienze.

È corretto al 100%? Sicuramente troverai che contiene un sacco di verità e di materiale per progredire. Per contro altri temi potrebbero sembrarti inesatti o inappropriati... In effetti, i nostri comportamenti a volte sono opposti, al punto che una persona può essere a volte rapida altre lenta, o essere attenta verso un interlocutore ed aggressiva con un altro...

Il comportamento umano è così ricco e complesso da non poter collocare le persone dentro categorie fisse. Questo profilo descrive dunque delle tendenze e degli atteggiamenti che adotti frequentemente. Nessun colore è meglio di un altro, tuttavia un "comportamento colore" può risultare appropriato o meno in una data situazione. Secondo il tuo ambiente e gli obiettivi che vuoi raggiungere, puoi rinforzare il tuo potenziale appoggiandoti ai tuoi punti di forza e definendo le aree di miglioramento che ti sembrano prioritarie.

Prenditi il tempo di rileggere il tuo Profilo 4Colori e di sottolineare i termini che ti sorprendono. Parlane coi tuoi amici, genitori, colleghi; oppure parlane con il tuo consulente, se stai partecipando ad un seminario. Ti daranno la loro preziosa opinione, che è essenziale in ogni processo di sviluppo.

II. LE CARATTERISTICHE COMPORTAMENTALI DEL TUO STILE ADATTATO



Questo colore descrive il modo in cui ti conformi e reagisci alle regole e alle procedure.



Lavori in maniera precisa e strutturata prendendo un tempo sufficiente di riflessione prima di passare all'azione. Prima di deciderti trovi tutte le informazioni necessarie, che analizzi in maniera concreta.

Ti attieni alle regole ed alle procedure producendo un lavoro abbastanza convenzionale. Controlli la qualità del tuo lavoro con precisione.

Hai abbastanza calma e distacco per essere diplomatico. Sai come esprimere le tue idee e non apprezzi affatto le controversie.

Basi la tua logica su dati concreti e dai più fiducia a ciò che è scritto piuttosto che a ciò che è detto.

Non ti piace esprimere i tuoi sentimenti e la distanza che tieni nelle relazioni può a volte dare l'impressione di rigidità o freddezza.

Come occuparti opportunamente dei tuoi bisogni?

Fai una lista delle esigenze importanti per te e condividi gli argomenti con il tuo ambiente.

- Degli obiettivi dettagliati scomposti in una progressione di tappe.
- Un quadro e un programma strutturato.
- Della fasi solide di lavoro tecnico.

II. LE CARATTERISTICHE COMPORTAMENTALI DEL TUO STILE ADATTATO



Questo colore descrive in che modo interagisci con gli altri.



Socievole ti piace lavorare in squadra, ricerchi il riconoscimento dei tuoi colleghi e amici. Comunicatore nato, trasmetti entusiasmo e ottimismo intorno a te. Ti piace convincere la gente, e ti esprimi con facilità.

Crei una rete di relazioni che è spesso informale e va oltre il semplice livello professionale. Parli in maniera espansiva e calorosa.

Preferisci un'atmosfera amichevole di piacere condiviso, al punto che a volte è difficile importi e prendere le distanze, se hai un ruolo direttivo è difficile instaurare una relazione gerarchica.

Dai l'impressione di facilità e leggerezza che ti differenzia da coloro che percepiscono l'ambiente in maniera ostile. Costoro potrebbero rinfacciarti di metterti troppo in evidenza o di disperderti.

Come occuparti opportunamente dei tuoi bisogni?

Fai una lista delle esigenze importanti per te e condividi gli argomenti con il tuo ambiente.

- Un ambiente positivo e collaborativo.
- Degli incoraggiamenti e delle felicitazioni.
- Della coesione nel gruppo.
- Degli incontri e delle condivisioni.

II. LE CARATTERISTICHE COMPORTAMENTALI DEL TUO STILE ADATTATO



Questo colore descrive il modo in cui stabilizzi il tuo ambiente lavorativo e reagisci ai cambiamenti di ritmo.



Lavori con metodo e ti adatti se necessario a svolgere un compito di routine che non sconvolgerà le tue previsioni.

Apporti metodo, serietà e ponderazione nel tuo lavoro.

Sei paziente e apprezzi che i cambiamenti si facciano passo dopo passo (se ai tuoi occhi sono veramente necessari).

Sei un collega leale e collaborativo perché comprensivo nei confronti altrui, sei sempre pronto a renderti utile. La tua capacità di ascolto fa di te una persona capace di lenire le tensioni all'interno di un gruppo.

Ti si percepisce come una persona calma, posata e stabile. È difficile per te lavorare in momenti di urgenza.

A volte ti fai carico delle situazioni tenendo per te ciò che hai nel cuore per timore di disturbare gli altri. Talvolta resti appartato ed è possibile che tu esprima la tua opinione a terzi piuttosto che a persone direttamente coinvolte.

Come occuparti opportunamente dei tuoi bisogni?

Fai una lista delle esigenze importanti per te e condividi gli argomenti con il tuo ambiente.

- Un ambiente positivo.

- Tempo per procedere passo dopo passo.
- Un ambiente collaborativo
- Delle condivisione delle esperienze.

II. LE CARATTERISTICHE COMPORTAMENTALI DEL TUO STILE ADATTATO



Questo colore descrive il modo in cui risolvi i problemi e affronti le sfide.



Ti dai obiettivi realistici e ricerchi la moderazione nel modo di comportarti. Ti mostri prudente e prima di decidere prendi generalmente il tempo di cercare le diverse soluzioni possibili. Non esiti a tener conto dei pareri consultivi dei tuoi pari per decidere.

Risolvi i problemi in modo convenzionale.

Ti mostri collaborativo e alla mano, non esiti a smussare gli angoli o a lasciare correre per evitare un potenziale conflitto. Le persone amano lavorare con te per la tua discrezione e modestia.

Il dubbio invade talvolta il tuo processo decisionale e lo rende un esercizio delicato. Può sembrarti difficile dire ciò che pensi, far valere il tuo punto di vista e mostrarti assertivo. Dire «No» è per te spesso imbarazzante.

Come occuparti opportunamente dei tuoi bisogni?

Fai una lista delle esigenze importanti per te e condividi gli argomenti con il tuo ambiente.

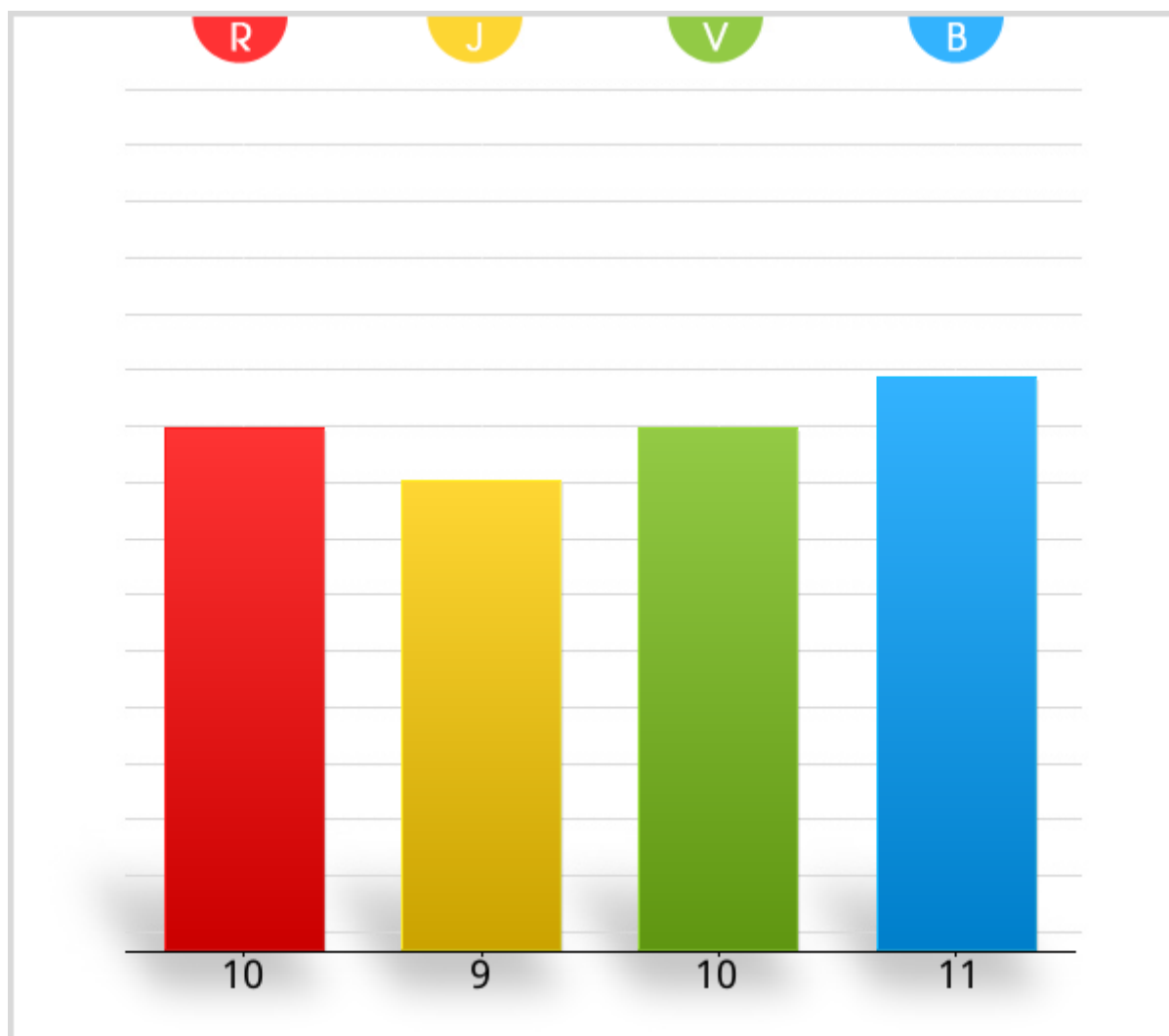
- Un ambiente positivo e collaborativo.
- Degli obiettivi concordati, attendibili e rivedibili.
- Una valorizzazione del tuo ruolo all'interno del gruppo.

III. IL GRAFICO DEL TUO STILE NATURALE

Questo grafico mostra il tuo stile naturale, in funzione delle tue risposte “meno”.
Rappresenta il tuo stile personale, che sviluppi quando non devi fare sforzi per adattare il tuo comportamento o quando, preso dallo stress o dalle emozioni, non stai più prestando attenzione. Questo stile è il tuo ancoraggio comportamentale, la tua base stabile che ovviamente si svilupperà, ma in maniera progressiva.



IL TUO GRAFICO PROFILO 4COLORS NATURALE

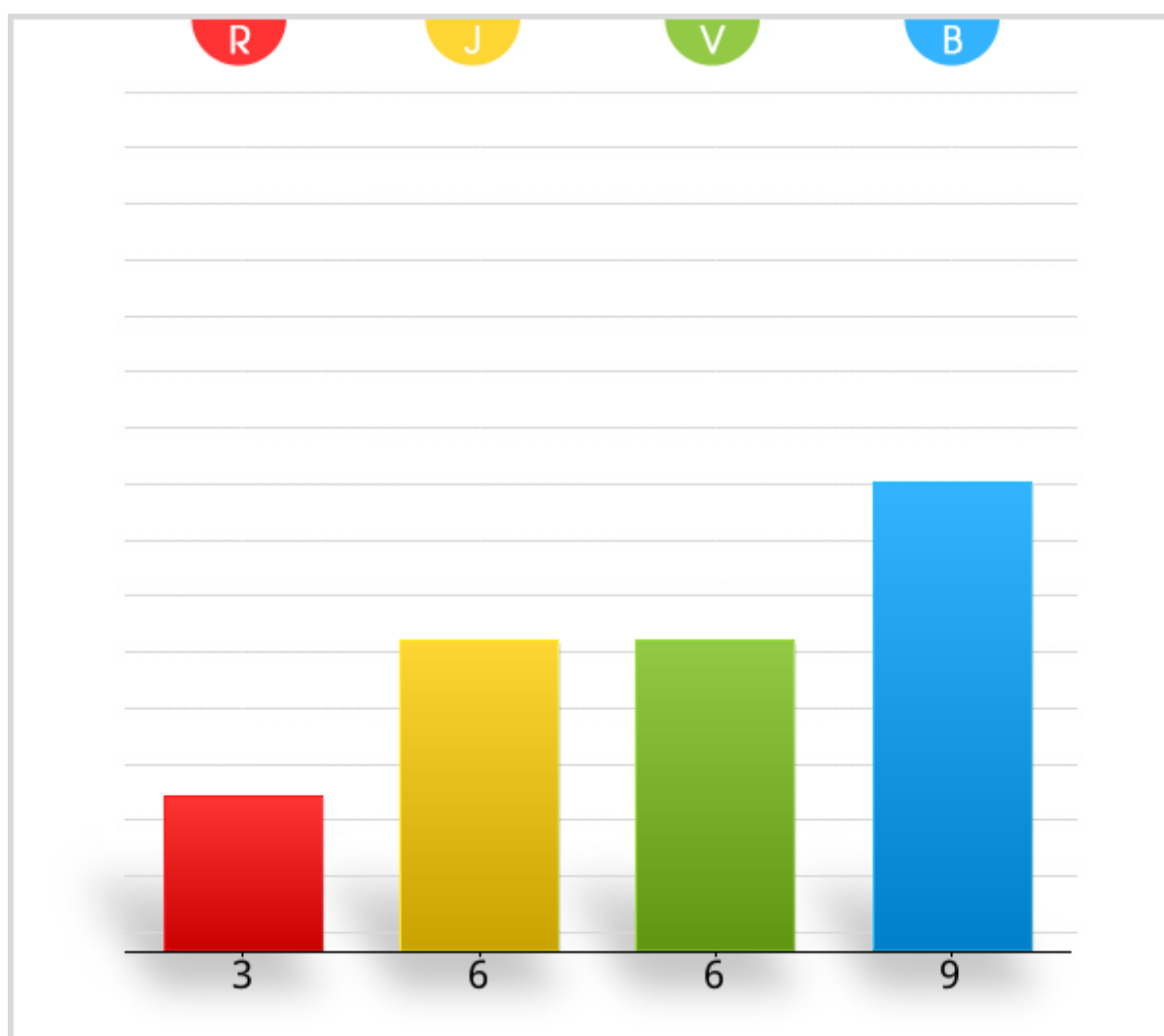


IV. INTERAZIONE TRA I TUOI DIFFERENTI COLORI

Questo grafico è stato creato in funzione delle tue risposte “più”. Descrive lo stile adattato al tuo ambiente, quello che produci per fare uno sforzo sociale. È lo stile che mostri alle persone che ti circondano. Questo è lo stile che ritieni sia più efficace per soddisfare i tuoi bisogni e rispondere alle aspettative degli altri.



IL TUO GRAFICO PROFILO 4COLORI ADATTATO



Interazioni tra i diversi colori del tuo profilo

Le diverse caratteristiche della personalità interagiscono per rinforzarsi, equilibrarsi, attenuarsi o a volte anche entrare in conflitto.

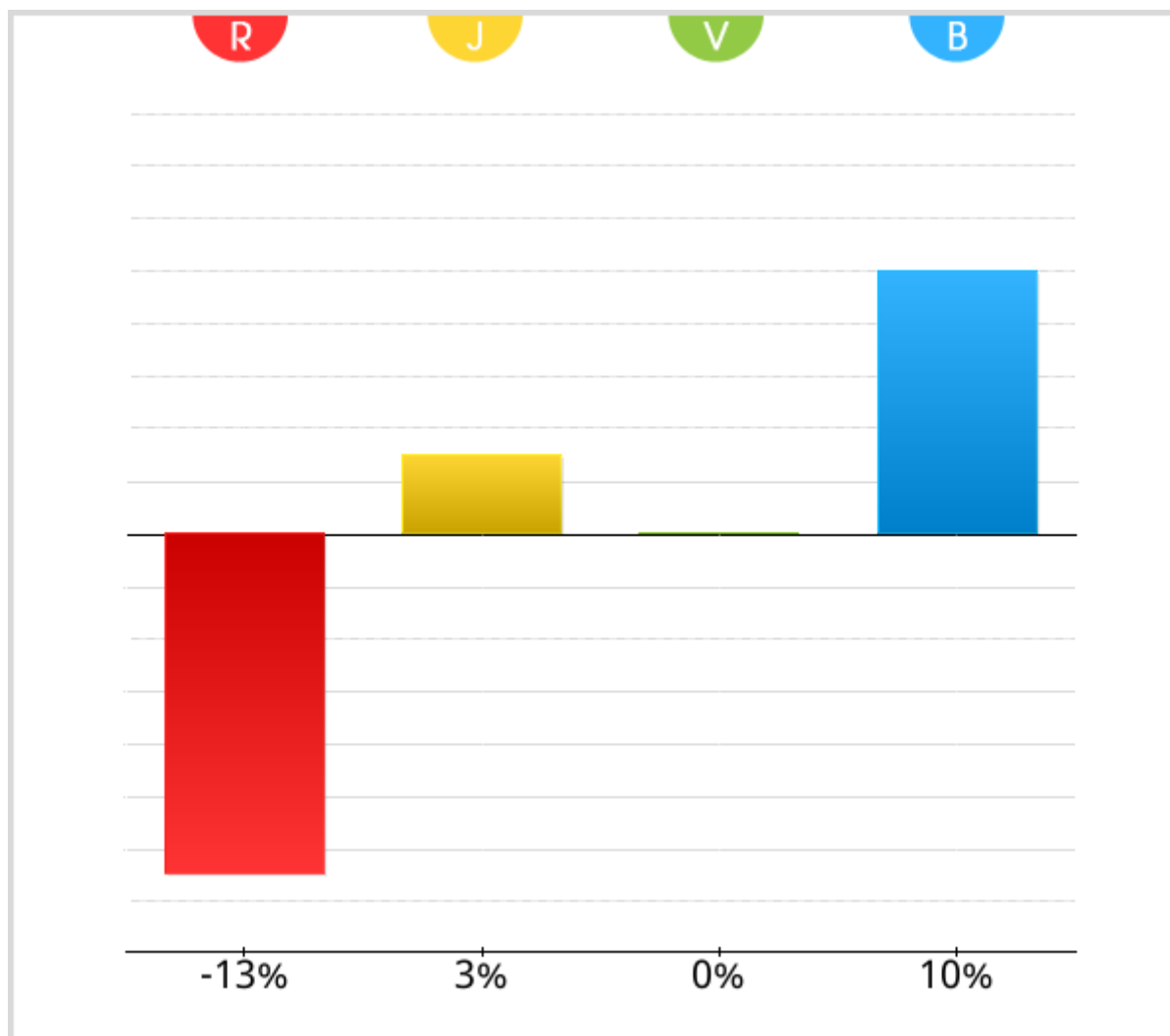
Questo paragrafo descrive il comportamento di alcune persone i cui colori si coniugano per produrre dei tratti della personalità piuttosto marcati:

Ad esempio, l'effetto della combinazione tra molto giallo e rosso crea un profilo altamente orientato all'azione e che raramente si riposano... L'effetto di molto blu e rosso crea un profilo naturalmente scettico e introspettivo...

Per quanto ti concerne il risultato della combinazione di questi colori non porta ad accentuare il tuo comportamento.

Dinamica tra il vostro stile naturale e quello adattato.

Il grafico sopra riportato illustra le variazioni che hai prodotto in base all'ambiente. A volte è utile rafforzare certe tendenze (freccia in salita) o al contrario attenuarle (freccia discendente).



Tensione paradossale

Le tensioni paradossali sono allo stesso tempo un elemento guida, un vettore di creatività, ma anche talvolta, una fonte di disagio, stress, paralisi cognitiva e comportamentale.

Questi bipolarismi formano un complesso unico e dinamico nella tua personalità.

Un suggerimento: trova qui di seguito quelle domande che ti creano dei conflitto interiori. Precisa e accogli queste conversazioni interiori come vera ricchezza. Esse possono condurti a immaginare un nuovo percorso creativo, o a trovare un compromesso accettabile ai tuoi occhi. Lascia che si esprimano adeguatamente, al momento giusto e nelle situazioni opportune.

Più un colore è forte davanti al suo polo opposto, più il comportamento sarà automatico semplificando decisioni, senza tuttavia arricchirle.

A volte, una bipolarità equilibrata può portare a sviluppare compromessi scomodi o alternative ancora più efficienti.

Sottolinea i punti che sono problematici ai tuoi occhi. Discutine con chi ti sta vicino al lavoro o con un coach per esplorarli.

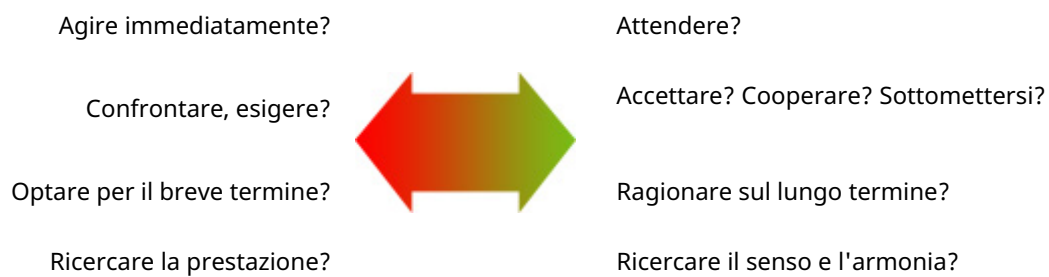
Tensione rosso/verde



Naturale

Adattato

Che fare?



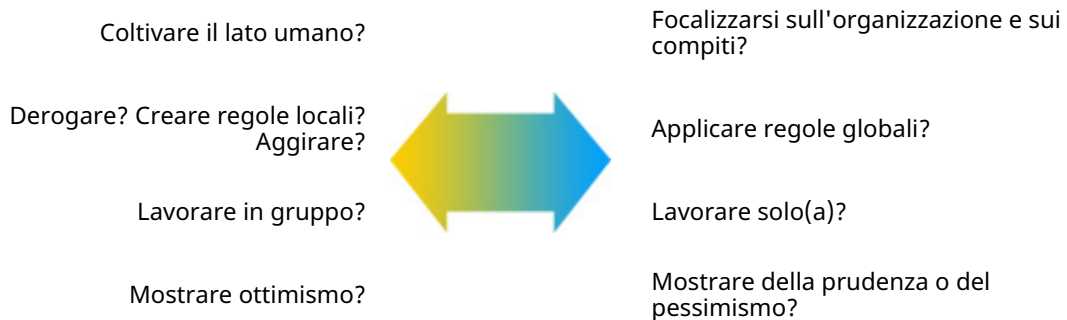
Tensione giallo/blu



Naturale

Adattato

Che fare?



Tensione rosso/giallo



Naturale



Adattato

Che fare?



Tensione giallo /verde

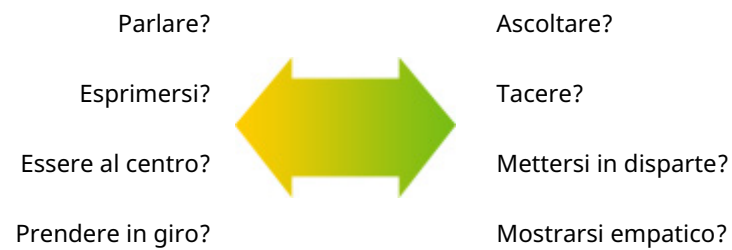


Naturale



Adattato

Che fare?



Tensione verde/blu



Naturale



Adattato

Che fare?

Aprirsi alle relazioni umane?

Impegnarsi con le organizzazioni?

Ricerca l'armonia?

Ricerca la perfezione?

Lasciar fare?

Criticare?

Aver fiducia?

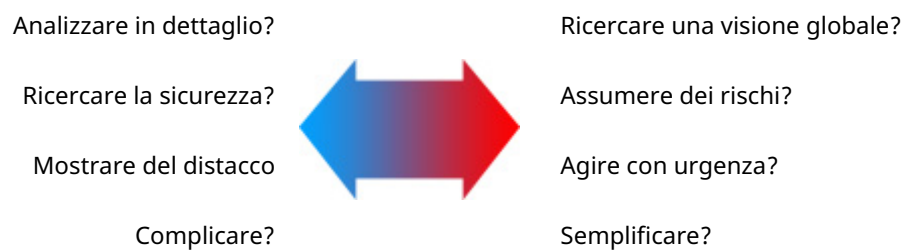
Diffidare?



Tensione blu/rosso



Che fare?

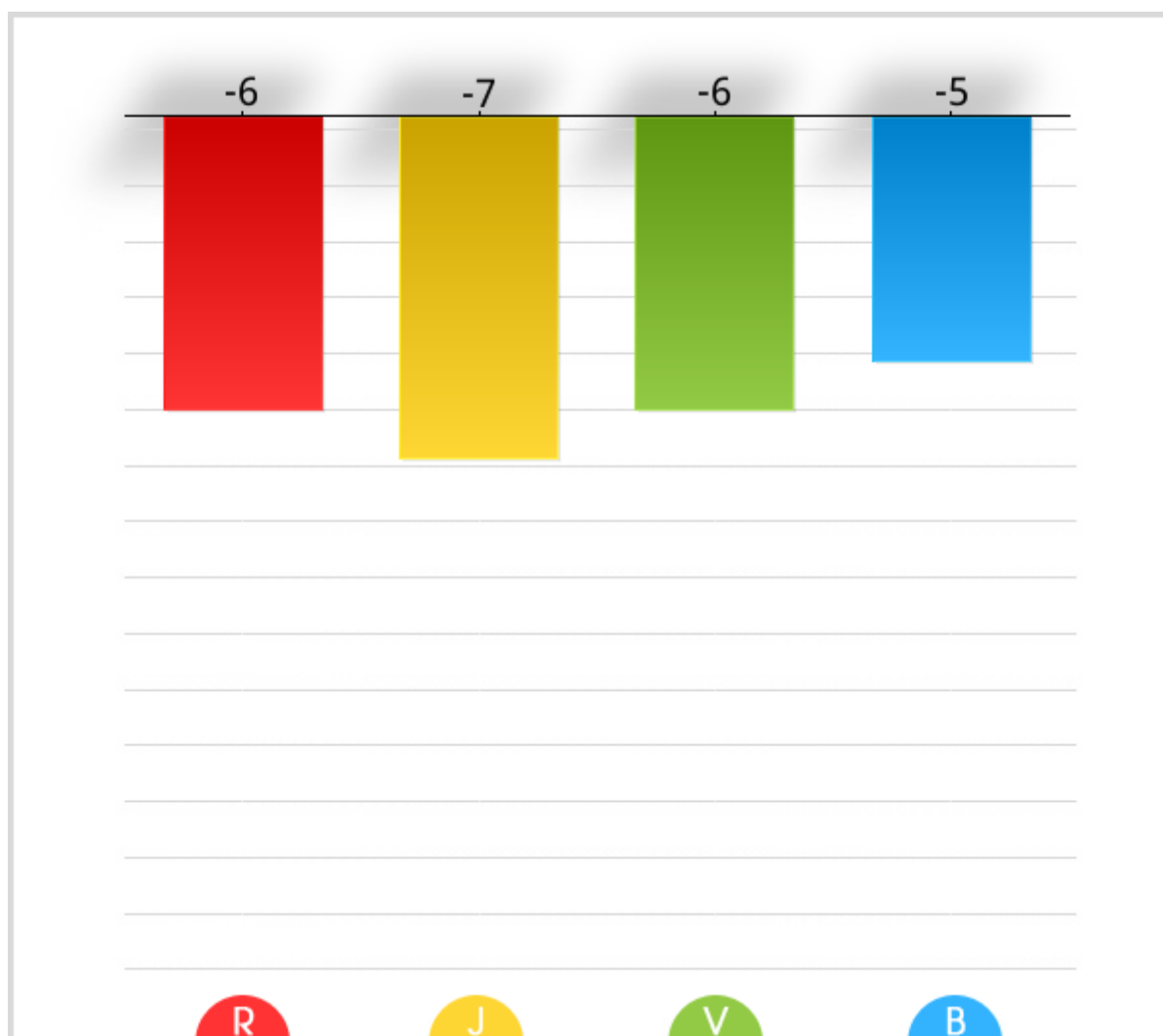


V. IL GRAFICO DEL TUO STILE OPPOSTO

Questo grafico è stato creato basandosi sulle tue risposte "meno". Rappresenta lo stile più lontano dal tuo, quello che sviluppi meno e che è spesso la tua zona di mancanza di comfort. Può anche caratterizzare il tipo di personalità o i tipi di situazione con le quali hai più difficoltà.



IL TUO GRAFICO PROFILO 4COLORS OPPOSTO



Descrizione del tuo stile opposto e consigli per comunicare meglio.

Analisi dei tuoi risultati.

L'analisi dei tuoi risultati non rivela nessuno stile che sia veramente opposto al tuo, visto che i punteggi ottenuti per lo stile dei 4 colori sono più o meno gli stessi. Questo potrebbe essere spiegato dal fatto che generalmente trovi facile comunicare con tutti i diversi tipi di profili di personalità. Può essere che questo rifletta il tuo stesso profilo, moderato in ogni stile?

VI. POSSIBILI PUNTI DI SVILUPPO DEL TUO STILE

I seguenti temi sono dei suggerimenti: a te la scelta degli argomenti su cui ti auguri di fare progressi.

Come migliorare la tua tendenza blu?

- Saper allentare le regole e prendersi delle libertà
- Accogliere consigli e critiche.
- Essere meno critico

Come migliorare la tua tendenza gialla ?

- Aver padronanza della tua sensibilità emozionale.
- Mostrare più regolarità.
- Usare distacco

Come migliorare la tua tendenza verde?

- Saper cambiare il ritmo e accelerare
- Affermare la tua presenza
- Esprimere con più facilità la tua opinione.
- Saper lavorare dentro l'urgenza

Come migliorare la tua tendenza rossa ?

- Affermare la tua presenza e la tua leadership.
- Esprimere e difendere la tua posizione.
- Mostrare assertività.

VII. PAGINA DI RIEPILOGO DEI 4 COLORI

« Siamo tutti l'estraneo dell'altro. » - Albert Camus

BLU		ROSSO	
Punti di forza	Punti deboli	Punti di forza	Punti deboli
Motivato dalla comprensione del suo ambiente, l'esigenza della perfezione e il rispetto delle regole	Non può lavorare in mancanza di un quadro della situazione e dell'urgenza. Teme l'errore.	Motivato dal guidare, vincere, raccogliere sfide. Bisogno di avventure, novità e velocità	Lo annoiano la routine e i compiti facili. Non sopporta perdere o di perderci la faccia.
Analitico Preciso Rispettoso delle regole Strutturato Si basa sui fatti Organizzato Senso critico Eccellente supervisore Scopre il minimo errore	Bisogno di padroneggiare tutto prima di agire Lavora lentamente Perfezionista Poco creativo Freddo, distante Poca flessibilità Non sopporta le critiche Debole assunzione del rischio	Veloce Decide facilmente Concentrato sull'obiettivo Senso della sfida Leadership Senso della novità Esprime facilmente le sue opinioni Esigente Autonomo Fa più cose alla volta	Usa un pò di distacco Impulsivo vedi collerico Minimizza i rischi Non ha il senso del dettaglio Poco ascolto A volte offensivo Opprimente Intollerante Poco delegante Grande propensione al rischio
VERDE		GIALLO	
Punti di forza	Punti deboli	Punti di forza	Punti deboli
Motivato dal bisogno di essere utile, di servire gli altri e costruire relazioni durevoli.	Ha difficoltà a lavorare sotto pressione e in un ambiente conflittuale	Motivato dal bisogno di essere riconosciuto, e di influenzare quelli attorno a sé.	Ha difficoltà a lavorare in un ambiente teso e sotto la pressione dei controlli.
Empatico In ascolto Attento Fedele Affidabile Stabile Modesto Metodico Calmo Costante Incoraggiante Paziente	Poco assertivo Timido Non ama esprimersi in pubblico Ha difficoltà nel prendere decisioni Sensibile Odia i cambiamenti Debole assunzione del rischio Possessivo Non dimostrativo Lento	Entusiasta Affettuoso Amichevole, caloroso Senso della sfida Comunicativo Senso dell'umorismo Creativo, giocoso Sa improvvisare Ama parlare in pubblico Sa come risolvere i conflitti Convincente	Superficiale Disordinato Ciarliere Familiare Poco strutturato Parla più di quanto ascolta Tropo spontaneo Sfugge i dati di fatto Crea delle distrazioni Fa l'avvocato del diavolo

VIII. SINTESI DEI LINGUAGGI VERBALI E NON VERBALI

BLU		ROSSO	
Non verbale	Verbale	Non verbale	Verbale
Portamento: diritto, rigido. Viso, sguardo: poche espressioni del viso, sguardo non sostenuto ma in cerca di elementi visivi per comprendere la situazione. Posizione eretta: spesso sull'attenti, con i piedi paralleli. Camminata: costante, andatura regolare, il resto del corpo si muove poco. Stretta di mano: stringe la mano in maniera convenzionale e senza piacere. Di breve durata, con un movimento secco dell'avambraccio. A volte ritira la sua mano in anticipo. Posizione seduta: seduti correttamente, dritti sulla sedia, sedia esattamente davanti al tavolo, la schiena raramente appoggiata allo schienale.	Fraasi: lunghe e strutturate contengono un sacco di informazioni e dettagli. Tono: volume medio, senza variazioni. Canale PNL: visivo. Bisogno di vedere per capire. Vocabolario: basato sui fatti, sulle cifre, le analisi e le comparazioni. Espressioni favorite del campo visivo: "Vedo", "è chiaro", "il mio punto di vista", "fare luce", "tenere sott'occhio", "la visione"... "E' perfetto", "precisamente", "esattamente", "fai con comodo", "calcola i rischi", "soppesa i pro e i contro", "validare", "regole", "procedure"... Le parole che detestano: "grossomodo", "più o meno", "circa", "vedremo", "cominciamo a muoverci". I superlativi: "grande", "fantastico", "magnifico", "un sacco"...	Portamento: piegato in avanti, teso. Viso, sguardo: sguardo sostenuto, viso teso. Posizione eretta: ben pian piantato, gambe larghe. Passo: veloce, falcata lunga, appoggia prima il tallone. Stretta di mano vigorosa come una sfida, il gomito in fuori. Valuta il suo interlocutore. Posizione seduta: prende tutto lo spazio, braccia o gambe allargate in fuori, appoggiato allo schienale o in avanti come dibattendo la questione.	Fraasi: corte e sintetiche. Tono: volume alto Canale PNL: cinestesico. Bisogno di toccare e muoversi per capire. Vocabolario: legato ai fatti, fa riferimento al combattere: "contro", "all'opposto"... Espressioni favorite del campo cinestetico evocanti il corpo e il movimento: "Mano alle carte", "passare una informazione", "pestare i piedi", "passare una telefonata", "prendere uno schiaffo"... Le parole che detestano: "Pazienza", "aspetta", "un pò alla volta", "modesto", "fallimento", "comodo", "ascolta", "perdere", "dettaglio", "impossibile", "ostacolo"...

VERDE		GIALLO	
Non verbale	Verbale	Non verbale	Verbale
Portamento: piuttosto chiuso, nel suo spazio interiore. Viso, sguardo: aperto, rilassato, attento agli altri, sguardo non sostenuto. Posizione eretta: discreta, prende poco spazio, braccia incrociate, mani in tasca. Passo: calmo, poco dinamico, si distende piano, a volte con un leggero bilanciamento laterale del busto. Stretta di mano: debole, guardano appena negli occhi, attento. Posizione seduta: occupa poco spazio, braccia o gambe piegate, non si appoggia allo schienale.	Fraasi: piuttosto corte, spesso marcate. Vocabolario: modestia, misura, coerenza, metodo. Tono: volume basso. Canale PNL: auditivo, ha bisogno di ascoltare per capire. Spesso tende l'orecchio. Espressioni preferite del campo auditivo: "sono in ascolto", "essere sulla stessa lunghezza d'onda", "è un dialogo fra sordi", "riconosco la musica", "ben inteso" Parole che detestano: parole combattive come "per vendetta", "per contro", così come "pressione", "urgenza", "imperativamente", e anche "favoloso", "delirante"...	Portamento: aperto, molto mobile Viso, sguardo: viso molto espressivo e sorridente. Posizione eretta: non riesce a stare fermo, guarda a destra e a sinistra, si sposta da una gamba all'altra. Passo: energico, molleggiato, molti gesti delle braccia e delle mani. Stretta di mano: lunga e piacevole, spesso con gesti aggiuntivi come dare una pacca sul braccio, sulla spalla o la schiena, o un abbraccio. Posizione seduta: giocherellano di continuo, prendono il controllo dello spazio con i loro effetti personali, seduti storti sulla sedia, a volte si dondola o allunga le gambe in fuori come segno di rilassamento, braccia dietro la testa.	Fraasi: lunghe con molti incisi. Stile teatrale. Tono: variabile per catturare il pubblico. Canale PNL: Cinestesico. Bisogno di toccare e muoversi per capire e divertirsi. Vocabolario: immaginato, eccessivo, umoristico, creativo. Espressioni del mondo cinestesico, che evocano il corpo, il movimento, l'umorismo in modo accentuata: filarsela a gambe levate, indorare la pillola, gettare la spugna, Le parole che odiano: "di fatto", "standardizzato", "procedura", "dominante", "controllo", "rigore", "pressione", "costrizione", "impossibile"...