



DISCOVERY

Peter Rot

09.01.2002

Rapporto personalizzato

Modulo di base
Modulo Management
Effective Selling Chapter
Personal Achievement Chapter
Interview Chapter


Insights® Learning & Development Ltd
<http://www.insightsworld.com/>



Dati Personali

Peter Rot

Musterreport

Data di somministrazione **09.01.2002**

Data di stampa **23.10.2002**

Insights Learning and Development Ltd.
4 Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9BZ, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insightsworld.com



Indice

Introduzione	5
Panoramica generale	6
Lo stile personale	6
L'interazione con gli altri	7
Il processo decisionale	7
Principali punti di forza e di debolezza	9
Punti di forza	9
Potenziali lati deboli	10
Valore per il team	11
Comunicazione	12
Comunicazione efficace	12
Ostacoli a una comunicazione efficace	13
Aspetti potenzialmente ignorati	14
Tipo Opposto	16
La comunicazione di Peter Rot con il suo Tipo Opposto	17
Suggerimenti per lo sviluppo	18
Gestione	19
L'ambiente ideale	19
Come trattare Peter Rot	20
Come motivare Peter Rot	21
Stile di Management	22
Effective Selling Chapter	23
Selling Style Overview	24
Before The Sale Begins	25
Identifying Needs	26
Proposing	



27

Handling Buying Resistance	28
Gaining Commitment	29
Follow-up and Follow Through	30
Sales Preference Indicators	31
Personal Achievement Chapter	32
Living on Purpose	33
Time and Life Management	34
Personal Creativity	35
Lifelong Learning	36
Learning Styles	37
Interview Questions	38
La ruota Insights	39
Il sistema dei colori Insights	40
Le preferenze di Jung	41



Introduzione

Questo rapporto Insights Discovery è basato sulle risposte che Peter Rot ha fornito nel test Insights Preference Evaluator, che è stato completato in data 09.01.2002.

Le origini della teoria delle personalità risalgono al 5° secolo a.C. quando Ippocrate individuò quattro distinte “energie”, manifestate da individui diversi. Il Sistema Insights si basa su un modello delle personalità inizialmente messo a punto dallo psicologo svizzero Carl Gustav Jung. Questo modello fu pubblicato per la prima volta nella sua opera del 1921 intitolata “Psychological Types” (Tipologie psicologiche) e sviluppato in scritti successivi. Il lavoro di Jung sulle personalità e sulle preferenze è stato da allora adottato come fondamento per la comprensione delle personalità ed è stato oggetto di studio per migliaia di ricercatori fino ai giorni nostri.

Rifacendosi alle tipologie descritte da Jung, il rapporto Insights Discovery offre un quadro di riferimento per la comprensione e lo sviluppo di sé. Ricerche mostrano che una buona conoscenza di sé, sia dei propri punti di forza che dei propri lati deboli, mette le persone in grado di sviluppare efficaci strategie di interazione e le aiuta nel rispondere alle richieste del loro ambiente.

Questo testo, unico nel suo genere, trae origine da diverse centinaia di elaborazioni di risposte. Le risposte riportate sono quelle indicate dal questionario di autovalutazione (Evaluator) come potenzialmente applicabili a voi. Potete modificare o cancellare qualsiasi frase che ritenete non vi si addica, ma soltanto dopo esservi confrontati con colleghi o amici: solo tramite una verifica di questo tipo sarete infatti in grado di comprendere se una particolare descrizione, da voi tralasciata, in realtà vi corrisponda in quanto facente parte dei vostri "Aspetti ignorati".

Usate questo testo in modo proattivo, ovvero identificate le aree chiave in cui potete svilupparvi ed agire. Comunicate ad amici e colleghi gli aspetti caratteriali che giudicate importanti e chiedete loro un feedback su quelli che vi stanno particolarmente a cuore. Sviluppate, poi, un piano d'azione per crescere sia a livello personale che interpersonale.



Panoramica generale

Queste descrizioni rappresentano un'ampia base per la comprensione dello stile lavorativo di Peter Rot. Utilizzate questa sezione per capire meglio il suo approccio alle attività, il suo rapporto con gli altri e il suo criterio decisionale.

Lo stile personale

Peter Rot è visto dagli altri come persona pragmatica, degna di fiducia e capace di portare a termine progetti. Pur tenendo in grande considerazione il prestigio personale, appare un individuo spontaneo, anche se forse un po' disorganizzato, con una forte propensione a future possibilità di successo. Ha bisogno di stimoli e di continui cambiamenti, altrimenti rischia di perdere interesse nel portare a compimento i progetti. Una volta stabilito l'obiettivo desiderato, passa immediatamente all'azione senza rimandare. Sviluppando il successo della propria "visione", rischia, inconsciamente, di paragonarsi agli altri, pur dissociandosi dall'invidia che questo processo potrebbe scatenare.

Non ama la meticolosità né la routine, sebbene sia in realtà all'altezza di analizzare bilanci, proiezioni e dati reali. Appare normalmente meno interessato a nuovi principi e teorie che a nuovi progetti e processi. Si sente più sicuro quando ottiene il controllo della situazione facendo in modo che gli altri si conformino al suo pensiero. Si propone di vivere secondo le proprie regole convinto che anche gli altri dovrebbero fare così. Potrebbe perdere interesse e passare ad altro non appena il lavoro, cui si sta dedicando, diventi noioso o ripetitivo.

L'entusiasmo che nutre per un progetto in corso può essere così travolgente da fargli dimenticare di avere energie e tempi limitati, ignorando così i propri e gli altrui bisogni. Si adopera per vedere concetti e sistemi trasformati in realtà. Peter Rot è una persona piena di risorse, orientata all'azione, che vive per il futuro sfruttando appieno ogni momento. Si rivela normalmente più incisivo dopo essersi soffermato ad analizzare i propri reali sentimenti. Può diventare piuttosto camaleontico e ambiguo se si sente ostacolato da qualcosa o qualcuno.

Si oppone alle etichette che gli altri gli affibbiano ed è impegnato nella costante ricerca della propria identità e della consapevolezza di sé. Si sente frustrato da compiti che implicano aggiornamenti quotidiani di ordine pratico. Peter Rot intravede sempre delle possibilità in ogni situazione e sa dirigere gli altri nella concretizzazione di tali possibilità. Logico, analitico e critico, ritiene importante la conquista del potere. Sarà pertanto sempre pronto a difendere le posizioni e gli atteggiamenti assunti. La socievolezza, unita a una ferrea etica lavorativa, può portarlo a stabilire standard elevati di performance sia per se stesso che per chiunque lavori o interagisca con lui.

Resterà fedele ai suoi principi con appassionata convinzione, anche se parlarne potrebbe,



talvolta, essere per lui difficile. Peter Rot intuisce facilmente quali siano le strutture e le organizzazioni necessarie per convogliare idee e persone nella realizzazione di obiettivi a lungo termine. Le persone che collaborano con Peter Rot si rendono conto delle sue eccellenti doti organizzative e della sua abilità commerciale. Considerando l'apprendimento come un processo a lungo termine che può durare una vita intera, si mostra favorevole a tutto ciò che può accrescere le sue facoltà mentali. Si sente maggiormente motivato dal quadro generale e dagli obiettivi finali che da regolamenti e procedure; accetta strutture prestabilite solo se sa di poterle abbandonare non appena cessino di rivelarsi utili allo scopo prefisso.

L'interazione con gli altri

Peter Rot ha una straordinaria capacità di attrarre sostenitori. Avendo un approccio razionale nei confronti della vita, potrebbe essere percepito come una persona dura, brusca, impaziente e insensibile ai bisogni e ai sentimenti altrui. Gli errori commessi da altri tendono a turbarlo facendolo reagire con toni forti e violenti. Talvolta può dare l'impressione di essere esperto, completamente ferrato su un determinato argomento e desideroso di formare gli altri in merito. Tutto ciò può diventare imbarazzante quando si trova a competere con persone più qualificate. Il suo stile comunicativo è sincero, diretto e preciso; vorrebbe quindi che anche gli altri fossero altrettanto schietti con lui.

Non apprezza commenti critici sulle sue qualità percependoli come attacchi personali alla sua integrità. Pur senza esserne sempre consapevole, può sentirsi piuttosto a disagio se si trova lontano dalla sua famiglia o dai suoi amici per un lungo periodo. Ammette a volte una certa perplessità nei confronti di chi lo giudica rigido e intrattabile per quella sua tendenza a esprimere le opinioni personali in modo piuttosto diretto. Peter Rot possiede una schiettezza, un calore e una comprensività tali da permettergli di affrontare la vita con estrema fiducia in se stesso. Dimostra grande capacità di comando grazie alla sua bravura nel convincere gli altri del valore delle sue idee. Giocatore di squadra assai ottimista, gode del sostegno di molti, anche se talvolta tende ad essere troppo positivo riguardo ai risultati altrui, col rischio di subire, talvolta, qualche delusione in proposito.

Tende ad accusare gli altri dei suoi problemi e, a volte, a respingere le opinioni altrui considerandole di poco o di nessun conto. Si impegna energicamente nel garantire il benessere e la felicità dei suoi cari, mostrandosi estremamente protettivo nei loro confronti. Peter Rot ha un metodo di lavoro concreto, assertivo e persuasivo. Si sente frustrato quando viene sviato dalle esigenze altrui, in quanto non gli piace sentirsi dire ciò che deve fare o come deve farlo; la sua insistenza nel fare le cose a modo suo potrebbe a sua volta irritare gli altri. Dovrebbe prima ascoltare le proposte di coloro che lo circondano ed essere riconoscente per ogni contributo fornito, anziché mostrarsi subito critico con chi apporta feedback negativi.

Il processo decisionale



Politicamente molto preparato, Peter Rot si trova normalmente a proprio agio nel prendere decisioni, anche nell'ottica di possibili scontri con colleghi che ricoprono posizioni più importanti. Tenderà a preoccuparsi dell'effetto che il processo decisionale e le conseguenze che ne derivano avranno sugli altri. Prediligendo la logica nelle decisioni prese velocemente, esige e si aspetta quasi sempre l'impiego della razionalità nei processi decisionali. Nel processo decisionale preferisce scusarsi per aver abusato della propria autorità anziché ottenere il permesso prima. Preferisce prendere qualsiasi tipo di decisione piuttosto che non prenderne nessuna.

Ha la tendenza a prendere le decisioni più rischiose. Peter Rot consegue molti risultati principalmente attraverso la determinazione e la perseveranza nel raggiungimento o nel superamento di standard personali molto elevati. Peter Rot è considerato da molti una persona dotata di una naturale attitudine a comandare e a prendere decisioni. Si sente molto appagato da un ruolo che gli permetta di mettere a frutto il proprio ingegno nell'affrontare un progetto dopo l'altro. Il suo desiderio di portare a termine le cose lo spinge immediatamente ad attuare decisioni appena prese anziché cercare di verificare ulteriormente i fatti prima dell'esecuzione.

E' bravo nella risoluzione dei problemi grazie alla sua capacità di assimilare tutte le informazioni necessarie e di trovare poi subito soluzioni logiche e sensate. Spinto dal desiderio di passare al compito successivo o ad un obiettivo più grande, spesso tende a prendere decisioni troppo affrettate. Peter Rot riesce sempre ad arrivare al cuore del problema ed attuarne una soluzione. E' possibile che si spinga continuamente ai limiti di una situazione, convinto che regole e regolamenti esistano per essere trasgrediti se non addirittura infranti. Peter Rot ama compiere scelte ed esercitare il controllo sulle cose, conferendo grande valore all'efficacia e all'efficienza di un processo decisionale.

Note personali



Principali punti di forza e di debolezza

Punti di forza

Questa sezione individua i principali punti di forza che Peter Rot apporta all'azienda. Egli è dotato anche di altre capacità, competenze e qualità, ma le frasi sottoriportate indicano, con ogni probabilità, alcune delle doti più importanti che ha da offrire.

Principali punti di forza di Peter Rot:

-  Competitivo e desideroso di vincere a ogni costo.
-  Assume il comando sia in senso autoritario che democratico.
-  Abile nel generare un flusso continuo di idee.
-  Persona di innata intraprendenza e con un grande entusiasmo per la vita.
-  Persona eloquente e competitiva, capace di organizzarsi da sola.
-  Tende ad agire senza indugio e con risolutezza sulla base di nuove informazioni.
-  Capacità di comunicare agli altri la sua visione.
-  Si fa coinvolgere da varie iniziative.
-  Capace di riunire le persone.
-  Agile e svelto.

Note personali

Principali punti di forza e di debolezza

Potenziali lati deboli

Jung sosteneva che "la saggezza porta ad accettare entrambe le facce della medaglia". E' stato anche detto che i lati deboli sono semplicemente delle qualità mal sfruttate. Le risposte di Peter Rot al questionario hanno rilevato i punti sottoelencati come eventuali suoi lati deboli.

Potenziali lati deboli di Peter Rot:

-  Talvolta non ascolta attentamente le opinioni altrui.
-  Ha la tendenza ad essere insensibile verso le esigenze altrui.
-  Odia ed evita compiti di routine.
-  Decide in modo affrettato.
-  Difende il suo ego da tutti.
-  Ordina invece di chiedere.
-  Può apparire ribelle.
-  Può diventare ossessionato dal conseguimento del risultato.
-  Il suo bisogno di varietà gli impedisce di portare sempre a termine gli impegni assunti.
-  Mostra insofferenza verso gli stupidi.

Note personali

Valore per il team

Ognuno apporta nell'ambiente in cui opera un insieme straordinario di doti, qualità e aspettative. Aggiungete a questo elenco qualsiasi altra esperienza, abilità o qualità fornita da Peter Rot e mettete gli elementi più importanti dell'elenco a disposizione degli altri membri del team.

Come membro del team, Peter Rot:

-  accorcerà le lungaggini burocratiche per accelerare il percorso verso il risultato.
-  ama essere nella mischia.
-  diviene un pilastro di stabilità per gli altri colleghi.
-  si assumerà le responsabilità senza raccogliere le possibili critiche.
-  e' una "voce fuori dal coro", che emerge per il suo spirito pionieristico.
-  ha un atteggiamento positivo e possibilista.
-  assicura il conseguimento tempestivo dei risultati.
-  farà sicuramente più del dovuto.
-  combina spontaneo entusiasmo e obiettività.
-  e' un ideatore fecondo.

Note personali

Comunicazione

Comunicazione efficace

La comunicazione può essere efficace solo se viene recepita e compresa dalla persona a cui è rivolta. Per ciascun individuo ci saranno strategie di comunicazione più efficaci di altre. In questa sezione vengono elencate alcune delle strategie chiave che porteranno ad una comunicazione efficace con Peter Rot. Scegliete quelle più importanti e mettetele a disposizione dei colleghi.

Strategie per comunicare con Peter Rot:

-  mostratevi fermi, grintosi e privi di paura.
-  concedetegli un po' di flessibilità nella definizione di obiettivi e target.
-  quando venite attaccati, difendetevi.
-  concedetegli di passare in rassegna i punti all'ordine del giorno.
-  chiedetegli di esprimere le sue opinioni e le sue idee, prima di imporre le vostre.
-  siate entusiasti e positivi.
-  siate pronti a congedarvi velocemente.
-  state all'erta e siate pronti a rispondere.
-  parlate di lui e di argomenti che trova stimolanti.
-  indicategli le conseguenze, con prudenza.
-  fornitegli opportunità di sviluppo.
-  chiedete, non ordinate.

Note personali

Comunicazione

Ostacoli a una comunicazione efficace

Certe strategie saranno meno efficaci quando comunicate con Peter Rot. Sotto troverete elencate alcuni degli atteggiamenti o dei comportamenti da evitare. Queste informazioni possono essere usate per sviluppare strategie di comunicazione valide, efficaci e accettabili da entrambi gli interlocutori.

Comunicando con Peter Rot, NON:

-  cercate di addossargli delle colpe.
-  cercate di imporre la vostra opinione anche se lui non è d'accordo.
-  usate espressioni come "cosa succederebbe se" o "ma".
-  presentatevi impreparati e disorganizzati.
-  siate vaghi e non lasciate questioni aperte ad interpretazioni.
-  coinvolgetelo in riunioni formali, lunghe o noiose.
-  aspettatevi lodi o riconoscimenti.
-  imponetegli i vostri sentimenti a meno che non vi mostri disponibilità in questo senso.
-  lasciategli dominare la conversazione.
-  tenetelo all'oscuro dei fatti se non volete che lui faccia lo stesso con voi.
-  lasciatevi andare a controversie e non personalizzate troppo il contesto della conversazione.
-  mostratevi disordinati, poco strutturati o male equipaggiati.

Note personali



Aspetti potenzialmente ignorati

La percezione che abbiamo di noi stessi può essere diversa da quella che hanno gli altri. Noi proiettiamo nel mondo esterno chi siamo attraverso la nostra "persona" e non siamo sempre consapevoli dell'effetto che possono avere sugli altri i nostri comportamenti meno coscienti. Tali comportamenti vengono chiamati "Aspetti ignorati". Evidenziate in questa sezione le affermazioni riguardanti i comportamenti inconsci che vi sembrano più rilevanti e chiedete ad amici o colleghi di darvene una verifica.

Aspetti potenzialmente ignorati di Peter Rot:

Peter Rot dovrebbe sforzarsi di non agire in modo troppo impulsivo, cercando invece di essere più cooperativo e mostrando più considerazione per i sentimenti altrui. Tende ad essere irritabile e, se provocato, può alzare la voce diventando rigido e dispotico, sottoponendo così il suo team o i suoi colleghi ad un elevato livello di stress. Potrebbe imparare ad ampliare le proprie vedute, se aspettasse qualche secondo in più prima di parlare, dando così agli altri l'occasione di offrire il loro contributo. Diventa più produttivo con gli altri quando usa il suo acuto potere di osservazione per diventare più sensibile e rispettoso verso coloro che gli stanno intorno. La velocità che lo contraddistingue e la sua fretta ad anticipare gli eventi futuri lo portano occasionalmente a credere di sapere ciò che il suo interlocutore sta per dire cedendo alla tentazione di concludere la frase al posto suo.

Potrebbe esercitare pressioni sugli altri affinché facciano la "cosa giusta" da un punto di vista morale, ma la "cosa giusta" per lui è quella dettata dalla sua percezione delle cose. Tendenzialmente irascibile, ha una coscienza forte e attiva e potrebbe restare turbato se gli altri si rifiutano di seguirlo. Peter Rot ha una coscienza forte e attiva e potrebbe non essere affatto disposto a prendere in considerazione i valori e le opinioni degli altri, in special modo di coloro che non intendono lasciarsi guidare da lui. Si aspetta di vincere ed è molto determinato nel raggiungere gli obiettivi, a prescindere da quanto limitati possano a volte apparire i suoi punti di vista. La sua intensa avversione per la routine e i fatti prevedibili può impedirgli di notare o anche soltanto riconoscere i dettagli essenziali.

Da analista logico e impersonale quale è, non prende in considerazione l'effetto delle sue decisioni sugli altri. Detesta la disorganizzazione, i ritardi, il disordine e i comportamenti inappropriati sia da parte di se stesso che negli altri scatenando talvolta una veemenza non consona alla situazione. Una maggiore disponibilità a cedere sulle questioni meno importanti per avere la meglio in quelle più rilevanti potrebbe accrescere la sua efficacia. Siccome tende ad essere considerato una persona piuttosto fredda a cui non importa degli altri, deve rendersi più consapevole dei propri sentimenti e imparare a tenere più in considerazione quelli altrui. Portato a reagire negativamente se percepisce che una persona di cui ha rispetto mette in dubbio le sue competenze, potrebbe controbattere in



modo esplosivo a commenti apparentemente insignificanti.

Note personali



Tipo Opposto

Questa sezione si propone di dare una panoramica del tipo di persona che Peter Rot molto probabilmente troverà difficile da comprendere e gestire. La descrizione è basata sul Tipo Insights Opposto a Peter Rot. Riconoscere queste caratteristiche può essere utile per lo sviluppo di strategie di crescita personale e per migliorare la propria efficacia comunicativa a livello interpersonale.

Come riconoscere il Tipo Opposto:

Il tipo Insights opposto a quello di Peter Rot è il Sostenitore, ovvero la personalità dominata da "Sentimento Introverso" secondo la teoria di Jung.

I Sostenitori sono individui affabili, amabili, costanti e fedeli che vanno d'accordo con gli altri. Riescono a stabilire legami stretti con un piccolo gruppo di colleghi nell'ambito lavorativo. Peter Rot vedrà gli sforzi del Sostenitore orientati al mantenimento di tutto ciò che è familiare e prevedibile. I Sostenitori sentono il bisogno del costante apprezzamento da parte degli altri e possono essere lenti nell'adattarsi ai cambiamenti. Spesso faranno più del necessario per aiutare una persona che considerano loro amica.

Peter Rot potrà avere il sospetto che questi individui abbiano bisogno di aiuto nel lasciare il vecchio per il nuovo. Sono infatti prudenti, convenzionali, diplomatici e sinceri e tendono ad evitare di prendere decisioni fino a quando non potranno contare su una cospicua quantità di fatti e particolari. Intenti a non farsi notare, per dare il meglio di sé hanno bisogno di istruzioni precise e dettagliate prima di iniziare un'attività.

Peter Rot si sentirà frustrato nel vedere il Sostenitore provocato diventare testardo e sprezzante. Alla mano e discreto, il Sostenitore è una persona con cui è facile andare d'accordo e che ama sentirsi necessaria e importante per gli altri. Anche se un errore viene commesso da qualcun altro, il Sostenitore può dedicare molto tempo a simpatizzare con il colpevole, tentando di attribuire ad altri fattori parte della responsabilità e di redistribuire il carico delle responsabilità. Disaccordi o pareri contrastanti possono essere per lui fonte di stress. Se i conflitti sul luogo di lavoro diventano troppo animati può diventare irrequieto e sentirsi a disagio, spesso ritirandosi per evitare ulteriori discussioni.

Note personali



Tipo Opposto

La comunicazione di Peter Rot con il suo Tipo Opposto

Redatta appositamente per Peter Rot, questa sezione suggerisce alcune strategie che Peter Rot potrebbe usare per interagire in modo efficace con il suo tipo opposto.

Come andare incontro alle esigenze del Tipo Opposto:

-  accettate il fatto che il tempo dedicato alla riflessione è per lui essenziale per il miglioramento della sua performance.
-  dategli tempo per raccogliere i pensieri e per esprimere ciò che sente.
-  fate appello alla sua indole bonaria e alla sua lealtà.
-  dategli tempo per esprimersi.
-  focalizzate la discussione su progetti incentrati sul "qui e ora".
-  lasciategli spiegare la logica sulla quale si basa il suo punto di vista.

Quando avete a che fare con il Tipo Opposto, NON :

-  ponete l'accento sulle sue debolezze e non riprendetelo in pubblico.
-  diventate troppo impersonali.
-  fate paragoni negativi con altri membri dello staff.
-  continuate ad insistere su un argomento dando prolisse istruzioni verbali.
-  urlate, intimidendolo o minacciandolo con i poteri che vi derivano dalla vostra posizione.
-  stabilite scadenze poco realistiche che limitino la qualità del suo lavoro.

Note personali



Suggerimenti per lo sviluppo

Insights Discovery non offre una misurazione diretta di capacità, intelligenza, istruzione o formazione. Tuttavia qui sotto troverete elencati alcuni suggerimenti per lo sviluppo di Peter Rot. Identificate tra essi gli aspetti più importanti da sviluppare e incorporateli in un piano di sviluppo personale.

Comportamenti e/o azioni da cui Peter Rot può trarre beneficio:

-  ricordarsi che le discussioni non sono di stimolo per tutti.
-  lasciare le situazioni aperte a qualsiasi interpretazione anziché cercare sempre di definirle.
-  modificare la sua voce, a volte aspra, assumendo toni più appropriati.
-  ridurre la gamma di attività nella sua vita.
-  rallentare il ritmo.
-  prendere decisioni solo dopo aver valutato e soppesato tutte le alternative.
-  imparare a rilassarsi completamente.
-  argomentare il punto di vista opposto al suo per poterne apprezzare il valore.
-  riflettere un momento prima di rispondere.
-  consentire agli altri di fare le cose a modo loro.

Note personali

Gestione

L'ambiente ideale

Generalmente le persone sono più produttive se operano in un ambiente a loro congeniale in termini di preferenze e di stile. Può essere invece sgradevole lavorare in un ambiente che non abbia tali caratteristiche. Lo scopo di questa sezione è quello di stabilire uno stretto collegamento tra l'ambiente ideale di Peter Rot e quello in cui attualmente opera, individuando eventuali cause di frustrazione.

L'ambiente ideale per Peter Rot è un ambiente in cui:

-  il tempo non venga sprecato.
-  non debba starsene seduto a riflettere in silenzio per periodi prolungati.
-  si veda costante progresso nello sviluppo dei progetti.
-  nuovi prodotti e nuove strategie possano essere implementati con regolarità.
-  vi sia determinazione nel raggiungimento dei risultati.
-  riesca a trasformare un'idea in realtà.
-  sia libero di stabilire il proprio ritmo lavorativo.
-  possa cimentarsi in nuovi progetti.
-  le idee possano trovare applicazione pratica.
-  ci siano poco “movimento” e poca interazione sociale.

Note personali

Gestione

Come trattare Peter Rot

Questa sezione rileva alcune delle strategie più importanti utili per trattare Peter Rot. Peter Rot ha delle esigenze che riesce a soddisfare da solo, mentre per altre è necessario il ricorso ai colleghi o ai superiori. Passate in rassegna l'elenco cercando di individuare i bisogni più impellenti allo stato attuale e usatelo per elaborare un piano di gestione personale.

Peter Rot ha bisogno:

-  di mansioni che richiedano pensiero e pianificazione, ma soprattutto azione.
-  di dedicarsi a più progetti contemporaneamente.
-  di spazio per diventare il lavoratore con le prestazioni migliori.
-  di sapere con chiarezza dove ricercare opportunità e prospettive future.
-  della capacità di stabilire almeno qualche regola.
-  di complimenti sulla sua immagine, sul suo aspetto curato e sul suo stile.
-  che gli vengano concesse delle eccezioni – lasciatelo fare!
-  di qualcuno che possa consegnare giubbotti antiproiettile a tutti i membri del suo team!
-  di aiuto nel limitare la sua tendenza a ripartire le colpe.
-  di un capo accomodante, comprensivo e paziente.

Note personali

Gestione

Come motivare Peter Rot

Si è spesso detto che è impossibile motivare qualcuno e che si può solo creare un ambiente nel quale le persone riescano a motivare se stesse. Ecco alcuni suggerimenti che possono essere utili nel motivare Peter Rot. Per massimizzare il suo livello di motivazione, incorporate, con il suo benessere, i consigli più interessanti all'interno del Sistema di Valutazione della Performance e in quello delle Aree di Risultato Chiave appositamente creati per lui.

Peter Rot è motivato:

-  dal non ricevere ordini su come fare le cose.
-  dall'opportunità di essere all'avanguardia con poche limitazioni.
-  dalla cooperazione in un team di persone mentalmente affini e ambiziose.
-  dall'esposizione alle "luci della ribalta".
-  dalla partecipazione a vivaci confronti, discussioni e dibattiti.
-  da remunerazioni in base al merito – premi collegati ai successi raggiunti.
-  da problemi risolvibili con le sue doti intuitive.
-  da prospettive di carriera che sembrino illimitate.
-  dal fatto che venga chiesta la sua opinione.
-  dal riconoscimento per i risultati ottenuti.

Note personali

Stile di Management

Esistono diversi criteri di gestione, la maggior parte dei quali viene applicata a svariate situazioni. Questa sezione individua e spiega l'approccio manageriale che contraddistingue naturalmente Peter Rot, evidenziandone sia le doti innate sia gli eventuali ostacoli che possono essere soggetti a ulteriore esame.

Nel gestire gli altri, Peter Rot tende a:

-  ridurre al minimo regole e procedure.
-  ricoprire sempre posizioni di primo piano all'interno del team.
-  voler arrivare ad una conclusione rapida.
-  non prendere in considerazione opinioni e idee che differiscano dalle sue.
-  sentirsi inutile se perde il controllo del lavoro o delle operazioni.
-  esortare e spingere al raggiungimento di elevati standard di performance.
-  attribuire ad altri le responsabilità in caso di fallimento.
-  tenere d'occhio il premio, ma non il costo.
-  essere passionale riguardo alle sue idee.
-  esercitare potere sul gruppo, esserne il vincitore indiscusso.

Note personali

Effective Selling Chapter

Effective selling has three main requirements:

First the salesperson must understand himself and how to build on areas of strength and to develop areas of weakness and, importantly, how different customers perceive him or her.

Secondly, the salesperson must understand others - particularly customers - who are different. Customers often have different styles, expectations, needs, desires and motivations to those of the salesperson. These distinctions should be understood and acted upon.

Thirdly, the sales person must learn to adapt his or her behaviour to connect effectively with and influence the customer.

This report is designed to support the development of each of these requirements, when supported by the range of Insights Professional or Advanced Selling workshops.

The model below illustrates the conceptual overview of the sales process and sections used in this Insights Discovery Report. Use the report to develop strategies for more effective customer relationships, greater self-understanding and more & better sales.



Selling Style Overview

These statements provide a broad understanding of Peter Rot's selling style. Use this section to gain a better understanding of his approaches to his customer relationships.

He is stimulated by continual new sales contacts and challenges. A positive team player, Peter Rot enjoys the support of most customers, although he may become too optimistic about his sales performance and is occasionally disappointed by the outcome. His lifestyle and sales approach is fast-paced. Peter Rot is typically positive and action orientated. Peter Rot feels alive and energetic when around other highly active people. He can increase sales opportunities when utilising others strengths to compliment his own. His sales approach enjoys a challenge and will not be discouraged by negativity or indifference from customers.

Peter Rot does not always demonstrate the appreciation he has for his customers. Possessing a contagious enthusiasm, Peter Rot uses his strong networking skills to maximum effect. Peter Rot has a remarkable ability to get both colleagues and customers to follow his lead. Peter Rot usually makes a great effort to go the extra mile in the service of his customers. The gift of sheer adaptability means that Peter Rot has an uncanny skill for turning life into an enjoyable performance, juggling the needs of many activities and customers, and inevitably enjoying the resulting limelight.

Peter Rot can tackle many sales situations, but is happier using his creative and interpersonal skills to generate stretching sales opportunities. Peter Rot could be more open to calling on the team for their help when the going gets tough. He needs to be aware of being seen as rather outspoken, over-talkative and overly logical in pushing through the sales process. In conversations, Peter Rot is usually verbal and persuasive and seeks to get results quickly by articulating the need for closure. Because of his strongly task-focused approach, he should develop understanding of the impact his behaviour can have on more emotional customers, ensuring his focus is built on personal customer needs as well as those of the task.

Personal Notes



Before The Sale Begins

The sale begins long before the formal sales process starts and continues long after it ends. Here are some of the key ideas that Peter Rot needs to be aware of in the initial stages when planning and approaching the customer.

Peter Rot's key selling strengths before the sale begins:

-  Generates new ideas in account planning.
-  Enthuses and energises lead qualification activities.
-  Thinks quickly in adapting to volatile situations.
-  Uses organisational skills which aid customer research.
-  Is task focused and resourceful in preparing for the sale.
-  Achieves results in gaining appointments that are difficult to get.

Before the sale begins Peter Rot should:

-  Not become involved in too many activities.
-  Spend ample time on research.
-  Pay more attention to the softer issues.
-  Consider a greater variety of possible outcomes.
-  Avoid assuming too much responsibility or control.
-  Take a flexible approach, without pre-judging outcomes.

Personal Notes

Identifying Needs

In identifying needs, the goal is to find out what the customer's real problems are. Here is an overview and some advice relating to how Peter Rot may identify customer needs.

Peter Rot's key selling strengths in identifying needs:

-  Determinedly pursues a needs analysis strategy.
-  Challenges prospective customers to recognise the need for imminent change.
-  Persists until the real problems are rooted out.
-  Promptly addresses critical concerns.
-  Links needs logically to the product or service.
-  Locates "hot buttons" to fire the imagination.

When identifying needs Peter Rot should:

-  Step out of his head into his heart.
-  Ask questions to establish mutual agreement.
-  Be aware of his tendency to listen selectively.
-  Understand how his customers may feel differently about things.
-  Learn to ask "I don't understand, can you clarify that please?".
-  Regularly ask open and complimentary questions.

Personal Notes



Proposing

Having identified the customer's needs, the proposing phase should close the gap between their needs and the current situation. Here are some of the keys for Peter Rot to develop a powerful and effective proposing style.

Peter Rot's key selling strengths in proposing:

-  Creates imaginative and innovative ways of proceeding.
-  Produces highly creative proposals.
-  Delivers a variety of powerful presentations.
-  Presents in a fast paced, auditory manner.
-  Sets high standards of self in advising others.
-  Readily paints word pictures that illustrate the potential.

When proposing Peter Rot should:

-  Reflect on his customer's values, rather than his own.
-  Take greater account of the more subtle underlying issues.
-  Take care not to enforce his will on the process.
-  More readily accept criticism and be prepared to act on it.
-  Input a personal warmth to his meetings.
-  Minimise, rather than overstate the benefits to the customer.

Personal Notes

Handling Buying Resistance

If the customer relationship has been built effectively, buying resistance should be low. However, this section suggests strategies for Peter Rot to deal effectively with buying resistance.

Peter Rot's key selling strengths in dealing with buying resistance:

-  Views Action with a capital "A" as an essential step towards the result.
-  Refuses to get blown off course by seeming trivia.
-  Responds promptly to perceived resistance.
-  Uncovers the hidden motives that are blocking the sale by his intuitive feelings.
-  Accepts resistance simply as a challenge that must be overcome.
-  Responds to resistance both logically and emotionally.

When dealing with buying resistance Peter Rot should:

-  Check that the misunderstanding has been answered satisfactorily before moving on.
-  Understand the negative impact his actions could have on the customer.
-  Be less controlling in case it is seen as arrogance.
-  Avoid saying "yes, but", if possible.
-  Probe for real concerns in a more delicate way.
-  Resist the temptation to leap in with solutions.

Personal Notes

Gaining Commitment

The close should be the natural progression of the sale, not the conflict at the end! When your customer trusts you, is clear about what they are buying and needs what you have to sell, you are ready to propose commitment. Here are the strengths and suggestions for development in Peter Rot's closing style.

Peter Rot's key selling strengths in gaining commitment:

-  Is alert to acting on buying signals.
-  Accepts a customer's commitment only when the cheque arrives!
-  Persuades and motivates towards sale completions.
-  Wins the sales through infectious enthusiasm.
-  Exhibits a creative use of imagination and the various possibilities this generates.
-  Adapts the appropriate closing style to suit the customer.

When gaining commitment Peter Rot should:

-  Pay more attention to the details.
-  Show less excitement when his customer says "yes"!
-  Minimise misunderstandings by assuming less.
-  Take care not to appear patronising when using a superior knowledge.
-  Respect that certain customers need more time to reflect before deciding.
-  Rely less on traditional practices and more on informal possibilities.

Personal Notes

Follow-up and Follow Through

It is your job, having built a relationship with your customer, to continue that relationship and to be of service to your customer beyond the initial sale. Here are some ideas which Peter Rot can use to support, inform and follow-up with the customer.

Peter Rot's key selling strengths in follow-up and follow through:

-  Enjoys regular contact with his customers.
-  Brings people together to bond the processes.
-  Remains constantly aware of further sales opportunities.
-  Builds a large and effective network within his customer base.
-  Adapts the customers expectation to his preferred process.
-  Leads throughout the servicing process.

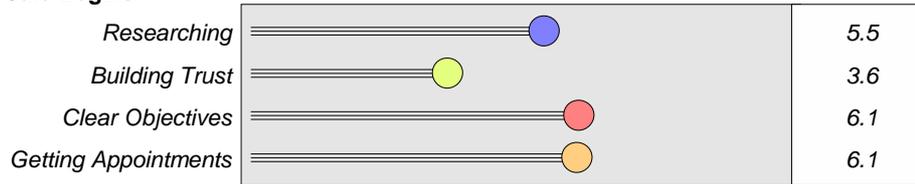
When following-up and following through Peter Rot should:

-  Persevere and soften the process he uses to win repeat business.
-  Be less formal in his interaction on occasions.
-  Socialise with his customers more.
-  Plan to follow-up more efficiently.
-  Double check all the paperwork before distributing in tot he customers.
-  Ask for referrals in writing.

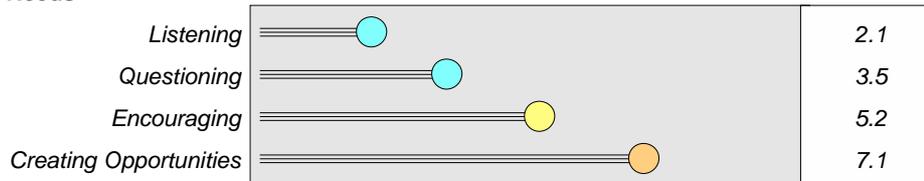
Personal Notes

Sales Preference Indicators

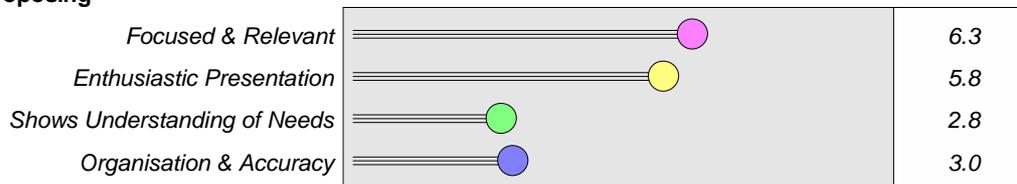
Before The Sale Begins



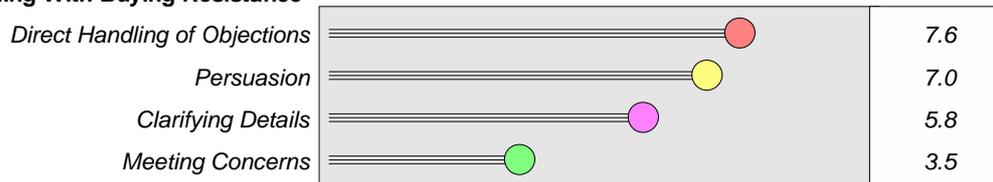
Identifying Needs



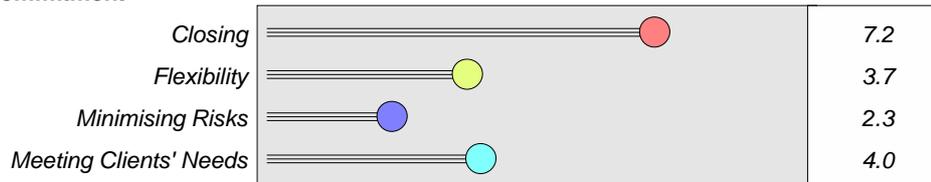
Proposing



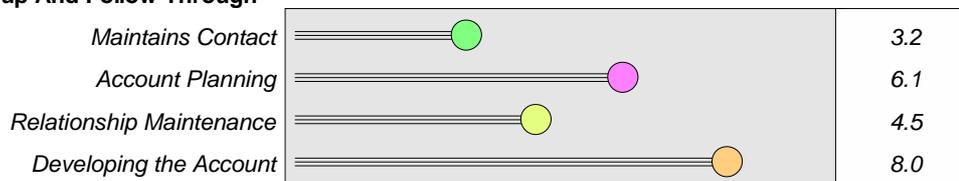
Dealing With Buying Resistance



Gaining Commitment



Follow-up And Follow Through



Personal Achievement Chapter

At its best, life is a journey of personal exploration and growth.

This report is designed to focus on several highly important aspects of personal development. Using the guidance suggested in these pages can lead to exciting changes and can have a profound impact on success.

The report will help Peter Rot define his life's purpose, set his goals and organise his time and life to achieve them.

It offers suggestions on how Peter Rot can tap into his natural creativity, and how to unleash further creative potential from deeper aspects of his personality, to overcome any obstacle.

Finally, it gives powerful suggestions for Peter Rot to understand and enhance his preferred learning styles.



Living on Purpose

Having a sense of purpose and worthy goals are important to building a strong foundation for a successful life. Here are some of the things Peter Rot should be aware of in setting goals and defining his purpose.

Living on purpose

Peter Rot is able to cut through or work around red tape. He relishes the challenge of a "mission impossible". Continually raising the bar in changing environments allows Peter Rot to actively avoid becoming immersed in detail and routine. His life's purpose may not be well defined, although he has a sense that he is working towards something important. His high self-belief motivates him to embrace challenging tasks with little fear of failure. In pursuit of his goals he will strive to maintain personal relationships. However these relationships may suffer if they are seen to be blocking progress.

Peter Rot can absorb a large number of facts and usually profits from their assimilation. Peter Rot will be dedicated to achieving the chosen goal. He should also consider the impact his actions will have on others, as he may appear to them as being narrow-minded in his approach. His strong intuitive drive may mean he is more interested in creating solutions to problems than in seeing these solutions through to fruition, often preferring to let others complete the project. He may sense a feeling of guilt if he does not stay in good shape. Peter Rot's goals are often big, unbounded and ambitious.

Working better with tangible rather than non-tangible goals, he needs to be able to measure the results. He is so focused on achieving his goals that he may resort to rather dictatorial practices to achieve his objective if anything gets in the way. Naturally intuitive, Peter Rot seeks to recognise unusual opportunities arising during the planning process. Driven by the desire to succeed, he knows that failure is not an option. His desire to compete drives him to occasionally set unrealistic targets for himself.

Personal Notes



Time and Life Management

Ben Franklin said "Do you value life? Then waste not time, for it is the stuff of life". This section contains some strategies that Peter Rot can use to become more effective in the area of time and life management. Choose the most significant ones and apply them every day for high levels of effectiveness.

In managing his time, Peter Rot,

-  Constantly juggles a large number of activities.
-  Exhibits a strong sense of urgency.
-  Can change direction quickly, like a dog chases cars!
-  Thrives on the next "big project".
-  May inadvertently neglect his family's needs when pressured.
-  His fast pace ensures full use of every hour of the day.

Suggested Action For Development

Execute them in order of decreasing priority.

Be aware that this causes stress in some others.

Make sure it is the appropriate direction.

Be sure you ask yourself the question "What is the fatal flaw?".

Family must also be given quality time.

Time for relaxation is needed to maintain a healthy balance.

Personal Notes

Personal Creativity

Creativity has been defined as seeing the same thing as someone else but thinking something different. Different people have different creative strengths. This section identifies some of Peter Rot's creative characteristics and how he can build on them.

In his creativity, Peter Rot,

-  Constantly breaks new ground.
-  Builds castles in the air while others are doing what they perceive to be serious work.
-  Builds new structures.
-  Has boundless vision and energy.
-  Generates new ideas in a wide number of areas.
-  Usually acts on his ideas as they enter his head.

Suggested Action For Development

Be careful that others don't fall into the crevices which have been opened!

Keep the enthusiasm, but apply it carefully.

Build them on rock.

Focus on a few good ideas and act on them.

After idea generation, stick to the task at hand.

Write things down to capture and analyse ideas.

Personal Notes

Lifelong Learning

Continual learning is a key part of personal development and growth. This section identifies several ideas Peter Rot can use to learn more effectively. Use these statements to map out a learning strategy and to create the environment for optimum personal growth.

Peter Rot's preferred learning style can be supported by:

-  First hand experience of principles and activities.
-  Using the full range of felt-tip pens (or Crayola crayons).
-  Finding new applications and links for existing theories/methods.
-  Mind-mapping, or at least recording, the key learning points.
-  Well-structured, challenging assignments.
-  Finding shortcuts.

Peter Rot can stretch in learning by:

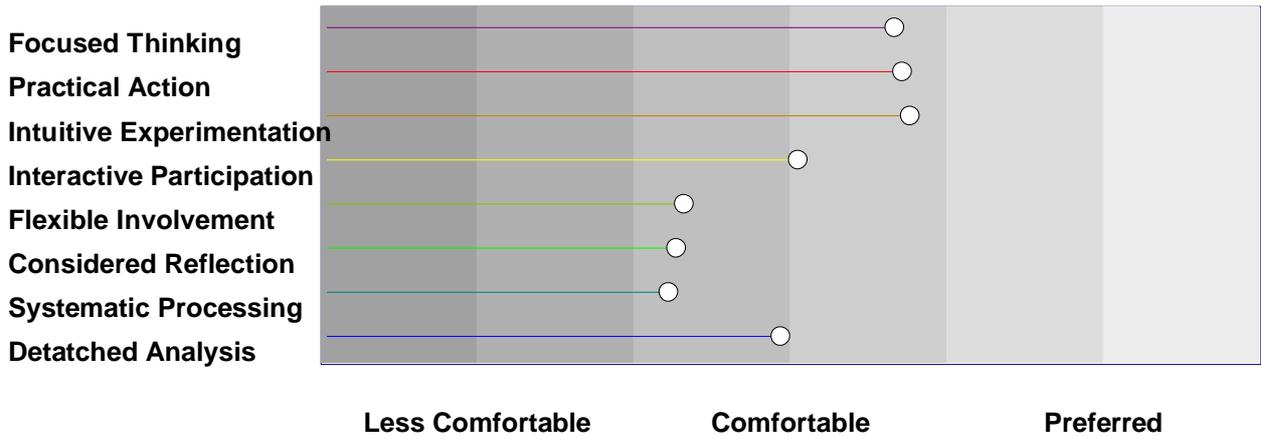
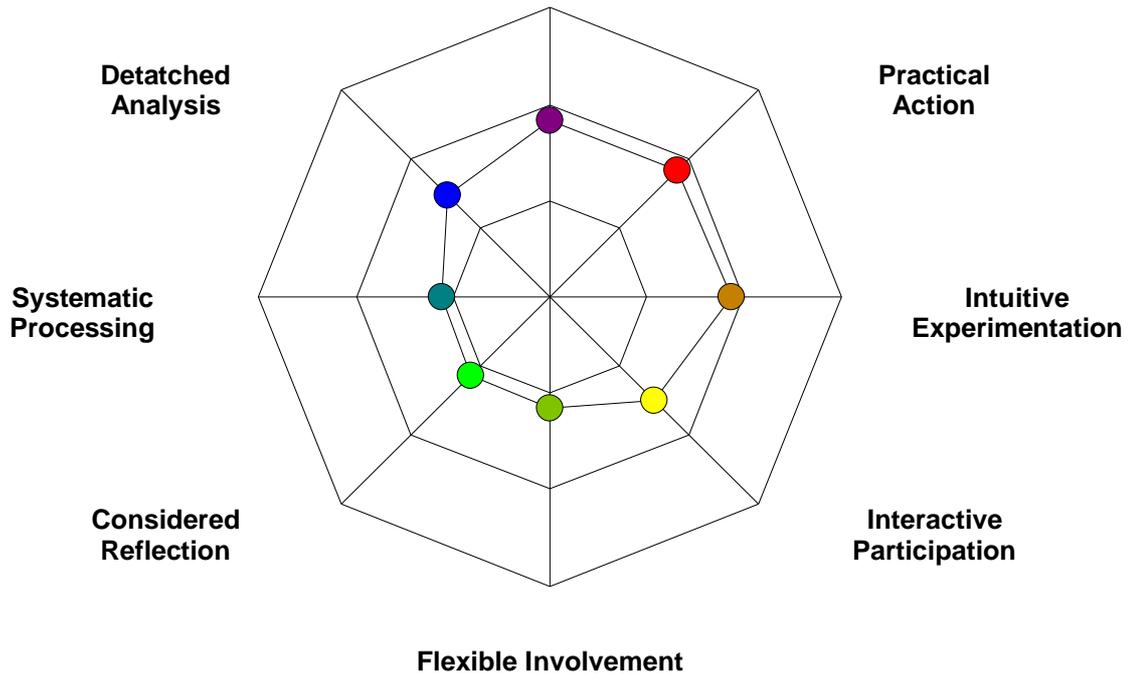
-  Understanding the importance of self-discipline in gaining a thorough understanding of the subject - if something is worth learning, its worth mastering well.
-  Looking before he leaps.
-  Structuring his thoughts in an ordered manner.
-  Being open to feedback by others.
-  Setting aside time to study the problem in depth.
-  Assimilating supporting facts and figures to deepen understanding.

Personal Notes

Learning Styles

Peter Rot
09.01.2002

Focused Thinking



Interview Questions

This section lists several questions which can be used in interviewing Peter Rot. The questions can be used as they appear here, or can be adapted to suit the interviewer's own style or needs. The questions are raised by considering issues Peter Rot may be less comfortable with - those development areas in which he may have fewer strengths. Some or all of these topics should be used along with other questions which may be job specific. Using them will help establish the level of Peter Rot's self-awareness and personal growth.

Interview Questions:

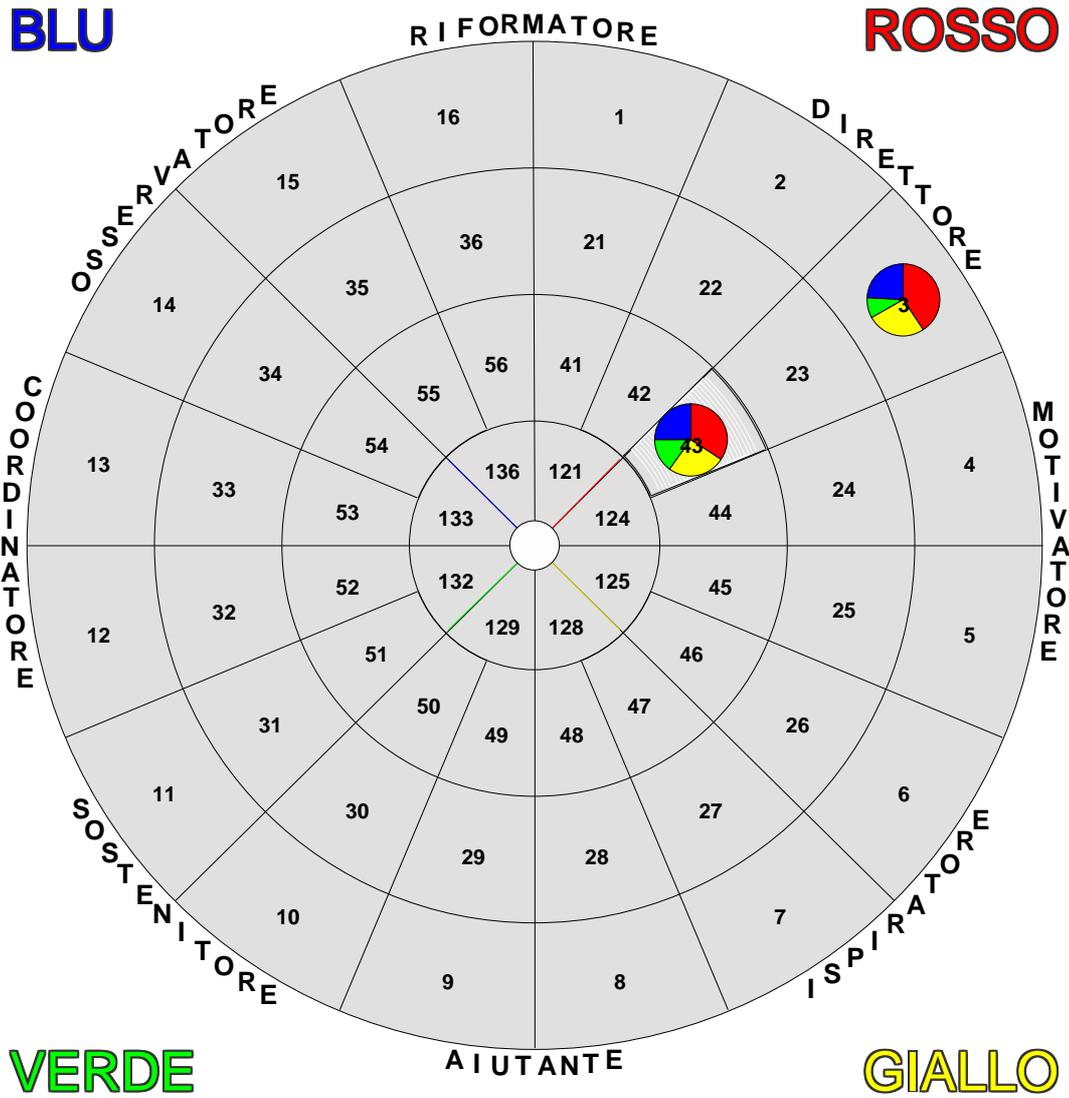
-  How would you avoid imposing a subjective idea of yours upon others?
-  How would you help a colleague with a personal problem?
-  How many differing strategies do you consider in seeking acceptable outcomes for an important problem?
-  Not everyone reacts as quickly as you - is this speed a plus or a minus?
-  What are the disadvantages of being self centred and inwardly focused?
-  What steps would you take to meet people half way and show your appreciation of them?
-  As someone who takes a "let's do it now" approach, when do you perceive the need to take a more relaxed approach to situations?
-  Indulgence comes in many forms. What simple pleasures would you take time out for?
-  What is the difference between actual results and the appearance of results?
-  How do you feel about working in a supporting role?

Personal Notes



La ruota Insights

Peter Rot
09.01.2002



Posizione cosciente sulla ruota
43: Direttore motivatore (Accomodante)

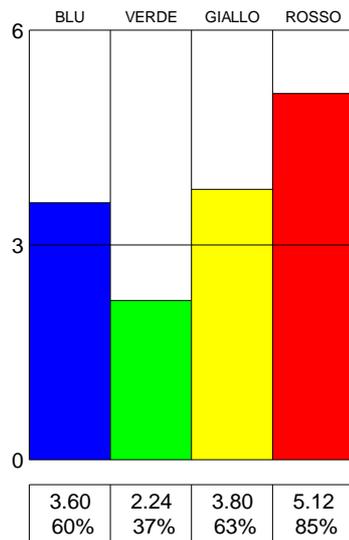
Posizione personale (meno cosciente) sulla ruota
3: Direttore motivatore (Concentrato su)



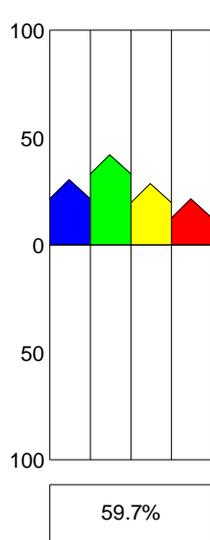
Il sistema dei colori Insights

Peter Rot
09.01.2002

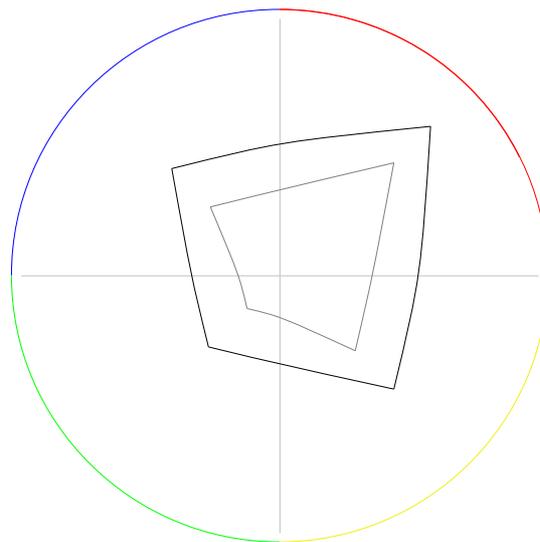
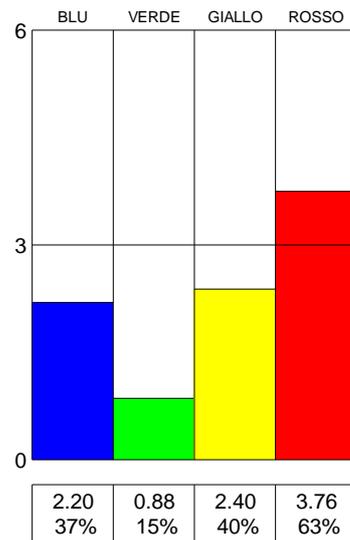
**Persona
(Cosciente)**



**Preferenza
Flusso**



**Persona
(Meno cosciente)**



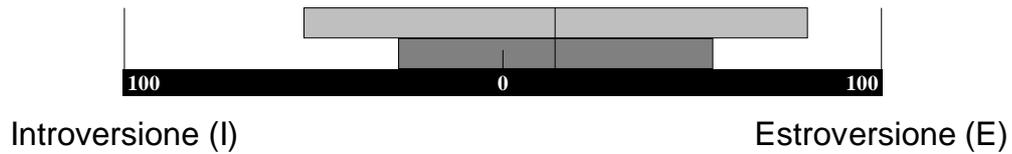
(Cosciente) ——— **(Meno cosciente)**



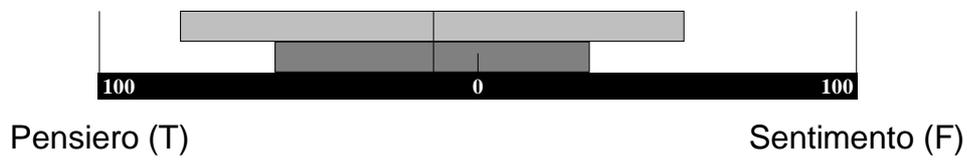
Le preferenze di Jung

Peter Rot
09.01.2002

Attitudine/Orientamento:



Funzioni razionali (giudizio):



Funzioni irrazionali (percezione):

