



Organizational attitudes balance of PIERO SALEMI

- Analisi dei valori dominanti e dei conseguenti atteggiamenti nelle relazioni all'interno del team.
- Dettaglio delle attitudini nelle aree Prestazione, Armonizzazione, Cambiamento e Esecuzione.
- Individuazione di punti di forza, punti di debolezza, opportunità di impiego e rischi gestionali.

Assessment performed on 2018/01/09 through PACE© method

INSTRUCTIONS

Questa analisi è stata realizzata in maniera automatica dal sistema PACE, progettato per descrivere le attitudini organizzative delle persone in relazione alle risposte da loro fornite al relativo questionario.

Questo non è un profilo di personalità e, pertanto, non viene data alcuna valutazione della persona in quanto tale, ma solo del suo attuale atteggiamento relativamente agli ambiti oggetto dell'indagine.

Non esistono inoltre risultati che possano essere definiti in generale buoni o cattivi, poiché ciascun ambito valoriale è più o meno richiesto nelle diverse attività professionali, così come nelle attività quotidiane in cui ognuno di noi è impegnato

Così come la scarsa importanza riconosciuta ad alcune attitudini potrebbe precludere l'ottimale svolgimento di alcune attività, allo stesso modo un carico eccessivo su altre potrebbe trasformarsi in frustrazione nel caso la persona debba operare in condizioni che non permettano la valorizzazione delle stesse.

Il presente report, per quanto frutto di anni di ricerca e scientificamente affidabile, non fornisce «verità incontrovertibili». Può essere utile per conoscere meglio se stessi o le persone con le quali collaboriamo ed è sicuramente un'ottima base di partenza per riflessioni ed indagini che devono essere compiute attraverso il colloquio con la persona esaminata.

I risultati di questo test, pertanto, non vanno usati per prendere decisioni rilevanti (assunzioni, cambi di mansione, licenziamenti) senza che essi siano inseriti in un percorso strutturato di conoscenza della persona.

Le informazioni contenute in questo report sono di due tipi distinti: pagine metodologiche (in grigio) e report (a colori).

I dati contenuti nei report sono dati personali e sensibili della persona analizzata. L'intero documento va quindi gestito con tutte le cautele e le precauzioni proprie del vigente ordinamento di tutela dei dati personali.

Metodi e strumenti descritti nelle pagine metodologiche sono proprietà intellettuale di Exagogica srl ed il loro uso è, pertanto, strettamente riservato.

PRESTAZIONE



PIERO SALEMI: si impegna in misura apprezzabile per raggiungere il miglior risultato possibile. Attribuisce valore alla focalizzazione ed alla capacità di concentrarsi sugli obiettivi, in particolare alla capacità di chiarirli e trasmetterli agli altri membri del gruppo. Riconosce il valore dell'ambizione come spinta al miglioramento complessivo dell'organizzazione. Sembra molto cosciente dell'importanza di conferire un elevato livello di autonomia anche a chi svolge attività esecutive e apprezza particolarmente l'atteggiamento proattivo di chi si sforza di comprendere appieno tutte le fasi dei processi a cui partecipa. Appare quindi molto autonomo, pertanto piuttosto incline ad adoperarsi per il raggiungimento di un elevato livello delle proprie prestazioni.

Coherence Index: 99.33%

BALANCE



PIERO SALEMI: si impegna in misura apprezzabile a gestire i rapporti all'interno del gruppo. Attribuisce valore alla negoziazione ed alla capacità di mediare fra diverse posizioni, evitando allo stesso tempo inutili conflittualità e reticenze nei rapporti fra colleghi. Riconosce il valore della comprensione reciproca e ritiene che sia un dovere di ognuno ascoltare e mettersi nei panni degli interlocutori. Sembra molto cosciente dell'importanza di sviluppare le relazioni fra colleghi, offrendo il suo aiuto anche quando questo non venga esplicitamente richiesto. Appare quindi molto sollecito, pertanto piuttosto incline a gestire i rapporti all'interno dell'organizzazione di cui fa parte.

Coherence Index: 92.67%

CHANGING



PIERO SALEMI: si impegna in misura apprezzabile per migliorare le condizioni operative del gruppo. Attribuisce notevole valore alla flessibilità ed alla capacità di modificare le proprie abitudini, giudicando in maniera positiva l'aspirazione a cambiare spesso attività e condizioni lavorative. Riconosce il valore della comprensione dei processi in cui opera, accettando l'idea di poter essere propositivo per un miglioramento dello stesso. Sembra cosciente dell'importanza di ridurre gli sprechi di tempo e spazio nell'organizzazione del lavoro, attribuendo valore positivo ai comportamenti operati in tal senso. Appare quindi molto flessibile, pertanto piuttosto incline ad adoperarsi per il miglioramento delle condizioni operative del suo gruppo di lavoro.

Coherence Index: 92.67%

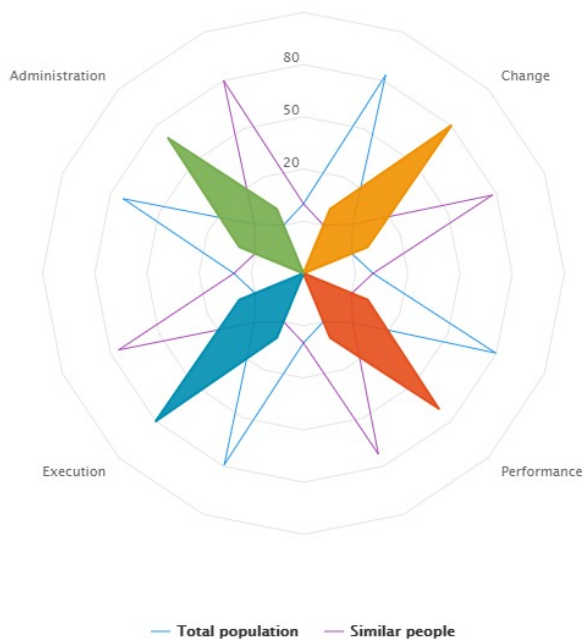
EXECUTION



PIERO SALEMI: è un buon esecutore di quanto gli viene richiesto. Attribuisce un grande valore alla comprensione delle norme ed al loro rispetto, di tipo sia formale che sostanziale, segnalando eventuali inapplicabilità delle disposizioni ricevute perché le stesse possano essere migliorate e rispettate appieno. Attribuisce un sufficiente valore allo scambio di informazioni con il proprio responsabile, ritenendo di dover essere parte attiva nel fornire informazioni, anche quando non esplicitamente richieste. Sembra sufficientemente cosciente dell'importanza di assicurare i risultati attesi e concordati, ritenendo importante che i compiti assegnati vengano svolti secondo le modalità previste. Appare quindi molto scrupoloso e pertanto piuttosto adatto a compiti di natura esecutiva.

Coherence Index: 87.33%

PIERO si impegna in misura apprezzabile per raggiungere il miglior risultato possibile e appare molto autonomo, pertanto piuttosto incline ad adoperarsi per il raggiungimento di un elevato livello delle proprie prestazioni. PIERO si impegna in misura apprezzabile a gestire i rapporti all'interno del gruppo e sembra molto sollecito, pertanto piuttosto incline a gestire i rapporti all'interno dell'organizzazione di cui fa parte. PIERO si impegna in misura apprezzabile per migliorare le condizioni operative del gruppo e sembra molto flessibile, pertanto piuttosto incline ad adoperarsi per il miglioramento delle condizioni operative del suo gruppo di lavoro. PIERO è un buon esecutore di quanto gli viene richiesto e appare molto scrupoloso e pertanto piuttosto adatto a compiti di natura esecutiva.



Comparative analysis

	PRESTAZIONE	BALANCE	CHANGING	EXECUTION
PIERO SALEMI	70%	70%	80%	80%
Total population	79.52% ●	72.1% ●	83.39% ●	79.03% ●
Specific Cluster	75% ●	80% ●	77.5% ●	72.5% ●

PACE Quadrant of PIERO SALEMI

Potenziale complessivo: 75%

What expresses: Overall potential in relation to the level of development of analyzed soft skills .

Added Value: PIERO dimostra in generale una sufficiente attitudine ad operare all'interno di un gruppo o di un contesto organizzato relazionandosi in maniera efficace con gli altri membri dell'organizzazione.

Centring: 0, 0

What expresses: Balance with respect to the two axes Preservation / Change and Focus / Relationship.

Added Value: PIERO mostra una sostanziale tendenza all'equilibrio fra risolutezza nell'azione e capacità di mediazione. PIERO mostra una sostanziale tendenza all'equilibrio fra innovazione e reiterazione delle pratiche acquisite.

Trend Area

What expresses: The type of activities in which highlighted soft skills would be more useful.

Added Value: PIERO mostra un sostanziale equilibrio fra le diverse modalità di interazione all'interno del gruppo.



PIERO

Risoluzione 0 Innovazione 0

Total population

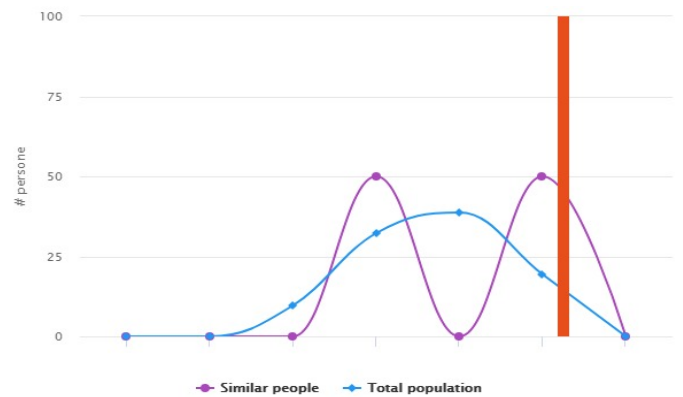
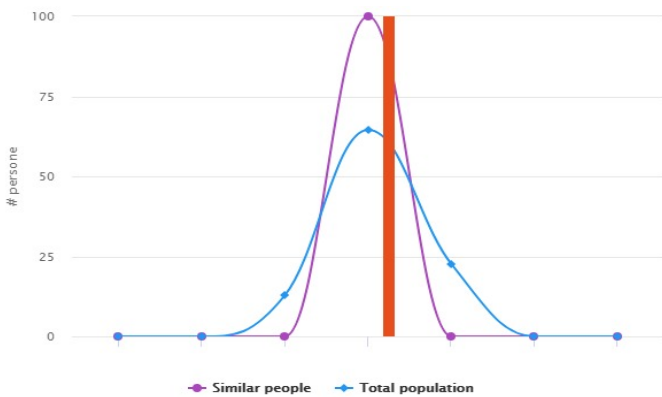
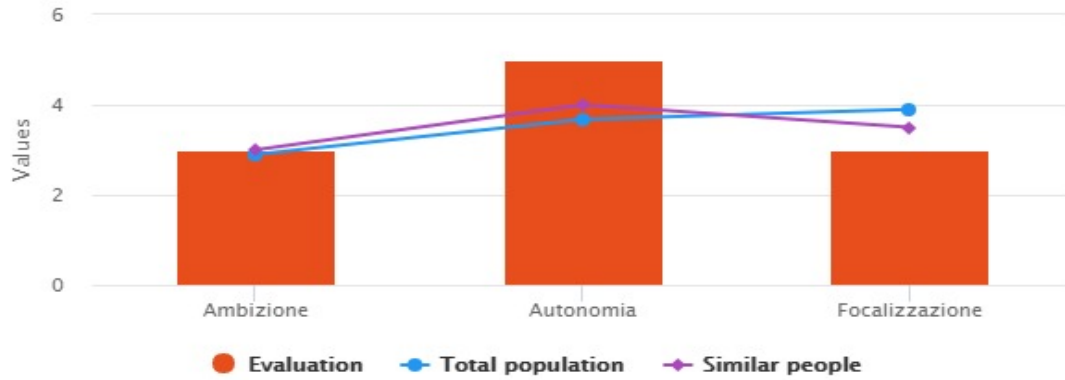
Risoluzione 0.1 Innovazione 0

Similar people

Risoluzione 0 Innovazione 0.1

Performance: The profile of PIERO SALEMI

PERFORMANCE - Overall Score: 70/100

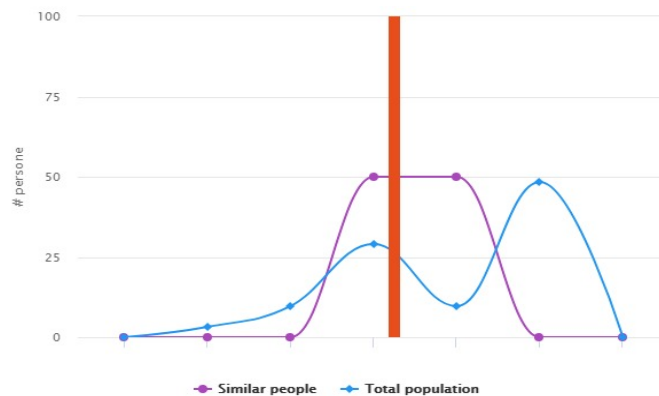


Ambizione: 3/5

Added Value: Indica un sufficiente desiderio di realizzazione personale e relativa disponibilità a mettersi in gioco

Autonomia: 5/5

Added Value: Indica un'elevata capacità di assumere decisioni in mancanza di indicazioni o riferimenti



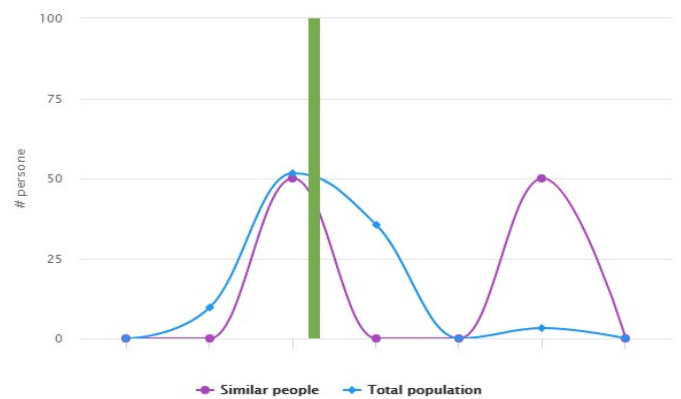
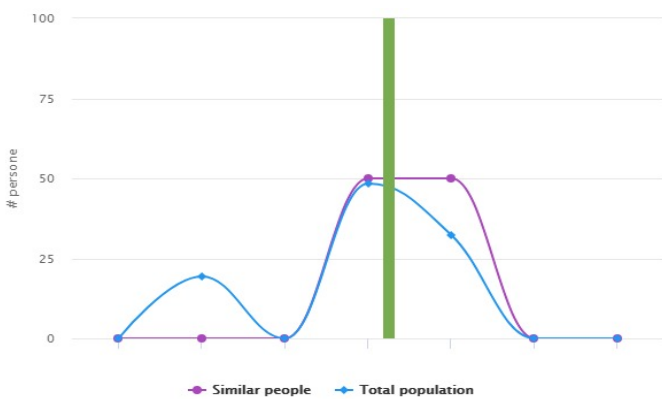
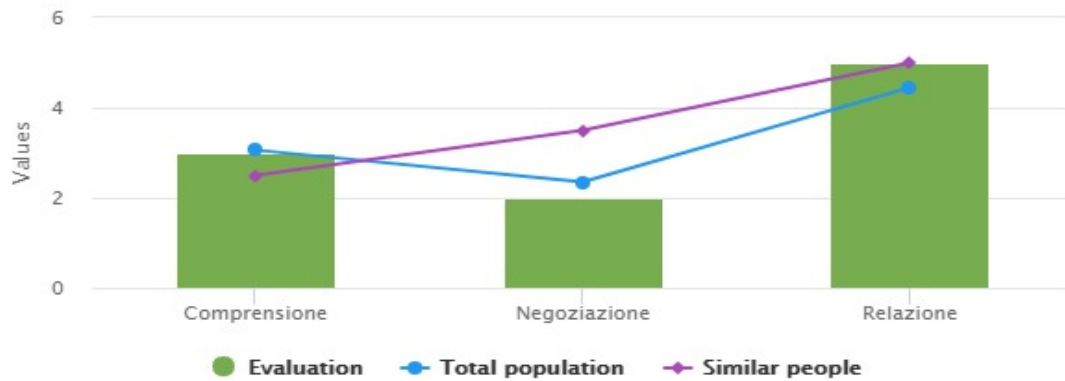
Focalizzazione: 3/5

Added Value: Indica una sufficiente capacità di concentrarsi esclusivamente sugli obiettivi importanti

Administration: The profile of

PIERO SALEMI

ADMINISTRATION - Overall Score: 70/100

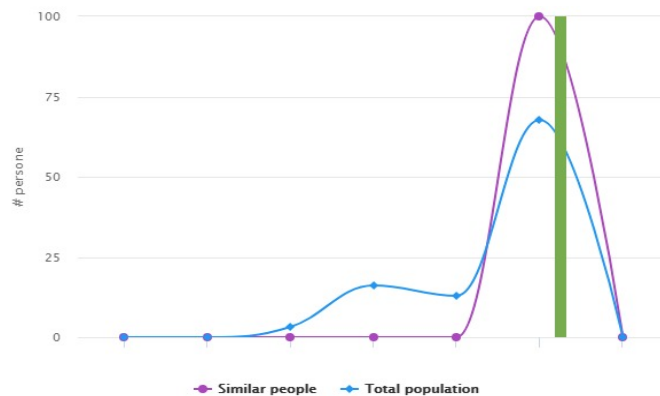


Comprensione: 3/5

Added Value: Indica sufficiente capacità di ascolto, osservazione e individuazione delle caratteristiche dell'interlocutore

Negoziazione: 2/5

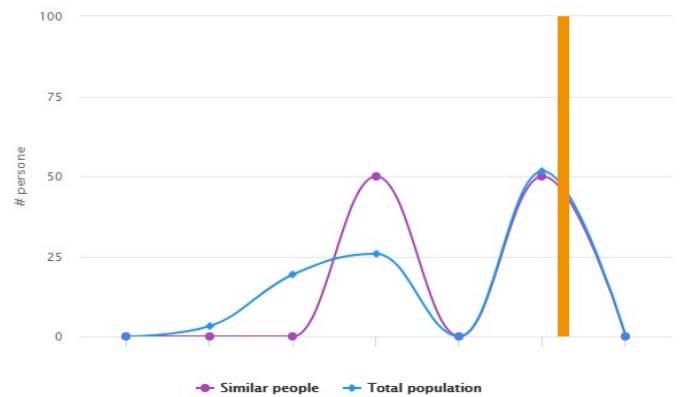
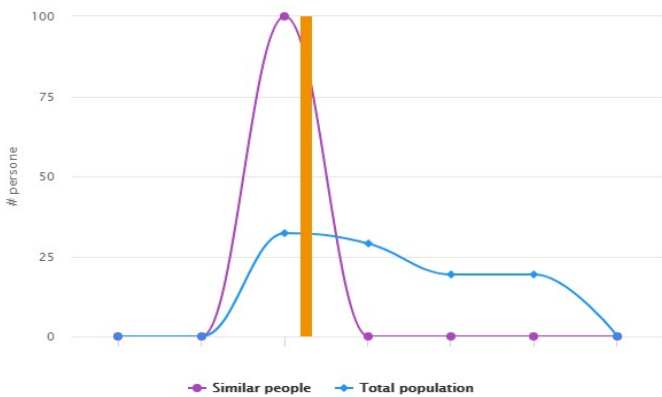
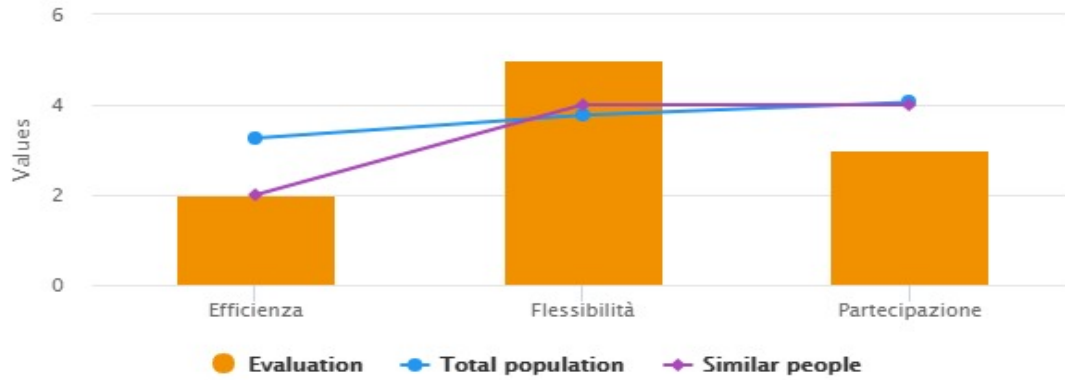
Added Value: Indica scarsa abilità nel mediare i conflitti e nel trovare un punto di incontro



Relazione: 5/5

Added Value: Indica elevata attitudine allo sviluppo di rapporti e dei relativi legami interpersonali

CHANGE - Overall Score: 80/100

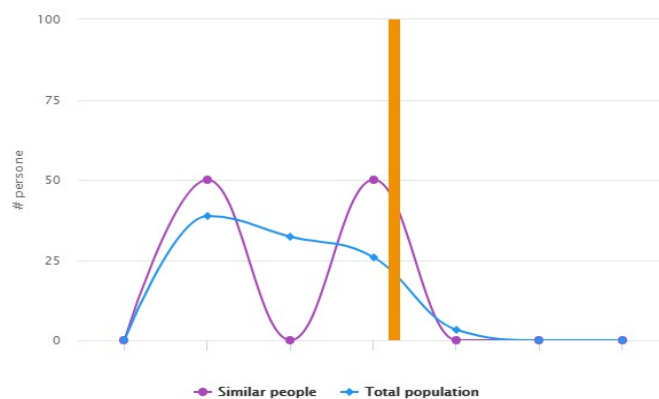


Efficienza: 2/5

Added Value: Indica una scarsa capacità di individuare soluzioni migliorative e di risparmio dei fattori

Flessibilità: 5/5

Added Value: Indica un'elevata propensione a cambiare abitudini senza che questo generi problemi

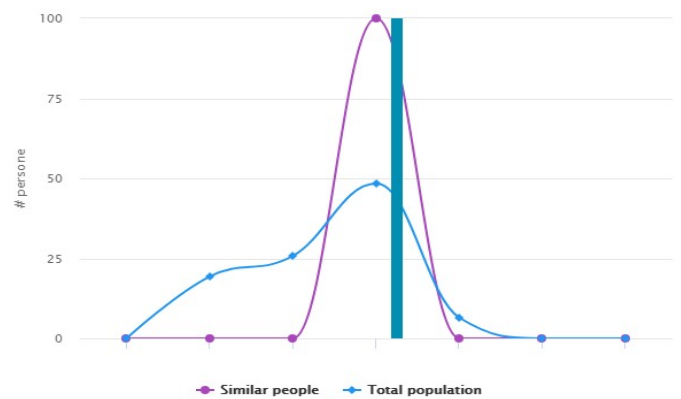
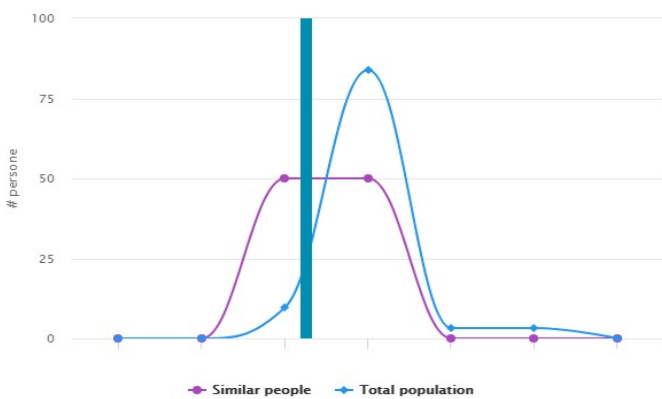
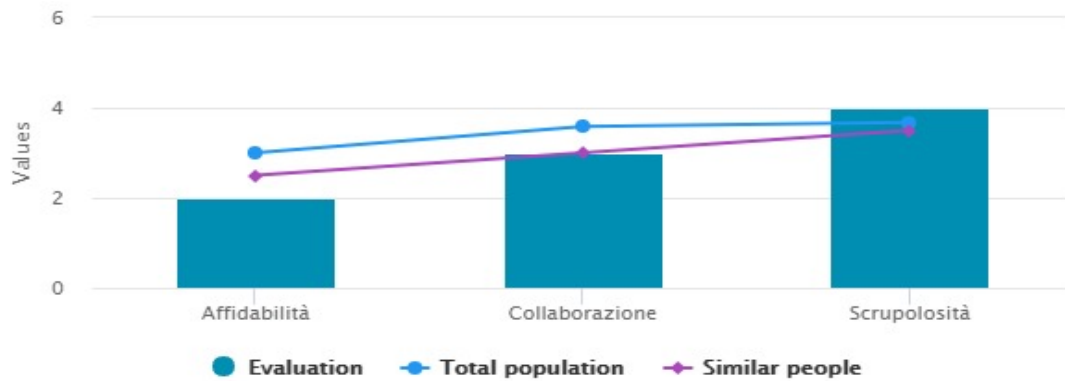


Partecipazione: 3/5

Added Value: Indica una sufficiente applicazione delle proprie capacità per l'ottenimento del risultato comune

Execution: The profile of PIERO SALEMI

EXECUTION - Overall Score: 80/100

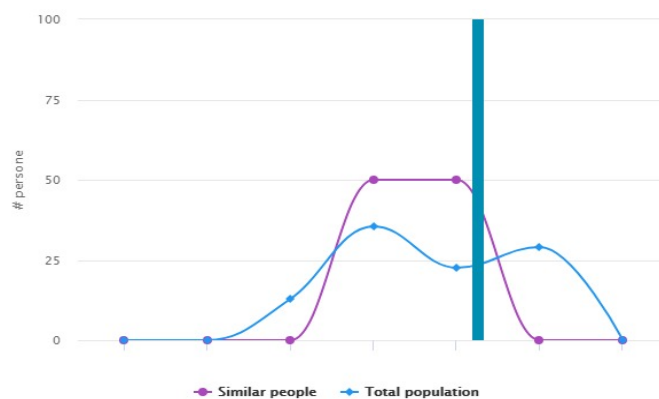


Affidabilità: 2/5

Added Value: Indica scarsa capacità di svolgere le attività richieste secondo le modalità previste

Collaborazione: 3/5

Added Value: Indica un atteggiamento sufficientemente positivo e attivo nei confronti del proprio responsabile



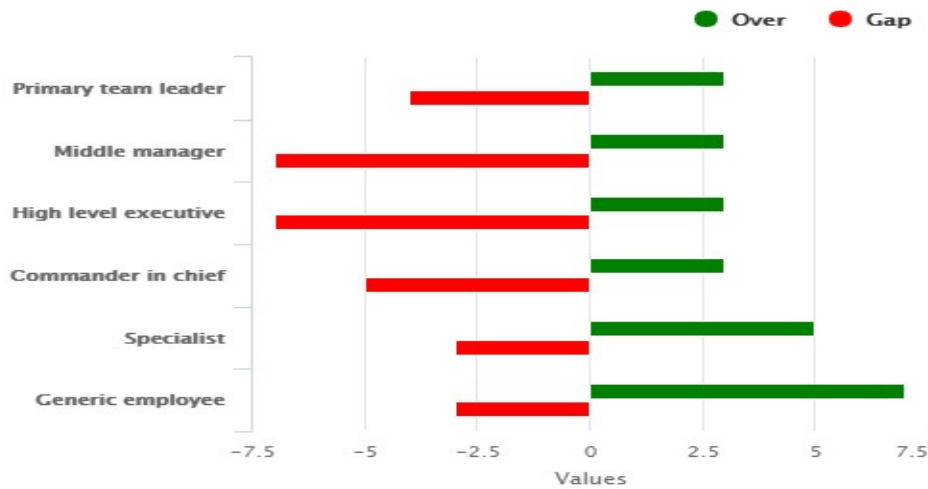
Scrupolosità: 4/5

Added Value: Indica buona attenzione e precisione nel seguire le disposizioni ricevute

Professional opportunities of

PIERO SALEMI

PIERO SALEMI



A percentage of compatibility with the person's profile can be defined for each of the roles analyzed. The results are presented here below, with the expression of compatibility in percentage (100% occurs when the expected level required by a specific professional group is achieved in all the skills) and with the list of skills with gaps or overachievements.

74% - Primary team leader



Gap: Negoziazione, Comprensione, Collaborazione, Affidabilità.

Over: Autonomia, Flessibilità, Partecipazione.

73% - Middle manager



Gap: Focalizzazione, Ambizione, Negoziazione, Comprensione, Efficienza, Collaborazione, Affidabilità.

Over: Autonomia, Relazione, Flessibilità.

72% - High level executive



Gap: Focalizzazione, Ambizione, Negoziazione, Comprensione, Partecipazione, Efficienza, Affidabilità.

Over: Relazione, Flessibilità, Scrupolosità.

71% - Commander in chief



Gap: Focalizzazione, Ambizione, Negoziazione, Partecipazione, Efficienza.

Over: Relazione, Scrupolosità, Collaborazione.

71% - Specialist



Gap: Scrupolosità, Collaborazione, Affidabilità.

Over: Autonomia, Comprensione, Relazione, Flessibilità, Partecipazione.

63% - Generic employee



Gap: Scrupolosità, Collaborazione, Affidabilità.

Over: Focalizzazione, Ambizione, Autonomia, Comprensione, Relazione, Flessibilità, Partecipazione.

Management risks of

PIERO SALEMI

PIERO SALEMI potrebbe privilegiare l'autonomia operativa al perseguimento degli obiettivi principali. Il livello di focalizzazione e ambizione potrebbe non essere sufficiente a controbilanciare l'elevato livello di autonomia, portando a scelte orientate al raggiungimento di obiettivi di breve termine e senza mettersi in gioco completamente.

Risk level: moderate

PERFORMANCE

PIERO SALEMI potrebbe essere considerato invadente.

Il livello di negoziazione ed empatia potrebbe non essere sufficiente a controbilanciare l'elevata voglia di creare relazioni, portandolo a entrare nella sfera privata degli altri senza le dovute precauzioni.

Risk level: moderate

ADMINISTRATION

PIERO SALEMI potrebbe privilegiare il cambiamento, anche quando questo non apporti miglioramenti concreti.

Il livello di coinvolgimento e capacità di ottimizzazione delle risorse potrebbe non essere sufficiente a sostenere la sua elevata flessibilità, portandolo ad accettare cambiamenti organizzativi anche qualora non ci fossero reali motivi.

Risk level: low

CHANGE

PIERO SALEMI potrebbe privilegiare l'aspetto formale delle indicazioni ricevute, a scapito di quello sostanziale.

Il livello di lealtà e affidabilità potrebbe non essere sufficiente a impedirgli di privilegiare l'aspetto puramente formale delle regole.

Risk level: low

EXECUTION

STRENGTH

- Autonomo
- Sollecito
- Flessibile
- Scrupoloso

WEAKNESS

- Conflittuale
- Inefficiente
- Inaffidabile

OPPORTUNITY

- Primary team leader
- Middle manager

RISK

- potrebbe privilegiare l'autonomia operativa al perseguimento degli obiettivi principali.
- potrebbe essere considerato invadente.
- potrebbe privilegiare il cambiamento, anche quando questo non apporti miglioramenti concreti.
- potrebbe privilegiare l'aspetto formale delle indicazioni ricevute, a scapito di quello sostanziale.

STRENGTH

PIERO sembra molto cosciente dell'importanza di conferire un elevato livello di autonomia anche a chi svolge attività esecutive e apprezza particolarmente l'atteggiamento proattivo di chi si sforza di comprendere appieno tutte le fasi dei processi a cui partecipa. PIERO sembra molto cosciente dell'importanza di sviluppare le relazioni fra colleghi, offrendo il suo aiuto anche quando questo non venga esplicitamente richiesto. PIERO attribuisce notevole valore alla flessibilità ed alla capacità di modificare le proprie abitudini, giudicando in maniera positiva l'aspirazione a cambiare spesso attività e condizioni lavorative. PIERO attribuisce un grande valore alla comprensione delle norme ed al loro rispetto, di tipo sia formale che sostanziale, segnalando eventuali inapplicabilità delle disposizioni ricevute perché le stesse possano essere migliorate e rispettate appieno.

WEAKNESS

PIERO non riconosce valore alla negoziazione ed alla necessità di mediare fra le diverse posizioni, arrivando a giustificare inutili conflittualità o reticenze nei rapporti fra colleghi. PIERO non sembra assolutamente cosciente dell'importanza di ridurre gli sprechi di tempo e spazio nell'organizzazione del lavoro. PIERO non è cosciente dell'importanza di assicurare i risultati attesi e concordati, ritenendo accettabili scostamenti e difformità anche nelle modalità di esecuzione del compito assegnatogli.

OPPORTUNITY

High compatibility with: Primary team leader
It would also be indicated for: Middle manager

RISK

Il livello di focalizzazione e ambizione potrebbe non essere sufficiente a controbilanciare l'elevato livello di autonomia, portando a scelte orientate al raggiungimento di obiettivi di breve termine e senza mettersi in gioco completamente. Il livello di negoziazione ed empatia potrebbe non essere sufficiente a controbilanciare l'elevata voglia di creare relazioni, portandolo a entrare nella sfera privata degli altri senza le dovute precauzioni. Il livello di coinvolgimento e capacità di ottimizzazione delle risorse potrebbe non essere sufficiente a sostenere la sua elevata flessibilità, portandolo ad accettare cambiamenti organizzativi anche qualora non ci fossero reali motivi. Il livello di lealtà e affidabilità potrebbe non essere sufficiente a impedirgli di privilegiare l'aspetto puramente formale delle regole.