



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Formazione Maggioli

Corso Valore PA INPS di 2° livello di tipo A (bando 2018)

La leadership nel cambiamento

Profilo DISC

Le quattro dimensioni della persona

Bologna e Firenze, aprile-ottobre 2019

Docente:

Vito Piccinni

Senior Consultant & coach. Certificatore dei sistemi di apprendimento consapevole Persolog

DISC: Le quattro dimensioni della persona



Lo stile Dominante (attivo e direttivo)



- **Obiettivi**: Modificare l'ambiente; ottenere risultati superando gli ostacoli.
- **Principali timori**: Essere superati.
- **Principali desideri**: Essere autonomi, poter fare da soli.
- **Motivazioni**: Dimostrare di essere più bravi e capaci degli altri; combattere per vincere; guadagnare rispetto; essere di successo.



Lo stile Influyente (espressivo e aperto)



- **Obiettivi:** Modificare l'ambiente in cui si trovano; ottenere risultati attraverso la relazione con altri.
- **Principali timori:** Essere rifiutati sul piano personale.
- **Principali desideri:** Essere accettati.
- **Motivazioni:** Creare opportunità di rapportarsi favorevolmente con gli altri; manifestare comprensione dei sentimenti e delle emozioni degli altri; interagire con le persone; entrare in azione senza tener conto del tempo e degli sforzi profusi.



Lo stile Stabile (solidale e cooperativo)



- **Obiettivi:** Cooperare con gli altri per il risultato.
- **Principali timori:** Essere soli.
- **Principali desideri:** Avere sicurezza.
- **Motivazioni:** Avere occasioni di esprimere sinceramente i propri sentimenti; evitare ciò che entra in conflitto con le loro idee; essere considerati indispensabili dagli altri; riconoscere le proprie esigenze in quelle degli altri.



Lo stile Cauto (disciplinato e correttivo)



- **Obiettivi**: Analizzare con gli altri le conseguenze dell'azione.
- **Principali Timori**: Essere criticati.
- **Principali Desideri**: Essere nel “giusto”.
- **Motivazioni**: Opportunità di rapportarsi correttamente con gli altri; migliorare le cose, l'esistente; eliminare o ridurre gli errori; spiegare le loro posizioni; interpretare ogni cosa sulla base di specifici criteri; isolarsi da ciò che sembra minacciarli.



Profilo Dominante/Direttivo



Autodescrizione:

- Risolvono problemi
- Ottengono risultati immediati
- Superano le obiezioni
- Ricercano la competizione
- Mostrano impazienza
- Sono assertivi
- Impartiscono ordini

Visti dagli altri:

- Manipolano le circostanze
- Causano problemi
- Usano le persone
- Rispondono facendo domande
- Utilizzano le informazioni per esercitare controllo
- Si assumono rischi
- Esercitano una leadership forte





Aumentano l'efficacia personale:

- Identificandosi con il gruppo
- Mostrando empatia e comprensione
- Ascoltando gli altri senza interrompere
- Rispettando le regole
- Controllando attentamente il proprio lavoro

Hanno bisogno di persone che:

- Raccolgano dati
- Interpretino le informazioni
- Stabilizzino l'ambiente
- Valutino le procedure di lavoro
- Incoraggino il lavoro di gruppo
- Siano caute
- Valutino i “pro” e i “contro”



Profilo Influyente/Interattivo



Autodescrizione:

- Comunicano con tatto
- Sanno persuadere e convincere gli altri
- Alleggeriscono le tensioni con l'umor
- Generano entusiasmo
- Entrano in relazione con le persone
- Accettano le varie opinioni
- Rispondono spontaneamente

Visti dagli altri:

- Promuovono ciò che è di loro interesse
- Si concentrano sull'apparenza
- Trasmettono entusiasmo
- Si aspettano ricompense
- Si prendono troppe libertà
- Semplificano le risposte
- Amano assistere le persone





Aumentano l'efficacia personale:

- Rispettando i vincoli di tempo
- Aumentando la capacità di analisi degli eventi e delle idee
- Interrogandosi della ragione degli errori
- Utilizzando i fatti come base per le argomentazioni
- Essendo obiettivi nel prendere decisioni
- Essendo più realistici su quanto possono fare

Hanno bisogno di persone che:

- Stabiliscano standard precisi
- Si adattino alla routine
- Si interessino dell'organizzazione
- Attuino procedure sistematiche
- Si assumano le responsabilità del risultato
- Rispondano in modo conciso e chiaro
- Si affidino al senso comune; applichino abilità pratiche





Autodescrizione:

- Sviluppano senso di unità con gli altri
- Ricercano la sicurezza
- Rimangono calmi e tranquilli
- Razionano le energie
- Prestano attenzione ai particolari
- Mostrano lealtà
- Preferiscono operare nello stesso posto
- Sono pazienti

Visti dagli altri:

- Rispettano gli impegni
- Sono ansiosi di accontentare gli altri
- Fanno affidamento sull'aiuto degli altri
- Evitano le lotte di potere
- “Stanno sulle loro” all'inizio di una relazione
- Mostrano preoccupazione per le novità e i cambiamenti in ambienti imprevedibili
- Assumono un ruolo disponibile e partecipativo





Aumentano l'efficacia personale:

- Accettando i cambiamenti necessari
- Usando una comunicazione diretta
- Fissando obiettivi realistici
- Mantenendo il controllo anche sotto stress
- Sviluppando la creatività
- Lavorando con un gruppo differente
- Esprimendo apertamente le opinioni

Hanno bisogno di persone

che:

- Mostrino curiosità verso interessi nuovi e diversificati
- Accettino responsabilità importanti
- Deleghino compiti agli altri
- Siano flessibili nel seguire le procedure di lavoro
- Stabiliscano un ritmo veloce di lavoro
- Esercitino pressione sugli altri
- Possiedano riconosciute capacità verbali





Autodescrizione:

- Rispettano le regole
- Agiscono con diplomazia e discrezione
- Accurati e precisi
- Soppesano le azioni rispetto agli obiettivi
- Sostengono le procedure sistematizzate
- Si impegnano per garantire ordine e per migliorare i sistemi
- Attenti all'accuratezza del lavoro

Visti dagli altri:

- Utilizzano i fatti come argomentazione
- Assumono un atteggiamento indagatorio
- Pretendono alti standard
- Criticano le performance
- Tendono a sottovalutare le persone che reagiscono emotivamente
- Mettono le persone sulla difensiva
- Rispettano l'autorità



Profilo Cauto/Correttivo



Aumentano l'efficacia personale:

- Instaurando rapporti con persone nuove
- Facendo esperienze nuove e differenti
- Mettendo alla prova il loro spirito di sperimentazione
- Prendendo il comando della situazione
- Aprendosi, liberando energia costruttiva.

Hanno bisogno di persone che:

- Incitino e spronino all'azione
- Sviluppino le capacità di leadership degli altri
- Si aspettino rispetto per le loro capacità
- Prendano decisioni rapide
- Si confrontino con gli altri
- Non si fermino davanti alle avversità
- Discutano e considerino diverse opzioni

