

## Profilo Attitudinale iMASPI

# Thea Rossi

---

8 marzo 2022

thea.rossi@gmail.com

Il tuo tipo di Profilo di riferimento:

**Decision maker**

Alle persone con questo tipo di profilo piace la concretezza, arrivare subito alla soluzione e ottenere risultati immediati.

La capacità che le caratterizza è di prendere decisioni rapidamente e mettere in atto la fase realizzativa.

I punti di forza che caratterizzano queste persone sono l'attitudine alla decisione associata a un ascolto rapido e selettivo e a una veloce fase di elaborazione delle informazioni.

Basato su

MASPI – Modello di Ascolto delle Strategie Percettive Individuali

*di Roberto Vaccani*

iMASPI

questionario di autovalutazione attitudinale

*di Gian Luca D'Apote*

## Premessa

Il Modello MASPI – *Modello di Ascolto delle Strategie Percettive Individuali* – è stato ideato e realizzato da Roberto Vaccani, docente di organizzazione e comportamento organizzativo della SDA Bocconi come strumento di orientamento al lavoro con l’obiettivo di offrire agli individui un mezzo di consapevolezza per fare scelte professionali più efficaci e soddisfacenti, alle aziende per migliorare i processi di selezione e le performance organizzative.

Oltre a contesti aziendali e organizzativi, il Modello MASPI è usato dal 1995 nell’Università Bocconi nel progetto POL (Per Orientarsi al Lavoro), è conosciuto e usato da oltre 60 tra le più grandi aziende del mercato italiano coinvolte nel progetto.

## Legenda risultati

Il presente Report, risultato dell’elaborazione del questionario di autovalutazione attitudinale, non si propone come un risultato in termini assoluti (come ad esempio quello di un test di intelligenza), poiché non ci sono attitudini "giuste" o "sbagliate", quanto piuttosto attitudini più o meno coerenti al ruolo professionale ricoperto e alla capacità individuale di usarle in modo consapevole. Il report costituisce un punto di partenza per una lettura di auto-consapevolezza del proprio profilo attitudinale attuale.

## Struttura del report

### Profilo personale

sintesi risultati	3
dettaglio risultati	4

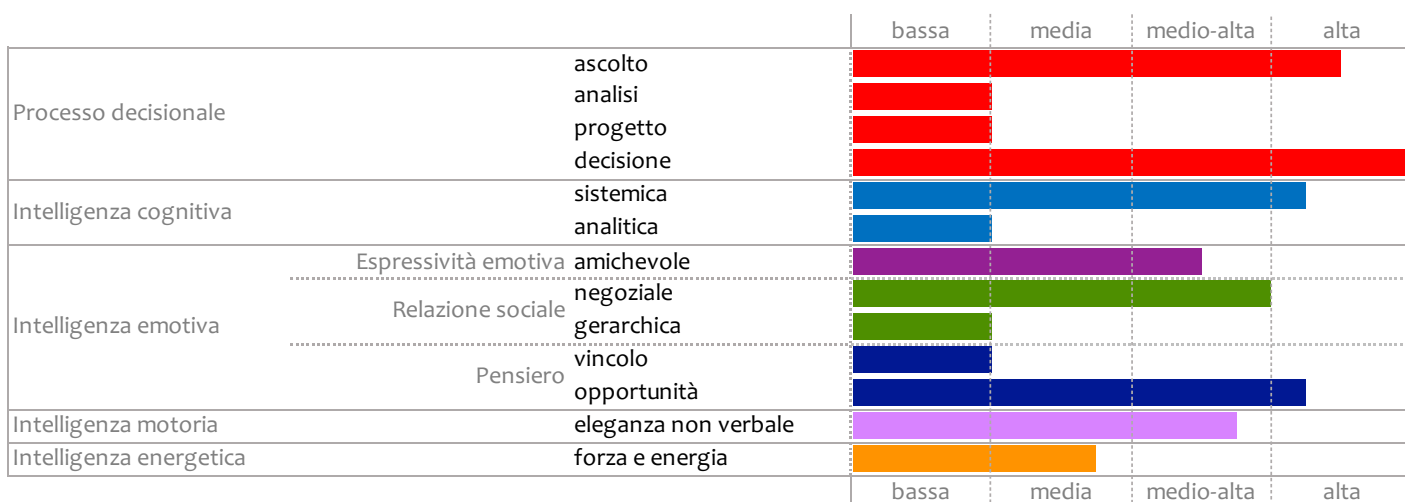
### Definizioni e approfondimenti

il Modello MASPI	7
le attitudini: definizioni	9
metodi e criteri psicometrici	14

### Confronto profilo personale con aree di studio

area tematica studi: Umanistica e Sociale	15
area tematica studi: Psicologia e Pedagogia	16
area tematica studi: Politica, Economia e Giurisprudenza	17
area tematica studi: Medicina e Sanitaria	18
area tematica studi: Ingegneria e Architettura	19
area tematica studi: Scientifica e informatica	20

## Profilo di Thea Rossi: sintesi risultati



### Processo decisionale: come prendi le tue decisioni

Le tue decisioni sono basate su un'ampia raccolta di informazioni cui segue il passaggio alla decisione, dopo una rapida elaborazione. E' un processo più basato sull'intuito che su valutazioni razionali effettuate di volta in volta, che collega esperienze a immaginazione e creatività.

### Intelligenza cognitiva: come raccogli le informazioni dall'ambiente

Hai la prevalenza a usare la visione d'insieme, a considerare il contesto complessivo alla ricerca di interconnessioni tra gli elementi che colleghi per associazione. Prediligi il linguaggio non verbale e metaforico, che usa immagini e esempi.

### Intelligenza emotiva: come esprimi le tue emozioni

L'elevata sensibilità relazionale ti porta a instaurare rapporti amichevoli e diretti, a prescindere dai ruoli ricoperti. Mostri con spontaneità la tua emotività anche in situazioni impreviste e di conflitto.

### Intelligenza emotiva: quale strategia di relazione sociale preferisci

Prediligi ambienti organizzativi aperti e poco strutturati, dove ruoli e regole sono messi in secondo piano e sono considerati funzionali in base alle esigenze. Preferisci convincere gli altri e essere convinta piuttosto che imporre e obbedire senza possibilità di confronto. Nelle relazioni metti in primo piano le persone e in secondo i ruoli, questo ti permette di interagire direttamente con tutti con spontaneità e naturalezza.

### Intelligenza emotiva: quale prospettiva della realtà preferisci

La tua prospettiva di pensiero prevalente mette in primo piano gli elementi di sviluppo, è orientata al cambiamento, alla propensione a assumerti dei rischi, all'apertura all'innovazione e a nuove possibili soluzioni. In relazione al valore del pensiero vincolo rilevato, a volte si possono configurare situazioni in cui il pensiero positivo può estremizzarsi in ambizioni poco realizzabili e poco ancorate alla realtà.

### Intelligenza motoria: come usi il linguaggio non verbale

Il tuo livello di coerenza e di coordinamento dei segnali di comunicazione non verbale quali la postura corporea, l'uso della musicalità, delle frequenze e della ritmica della voce, l'articolazione convenzionale delle mani e delle braccia e l'espressività facciale è alto, adeguato alla situazione e risponde alle aspettative del contesto. Questo contribuisce a facilitare la tua comunicazione e la relazione con gli altri.

### Intelligenza energetica: quanto influenzi l'ambiente e gli altri

Sostieni le tue idee con energia, forza e determinazione quando lo ritieni necessario. Superi gli ostacoli e le difficoltà quando lo ritieni essenziale per raggiungere gli obiettivi che ti poni.

## Profilo di Thea Rossi: dettaglio risultati

### Processo decisionale: come prendi le tue decisioni



La tua attitudine all'ascolto si esprime attraverso la tendenza a rimanere in silenzio, a porti e a porre domande più che a dare risposte e offrire subito soluzioni definitive.

In questa fase del processo decisionale manifesti il comportamento a mettere in secondo piano il tempo e a privilegiare la raccolta di stimoli e di informazioni per arrivare alla migliore soluzione possibile per te in termini di efficacia.



La tua attitudine all'analisi si esprime nell'organizzare dati e informazioni per definire criteri sufficienti per organizzarli e arrivare a una decisione. Il tempo da te dedicato a questa fase del processo decisionale è inferiore alla media di quello rilevato nella maggioranza delle persone. Consideri la capacità di organizzare i dati, di identificare dei criteri e delle priorità per te sufficiente per arrivare alla migliore decisione possibile.



La tua attitudine al progetto si esprime, quando lo ritieni essenziale, nel saper simulare almeno due soluzioni possibili tra diverse alternative realizzabili. Il tempo da te dedicato a questa fase del processo decisionale è inferiore a quello rilevato nella maggioranza delle persone. La capacità di immaginare almeno una valida soluzione alternativa ti permette di arrivare alla migliore soluzione possibile in tempi brevi.



La tua attitudine alla decisione si esprime attraverso la tendenza a voler dare concretezza alla decisione nel passare subito alla fase di realizzazione.

Per te l'enfasi è sul risultato e sulla velocità di esecuzione nel raggiungerlo. Questa attitudine ti porta a preferire la sintesi all'analisi e a manifestare insofferenza alle situazioni in cui le decisioni vengono sospese o tardano a essere messe in atto.

In questa fase del processo decisionale manifesti l'atteggiamento a mettere in primo piano il tempo e a privilegiare comportamenti e azioni che portano subito alla decisione.

### Intelligenza cognitiva: come raccogli le informazioni dall'ambiente



La tua attitudine sistemica si esprime in un'elevata propensione a una visione d'insieme e nel ricercare collegamenti e correlazioni significative tra gli elementi del contesto.

Preferisci ambienti poco ordinati e imprevedibili e hai la tendenza a prendere possesso e occupare tutti gli spazi disponibili.

Prediligi il linguaggio metaforico, l'uso di esempi e analogie, ti piace occuparti di diversi compiti allo stesso tempo e avviare nuove attività. Questo ti porta a diventare insofferente alle routine e alle attività ripetitive.

La tua attitudine si riflette anche nel modo di costruire il pensiero e il linguaggio, che avviene in modo associativo e per collegamenti piuttosto che con una rigida sequenza logica.



La tua attitudine analitica si esprime, quando lo ritieni necessario, nell'uso della visione di dettaglio e nella capacità di approfondire la conoscenza degli elementi del contesto che consideri prioritari.

Preferisci evitare ambienti ordinati e prevedibili e tendi a curare l'ordine gli spazi disponibili se lo ritieni indispensabile.

Quando lo ritieni funzionale, usi il linguaggio numerico e verbale, approfondisci i dettagli e specifichi i concetti per te importanti, sei a tuo agio anche nell'occuparti di un solo compito alla volta e, quando possibile, preferisci terminare le attività in corso prima di avviarne di nuove. Ti adatti a seguire routine e attività ripetitive e interromperle o modificarle per te non rappresenta un problema.

### Intelligenza emotiva: come esprimi le tue emozioni



L'elevata sensibilità relazionale ti porta a instaurare rapporti amicali e diretti, a prescindere dai ruoli ricoperti. Mostri con spontaneità la tua emotività anche in situazioni impreviste e di conflitto.

La tua espressività emotiva rilevata è un punto di forza in contesti e situazioni dove la componente emotiva assume un ruolo di primo piano e il modo in cui viene trasmesso il messaggio ha un impatto pari o addirittura superiore al contenuto.

### Intelligenza emotiva: quale strategia di relazione sociale preferisci



La tua attitudine negoziale si esprime nella propensione a una visione paritaria e orizzontale nella gestione delle relazioni. Consideri tutti sullo piano, indipendentemente dal ruolo che ricoprono e curi la tua rete di relazioni.

Preferisci organizzazioni aperte e orizzontali in cui la gerarchia è in secondo piano o quasi assente.

Convincere e essere convinti è per te condizione necessaria per generare coinvolgimento e collaborazione. Questo si traduce quasi sempre in una gestione flessibile e adattativa delle relazioni, in cui è importante riconoscersi spazi di ascolto e di confronto.

Interpreti la collaborazione come successo condiviso e come risultato del contributo di tutti gli attori coinvolti, in un'ottica di win-win.

Per te la leadership è basata soprattutto sull'autorevolezza e sulla capacità di coinvolgere gli altri.



La tua attitudine gerarchica si esprime, quando lo ritieni necessario, nella propensione a dare importanza al principio di autorità e al rispetto di ruoli e regole.

A volte tendi a preferire le relazioni fondate sul principio di comando-obbedienza ponendo quindi gli interlocutori su piani diversi.

Sei a tuo agio anche in organizzazioni strutturate e verticali, in cui i ruoli e le regole guidano la gestione delle relazioni interpersonali e dove viene valutato l'impegno e il contributo personale al successo e riconosciuto il merito individuale.

Il tuo coinvolgimento nell'organizzazione in alcune occasioni si può esprimere attraverso il riconoscimento del ruolo e del governo delle attività assegnate. A volte senti la necessità di stabilire "chi fa che cosa" e definire i limiti di intervento reciproci.

Sai adattarti a una leadership in cui è presente anche la componente di autorità.

### Intelligenza emotiva: quale prospettiva della realtà preferisci



Il tuo pensiero vincolo si esprime, quando lo ritieni necessario, nella tendenza a avere una prospettiva di lettura della realtà che, basandosi su elementi conosciuti e sperimentati, mette in primo piano gli elementi oggettivi e concreti di azioni e fenomeni. In fase decisionale e in particolare nell'affrontare novità e cambiamenti, a volte tendi a usare questa prospettiva per valutare i pro e i contro e considerare le azioni possibili per la realizzazione. Tendi a avere una bassa avversione al rischio che controlli e gestisci mettendolo in primo piano rispetto alle potenzialità di successo.



Il tuo pensiero opportunità si esprime in un'elevata propensione a avere una prospettiva di lettura della realtà che, esaltando gli elementi di innovazione e non ancora sperimentati, mette in primo piano le possibilità di sviluppo di azioni e fenomeni. In fase decisionale e in particolare nell'affrontare novità e cambiamenti, questa prospettiva ti permette di dare ampio spazio all'immaginazione e alla creatività, di enfatizzare gli elementi di fattibilità, di esaltare i vantaggi in termini di valutazione pro e contro, di minimizzare gli impatti e a propendere con entusiasmo alla realizzazione. Hai un'elevata propensione al rischio e la tendenza a cogliere occasioni e opportunità ti permette di gestire l'incertezza del risultato desiderato. Questo ti porta a mettere in primo piano le potenzialità di successo e a lasciare sullo sfondo i rischi.

### Intelligenza motoria: come usi il linguaggio non verbale



La tua eleganza non verbale si esprime bene nell'armonia dei movimenti e del coordinamento corporeo in attività quali la danza e lo sport. Accompagni la comunicazione verbale con coerenza del tono, della ritmica e del timbro della voce, con elevata naturalezza mimica e fluidità dei gesti sempre in sintonia con il contesto e la situazione. Questo si riflette nei modi di porti e di mostrarti agli altri e contribuisce a facilitare la comunicazione e la relazione.

### Intelligenza energetica: quanto influenzi l'ambiente e gli altri



La tua forza e energia si esprime nel sostenere le tue idee con risolutezza e determinazione quando lo ritieni necessario. Il tuo livello di carica energetica è per te adeguato per affrontare le situazioni e per esprimere i tuoi modi di essere e tutte le attitudini. Questa carica energetica ti permette di perseguire gli obiettivi che consideri essenziali, ti spinge a impegnarti nelle attività che svolgi, ti sostiene nel superare ostacoli e difficoltà e contribuisce a darti un'adeguata resistenza a situazioni di stress. Ti dà la capacità di confrontarti con l'ambiente e con gli altri e ti permette di affrontare conflitti relazionali.

## Definizioni e approfondimenti

Il presente Report, come tutti gli strumenti di questo tipo, pur rispondendo a criteri psicometrici e indicatori di coerenza e affidabilità statistica molto elevati (vedi *Metodi e criteri psicometrici* di seguito), non ha la pretesa di essere impeccabile o di sostituire il supporto relazionale di esperti competenti e capaci.

Si pone invece l'obiettivo di suggerirti un coinvolgimento generativo in termini di osservazione attenta delle tue attitudini prevalenti.

Ti invitiamo a valutare quanto i risultati descritti ti rappresentino e, nel caso di evidenti scostamenti tra le attitudini elaborate dal Report e la tua auto-percezione, di attivare un'osservazione più strumentata e consapevole dei tuoi comportamenti abituali.

Il risultato del Report vuole essere infatti un valido strumento per avviare un tuo percorso di consapevolezza e darti maggiori competenze nell'auto-osservazione dei tuoi comportamenti attitudinali.

Per tale ragione gli approfondimenti che seguono hanno lo scopo di trasferirti le categorie d'analisi del MASPI, con l'obiettivo finale di renderti protagonista nelle scelte di studio, di lavoro e, in genere, di vita

I seguenti approfondimenti rappresentano descrizioni essenziali del Modello MASPI.

La logica di dettaglio del Modello è trattata nel libro *Professionalità, attitudini e carriera*, Roberto Vaccani, Rizzoli Etas, 2013.

### Il Modello di Ascolto delle Strategie Percettive Individuali (MASPI)

Il Modello MASPI si propone non solo di stimare le attitudini, specificamente definite in relazione al contesto lavorativo, ma soprattutto di confrontare le attitudini individuali con quelle di un ruolo professionale di riferimento. L'assunto sottostante è che, a parità di competenze, ogni ruolo professionale richiede specifiche attitudini e che non esistono attitudini giuste o sbagliate ma più coerenti o meno coerenti a quel determinato ruolo.

Da qui la necessità di chiarire la distinzione tra competenze e attitudini.

Numerosi contributi scientifici provenienti da approcci psicologici (Cognitivismo), da approcci neuroscientifici (Neuroscienze) e da approcci misti (Programmazione neurolinguistica), suggeriscono la distinzione di livello tra la categoria delle abilità professionali (competenze) e la categoria dei tratti di personalità (attitudini).

Le competenze sono costituite dai modelli teorici, dalle metodologie e dalle tecniche specifiche di un mestiere validate dalla pratica e rappresentano il saper fare di una professione.

L'acquisizione di una competenza presuppone, di solito, un momento di scolarizzazione rispetto gli strumenti di mestiere, accanto alla capacità operativa di risolvere problemi concreti lavorativi, avvalendosi degli strumenti appresi.

Le attitudini rappresentano i paradigmi di fondo, i tratti di personalità che guidano implicitamente la percezione e quindi l'azione degli individui.

Il funzionamento corale delle nostre attitudini costituisce quel cocktail chiamato personalità.

Mentre le competenze si possono acquisire in qualsiasi momento della vita attiva di un individuo, le attitudini (tratti di personalità) tendono a edificarsi nei primi anni di vita e stabilizzarsi con la fine del periodo adolescenziale.

A 18-20 anni i punti forti e quelli deboli delle nostre attitudini tendono a stabilizzarsi, le caratteristiche specifiche della nostra personalità di tutta una vita sono già presenti.

Le attitudini si formano con la concreta e continua attività di adattamento/reazione agli ambienti che caratterizzano la soggettiva avventura di vita degli individui. Ambienti, eventi e persone che incontriamo sin dalle nostre prime tappe di vita e che attivano il nostro rispecchiamento positivo o negativo, formano implicitamente i nostri copioni comportamentali i nostri soggettivi modi di leggere e di muoverci nel mondo.

Il Modello MASPI partendo dalle variabili e dalle condizioni in cui si forma, si sviluppa e si evolve la personalità individuale, classifica le attitudini in modelli che permettono di descriverle, riconoscerle, stimarle e renderle confrontabili fra tutti gli individui.

## Modelli, tipi di intelligenza e dimensioni attitudinali

Il MASPI è costruito su un modello di classificazione e misurazione **dinamico** e uno **statico**.

Il modello **dinamico** si basa sul processo di interazione individuo–ambiente osservabile nello schema percezione–interpretazione–azione. Questo schema mette in luce le preminenze attitudinali rispetto alle fasi che caratterizzano il **processo decisionale**, che sono:

- ascolto classificatorio (*percezione*)
- analisi comparata (*interpretazione/elaborazione*)
- progetto ipotetico (*elaborazione/anticipazione di alternative ipotesi d'azione*)
- decisione (*azione*)

e possono essere sintetizzate nella rappresentazione



Il modello **statico**, che osserva le aree psicofisiche di preferenza/eccellenza attitudinale degli individui, è costruito sulla **fisiologia del cervello**, in particolare sulle cinque aree cerebrali e ai relativi **tipi di intelligenza**:

- sistema corticale: area del pensiero metaforico, associativo, intuitivo (*emisfero destro*) e area del pensiero lineare, descrittivo, misurante (*emisfero sinistro*) – *intelligenza cognitiva*
- sistema limbico: area delle gerarchie emotive di pensiero, piacere e dispiacere – *intelligenza emotiva*
- cervelletto: area della misura e eleganza – *intelligenza motoria*
- tronco encefalico: area della forza individuale – *intelligenza energetica*

A queste aree e ai relativi tipi di intelligenza, sono riferibili le **attitudini** del modello statico del MASPI:

Intelligenza cognitiva

- attitudine sistemica (*emisfero destro*)
- attitudine analitica (*emisfero sinistro*)

Intelligenza emotiva

- espressività emotiva (*sistema limbico*)
- strategie di relazione sociale (*sistema limbico*)
- pensiero vincolo – pensiero opportunità (*sistema limbico*)

Intelligenza motoria

- eleganza non verbale (*cervelletto*)

Intelligenza energetica

- forza e energia (*tronco encefalico*)



## Le attitudini: definizioni

### Classificazione relativa al processo decisionale

#### Ascolto classificatorio

Designa l'attitudine a permanere piacevolmente in dimensione d'ascolto, di classificazione degli elementi in gioco, di analisi estetica e contemplativa, di ricerca profonda dell'essenza della realtà, di raccolta curiosa di elementi apparentemente eterogenei alla ricerca di un imprevisto legame. Tutto ciò mettendo in secondo piano il tempo necessario per arrivare alla decisione e all'azione.

L'ascolto è orientato sia agli altri e alle loro opinioni, sia all'ambiente in generale. Questa attitudine più è alta, più caratterizza una postura riflessiva, movimenti e ritmi pacati sia nel linguaggio verbale che non verbale.

#### Comportamenti espressi

- attenzione all'ascolto dell'ambiente e degli altri
- disposizione riflessiva e contemplativa
- raccolta delle informazioni, ricerca di collegamenti inattesi
- assenza di ansia temporale

#### Analisi comparata

Caratterizza l'attitudine individuale nello stare piacevolmente alla ricerca delle correlazioni fra i fattori in gioco in un determinato problema o contesto, con l'obiettivo di scoprire i nessi causa-effetto ed i pesi ponderali delle eventuali concause.

L'attenzione è orientata alla ricerca di criteri e metodi per analizzare e classificare le informazioni, a individuare una risposta ai "perché", a cogliere differenze e affinità, alla definizione delle priorità.

Essendo la dimensione attitudinale del processo più vicina all'ascolto anche questa, quando elevata, si caratterizza in una postura riflessiva, movimenti e ritmi pacati sia nel linguaggio verbale che non verbale.

#### Comportamenti espressi

- scoperta di correlazioni tra i diversi fattori
- ricerca di criteri e metodi per analizzare le informazioni
- definizione delle priorità e individuazione delle relazioni di causa-effetto tra i diversi elementi
- focalizzazione più sul capire e diagnosticare che sul fare

**La fase di ascolto classificatorio e dell'analisi comparata nel processo decisionale caratterizzano quello che in alcune professioni viene chiamato il momento della diagnosi, dell'istruttoria, dell'analisi logica, del capire più che del fare.**

#### Progetto ipotetico

Designa l'attitudine di quei soggetti che prediligono la simulazione di numerose soluzioni possibili.

Un'alta attitudine al progetto ipotetico si esprime nel piacere di disegnare scenari diversi, immaginare soluzioni differenti e alternative valide mantenendo aperte le possibilità e le opzioni di scelta.

Questo porta a volte a ritenere valide più alternative lasciando aperta la decisione, arrivando, quando possibile, anche a metterle in atto entrambe. Un elevato progetto ipotetico si esprime nel preferire scelte inclusive di soluzioni possibili, utilizzando una logica "questa e quella". Il tempo di decisione è un fattore importante che viene tenuto in considerazione e sotto controllo.

Essendo la dimensione attitudinale del processo più vicina alla decisione, quanto più tale tratto di personalità è spiccato, tanto più si caratterizza con una postura più proiettata in avanti, movimenti e ritmi accelerati sia nel linguaggio verbale che non verbale.

#### Comportamenti espressi

- pianificazione lavoro o eventi: disegno/fattibilità
- predizione di scenari diversi
- analisi degli effetti delle diverse possibili soluzioni
- discreta tensione decisionale

#### Decisione

È l'attitudine che connota il piacere di essere coinvolti in attività decisionali tese a dare corpo ai loro progetti. La concretezza, l'azione, la tangibilità, l'ansia temporale dei risultati visibili caratterizza questa vocazione. Un'alta attitudine alla decisione porta a esaltare il risultato e la velocità nel raggiungerlo, l'abilità di sintesi e il prestare attenzione al tempo, tanto da far diventare insofferenti e impazienti nelle situazioni in cui le soluzioni tardano a essere concretizzate e laddove sono necessari dei tempi di ascolto e elaborazione più lunghi.

Un'elevata attitudine alla decisione caratterizza una postura più proiettata in avanti, ritmi rapidi e accelerati sia nel linguaggio verbale che non verbale.

#### Comportamenti espressi

- concretezza, azione, tangibilità
- attività di decisione per realizzare progetti
- tensione temporale all'immediatezza dei risultati
- forte propensione al fare più che al capire

**La fase di progetto ipotetico accoppiata alla fase di decisione caratterizzano quello che in alcune professioni viene caratterizzato come il momento dell'intervento, dell'attuazione, della concretizzazione, del fare più che del capire.**

## Classificazione relativa alle aree cerebrali

### Intelligenza cognitiva

#### Attitudine sistemica

Designa l'attitudine al pensiero olistico, spaziale, associativo, non verbale, metaforico, eclettico. Una spiccata attitudine sistemica si esprime nel piacere di stare in ambienti poco ordinati e imprevedibili, nella tendenza alla conoscenza essenziale non approfondita dei molti elementi in gioco alla ricerca delle loro correlazioni metaforicamente più significative. L'attitudine sistemica risulta più in sintonia con attività che hanno a che fare con sistemi complessi, imprevedibili e multifattoriali come ad esempio quelle imprenditoriali, manageriali, commerciali, politiche, di animazione e creative.

Un'alta attitudine sistemica porta a gestire diverse attività in contemporanea, a muoversi in ambienti poco programmati e a soffrire una routine stabile e sempre uguale.

#### Pensiero

- spaziale
- associativo
- analogico
- metaforico
- eclettico

#### Comportamenti espressi

- inclinazione a una visione generale
- interesse per la globalità e la complessità dei fenomeni
- preferenza per ambienti imprevedibili e disordinati
- percezione concentrata sugli elementi essenziali
- pensiero laterale, uso di associazioni e metafore
- propensione ad allargare il campo di analisi più che a approfondire e focalizzare i singoli elementi che caratterizzano il campo cognitivo

#### Attitudine analitica

È l'attitudine al pensiero temporale, numerico, verbale, strutturato, progettuale, focalizzato e approfondito. Le persone con spiccata attitudine analitica amano ambienti ordinati e prevedibili, tendono ad esaltare alcuni elementi che ritengono degni di approfondimento e rispetto ai quali reputano significativo anche il dettaglio, ponendo sullo sfondo percettivo tutti gli altri che ritengono non altrettanto pertinenti; le attitudini analitiche risultano più coerenti con ruoli ed attività professionali centrate sulla coerenza specialistica quali: specializzazione tecnologica, scientifica, clinica, amministrativa, normativa e procedurale. Le persone con attitudine analitica alta amano l'ordine e applicano con successo metodi che consentono loro di misurare i risultati e rendere più efficienti i processi per ottenerli.

#### Pensiero

- temporale
- lineare
- verbale
- numerico
- focalizzato

#### Comportamenti espressi

- inclinazione a concentrarsi su aspetti specialistici
- analisi approfondita dei singoli elementi del problema
- preferenza per ambienti prevedibili e ordinati
- conoscenza approfondita in campi specifici
- logica sequenziale: uso di competenze e metodi analitici
- propensione a approfondire e focalizzare gli elementi che caratterizzano il campo cognitivo, più che allargare il campo di analisi ad altri aspetti di contorno

### Intelligenza emotiva

#### Espressività emotiva

Rappresenta l'attitudine a esprimere le emozioni nella comunicazione verbale e non verbale. Le valenze emotive arricchiscono in modo più o meno evidente le interazioni e contribuiscono in modo significativo a costruire le relazioni, facilitando o rendendo più complessi da gestire gli scambi con gli altri individui.

**Comportamenti espressi** (intensità del contenuto emotivo della comunicazione)

- libera espressione delle proprie reazioni emotive (amichevolezza)
- espressione spontanea delle proprie emozioni (empatia)
- tendenza a non esprimere le proprie emozioni (freddezza)
- reazioni emotive mutevoli a seconda della situazione (umoralità)

## Strategia di relazione sociale

Questa attitudine coglie i paradigmi impliciti che regolano le relazioni sociali tra gli individui, descrivendo due strategie constatabili nel comportamento individuale e ricercandone la loro prevalenza attitudinale.

**Strategia verticale:** privilegia la tendenza implicita a dare particolare importanza valoriale al principio di autorità attiva e passiva quale regolatore e ordinatore primario dei rapporti sociali. Questa strategia si manifesta nell'assunzione di un atteggiamento di superiorità/comando con le persone ritenute di rango inferiore e un atteggiamento di obbedienza o di richiesta di rassicurazione con le persone ritenute di rango superiore. Una spiccata attitudine alla verticalità si esprime usualmente in atteggiamenti giudicanti, prescrittivi, valutativi, di comando, di obbedienza. La strategia verticale porta a preferire ambienti organizzativi strutturati, che richiedono il rispetto delle regole, delle procedure e dei ruoli gerarchici indipendentemente dalle persone che li ricoprono.

Questa strategia si esprime nell'attitudine **gerarchica**.

**Strategia orizzontale:** privilegia la tendenza a attribuire un'implicita valenza valoriale alla relazione negoziale interpersonale. La strategia orizzontale tende a far risaltare la dimensione di scambio simmetrico e paritario nel rapporto interpersonale e sociale. Questa strategia si manifesta nel privilegiare il rapporto, nel preferire contesti organizzativi aperti e flessibili e ambienti lavorativi in cui le posizioni di status gerarchico sono messe in secondo piano e non influenzano le relazioni. La strategia orizzontale porta a preferire l'uso della convinzione reciproca, l'ascolto degli altri, del coinvolgimento e della collaborazione piuttosto che del comando. Questa strategia si esprime nell'attitudine **negoziale**.

### Attitudine **gerarchica: comportamenti espressi**

- importanza del valore dell'autorità
- relazione basata su comando/obbedienza
- propensione a giudicare, valutare gli altri
- preferenza per contesti gerarchicamente strutturati
- apprezzamento di ruoli chiari e definiti in termini di potere d'influenza sociale

### Attitudine **negoziale: comportamenti espressi**

- importanza della relazione negoziale
- inclinazione a usare la persuasione (confronto, teamworking)
- scambio e ascolto paritario nelle relazioni interpersonali
- preferenza per contesti non strutturati e paritari
- convincimento reciproco, indipendentemente dai ruoli

## Pensiero vincolo - opportunità

Questa classe di osservazione mette in evidenza due paradigmi impliciti di prospettiva percettiva diversamente esercitati da ogni singolo individuo. I diversi input percettivi messi in atto dagli individui influenzano i loro diversi output comportamentali. Queste due prospettive di selezione ambientale attitudinale possono essere, in modo convenzionale, connotate con i termini di pensiero vincolo e di pensiero opportunità.

**Pensiero vincolo:** rappresenta una prospettiva di lettura della realtà che tende a mettere in primo piano gli elementi che ostacolano o non facilitano la fattibilità oggettiva e la praticabilità concreta di azioni e fenomeni. Il pensiero vincolo è teso a mettere in evidenza gli eventuali punti critici e le difficoltà che caratterizzano il perseguimento degli obiettivi o la realizzazione concreta di un'attività, mira a verificare il rispetto delle prescrizioni normative, la eventuale scarsità di risorse, gli eventuali ostacoli all'attuabilità di qualsiasi progetto o azione. Il pensiero vincolo è rappresentato da un paradigma percettivo che privilegia il "bicchiere mezzo vuoto" nella lettura della realtà. Un forte approccio attitudinale guidato dal pensiero vincolo pone in primo piano i rischi di una eccessiva innovazione e tende a consolidare i successi già acquisiti e riproporre modalità e attività storicamente validate e perciò ritenute più sicure, della serie "si è sempre fatto così!" "non andiamo in area a rischio" "non facciamo il passo più lungo della gamba". Per citare esempi di coerenze con ambienti lavorativi si pensi che le funzioni aziendali di controllo sono più affini al pensiero vincolo (controllo di gestione, produzione, amministrazione, uffici legali, controllo qualità, controllo sulla sicurezza lavorativa ecc.). Sono le funzioni che più di altre devono fare i conti con i vincoli di tempi, metodi, procedure, scarsità di risorse.

Se l'attitudine al pensiero vincolo risulta alta, in presenza di un basso pensiero opportunità, si può connotare come pensiero ostacolante e contrario al cambiamento.

**Pensiero opportunità:** connota una prospettiva di lettura della realtà tendente ad esaltare gli aspetti di opportunità di ambienti e situazioni e, nel contempo, a porre sullo sfondo gli aspetti di vincolo. La propensione attitudinale al pensiero opportunità spinge l'attenzione sulle possibilità di sviluppo, di innovazione e sulle opportunità non ancora sperimentate. L'approccio caratterizzato dal pensiero opportunità assume un paradigma percettivo che privilegia il "bicchiere mezzo pieno" nella lettura della realtà. Si caratterizza con l'attitudine a "buttare il cuore oltre gli ostacoli", a volte tramutando i vincoli in opportunità. Se l'attitudine al pensiero opportunità risulta alta si può connotare come pensiero generativo, creativo e sperimentale. Per citare esempi di coerenze con ambienti lavorativi si pensi che le funzioni aziendali di sviluppo sono più affini al pensiero opportunità (sviluppo organizzativo, sviluppo nuovi prodotti, funzioni commerciali, marketing, funzioni di sviluppo del personale, attività formative ecc.). Le funzioni organizzative precedentemente citate sono sostenute da una richiesta implicita di sviluppare organizzazioni, mercati, persone. Se il pensiero opportunità risulta molto spiccato ed il pensiero vincolo risulta molto basso, il pensiero positivo può estremizzarsi in atteggiamenti e comportamenti velleitari, in progetti poco realizzabili nei contesti organizzativi, ricchi di vincoli oggettivi.

Una notevole predisposizione al pensiero opportunità può invece apparire vincente in tutti i contesti artistici che rappresentano campi dove la fantasia e la creatività possono dilagare.

### Pensiero **vincolo: comportamenti espressi**

- controllo degli elementi di garanzia di fattibilità
- minimizzazione dei rischi
- cautela verso le novità
- avversione al rischio

### Pensiero **opportunità: comportamenti espressi**

- attenzione alle possibilità di sviluppo e innovazione
- propensione al rischio
- entusiasmo verso le novità
- tendenza a sviluppare progetti creativi

## Intelligenza motoria

### Eleganza non verbale

Questa attitudine prende in esame il livello di coerenza e di coordinamento dei segnali di comunicazione non verbale (postura corporea, uso della musicalità, delle frequenze e della ritmica della voce, articolazione convenzionale delle mani e delle braccia, espressività del viso ecc.). La dote della misura e del coordinamento fisico segnala la capacità implicita ed acquisita degli individui di dosare l'energia corporea in coerenza con le diverse situazioni di interazione ambientale.

Il corpo e la comunicazione non verbale testimoniano la certificazione della naturalità e della coerenza tra comunicazione cognitiva (verbale) e di quella emotiva (non verbale). In caso di dissonanza tra il linguaggio verbale e quello non verbale (motorio) si tende ad attribuire più credibilità ai segnali non verbali. Con il linguaggio verbale si può mentire scientemente, con quello non verbale è molto più difficile mentire o occultare le sensazioni emotive. Il corpo è sistematicamente in presa diretta con gli stati emotivi, pertanto è poco controllabile scientemente. Per tale ragione il linguaggio non verbale si presenta come un lapsus di verità e di sincerità che testimonia il concreto modo di sentire, non sempre concordante col dire. Pertanto, non rappresenta una provocazione senza senso l'affermazione che recita: " se volete scoprire la sincerità nella comunicazione umana, mettete sullo sfondo l'audio delle parole ed esaltate i segnali non verbali, percepiti da tutti i sensi, in prima istanza dalla vista".

Le fughe dall'eleganza sono rappresentate da quelle orchestrazioni di segnali non verbali che generalmente vengono connotate come: goffaggine (titubanza di governo energetico), grossolanità (forzatura energetica), rigidità (castigo emotivo).

In tutte le attività lavorative che implicano intense e numerose relazioni sociali la naturalità espressiva e l'eleganza non verbale rappresentano una dote importante di successo, anche se spesso rappresenta un processo che si muove sotto la soglia della consapevolezza. Un'eleganza non verbale che fluisce con naturalità, improntata da espressività libera, non artefatta né recitata, può rappresentare la chiave d'accesso privilegiata per generare negli interlocutori la percezione di affidabilità personale.

È inoltre ovvio che la misura e l'eleganza rappresentano un fattore vincente indispensabile per tutte le attività, professionali e non, che richiedono la misura corporea in termini di performance (attività quali lo sport, il teatro, la danza e così via).

#### Comportamenti espressi

- sintonia tra parola e gesto
- coordinazione efficace di tutti i segnali della comunicazione non verbale, naturale e coerente in ogni situazione e contesto ( *alta eleganza* )
- comportamento non verbale misurato, coerente con i ruoli e funzionale alle situazioni ( *media eleganza* )

## Intelligenza energetica

### Forza e energia

Caratterizza l'attitudine all'influenzamento di persone e ambienti, si può connotare sinteticamente come forza leaderistica, ovvero quella capacità di rappresentare un riferimento individuale forte fonte di sentimenti di emulazione, di rassicurazione, di soggezione. La presenza di notevole forza ed energia lascia segni di influenzamento in persone e cose. La presenza individuale di forza attribuisce vigore e visibilità a tutte le altre attitudini. Le attività di comando, di alto governo in organizzazioni ed istituzioni, di alto influenzamento culturale e, in genere, di protagonismo nella gestione e nel cambiamento, hanno bisogno di forza individuale per avere successo.

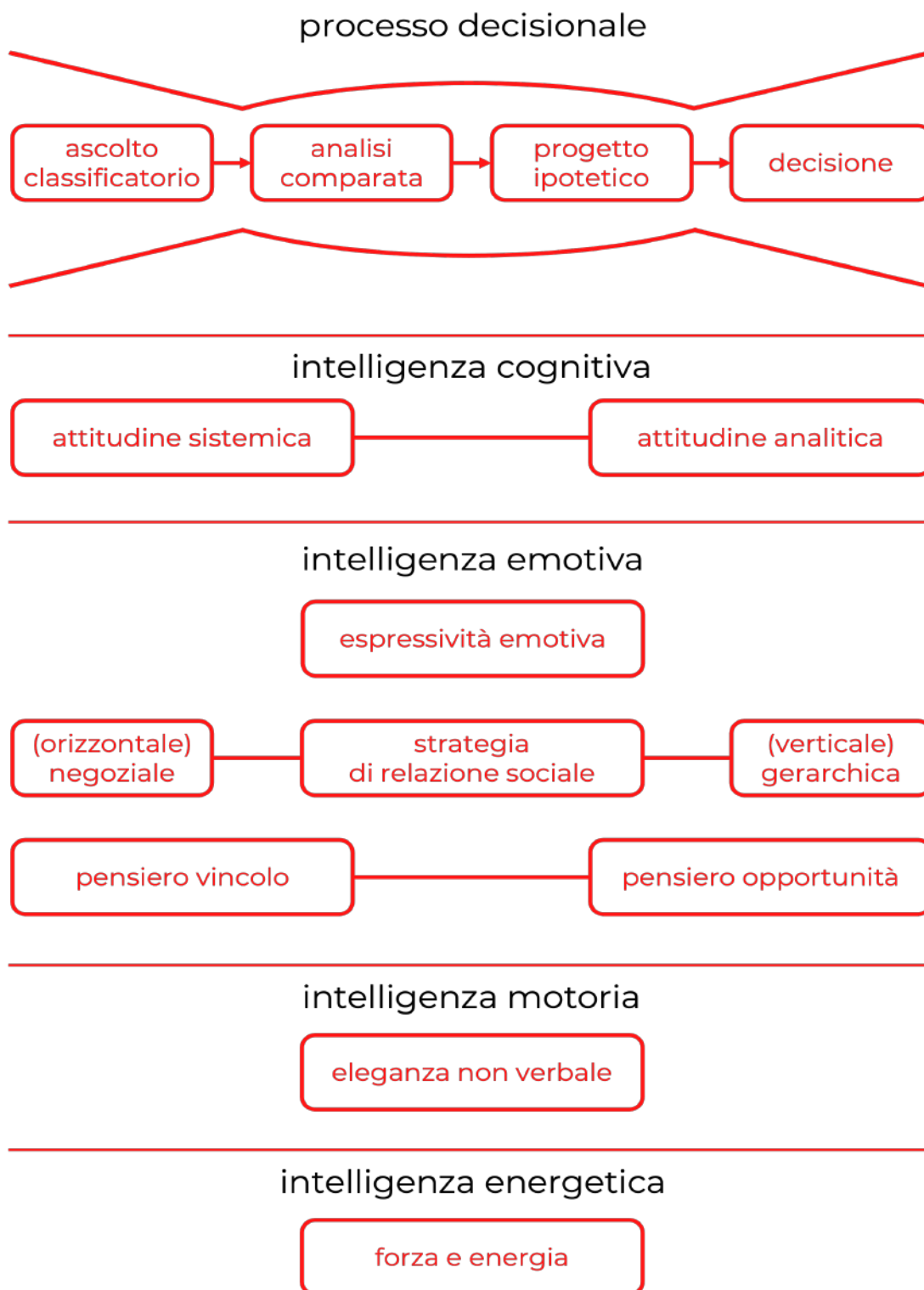
A livello di forza leaderistica personale, questa attitudine rappresenta la capacità di superare gli ostacoli del contesto, di reggere con forza i conflitti relazionali, di sostenere la solitudine quando si è convinti delle proprie ragioni, di difendere le proprie opinioni con determinazione per perseguire anche obiettivi molto sfidanti. È una componente di resistenza a situazioni di stress e una risorsa per affrontare e superare le difficoltà.

#### Comportamenti espressi

- superare gli ostacoli del contesto
- governare autorevolmente conflitti relazionali
- difendere con forza le proprie opinioni
- perseguire con determinazione gli obiettivi
- saper reggere situazioni di inevitabile impopolarità

### Visione complessiva delle attitudini

Le attitudini, così come elencate nella descrizione del MASPI nelle pagine precedenti, rappresentano i tratti di personalità. La personalità è infatti il risultato della loro alchimia, la cui combinazione anche variando in modo poco percettibile può cambiare il risultato finale e creare la nostra unicità come individui.



## Metodi e criteri psicometrici

Il report è elaborato sul questionario realizzato da Gian Luca D'Apote - C4C Coaching, è costituito da 88 item, ognuno basato su una scala Likert a 6 punti (da 0 a 5).

I livelli di presenza dell'attitudine indagata corrispondono a: (0) mai vero, (1) raramente vero, (2) a volte vero, (3) spesso vero, (4) quasi sempre vero, (5) sempre vero; il punteggio per singolo item può dunque oscillare tra 0 e 5. Maggiore è il punteggio, maggiore è il livello dell'attitudine rilevata nella persona. I risultati esprimono la misura delle singole attitudini e vengono elaborati con i valori *bassa*, *media medio-alta*, *alta* in relazione al quartile di riferimento del campione della popolazione.

Per verificare la coerenza interna del questionario iMASPI sono state calcolate le correlazioni item-totali, questo tipo di verifica permette di identificare l'aderenza di ogni singolo item al questionario complessivo. L'assunto di base è che ognuno dei singoli item sia correlato positivamente e con una certa intensità.

L'intero questionario iMASPI e i singoli item (88) hanno un valore  **$\alpha$  di Cronbach di 0.90** (dove 0 = attendibilità nulla, 1 = attendibilità massima).

L'analisi fattoriale su 5.031 casi ha evidenziato **15 fattori** su cui sono stati costruiti i **Profili Tipo**, con una correlazione degli item che va da -0.8 a 0.8 (dove -1 = perfetta correlazione negativa, 0 = nessuna correlazione, 1 = perfetta correlazione positiva).

La matrice delle covarianza tra i valori attitudinali e i 15 fattori (Profili Tipo) presenta una buona correlazione positiva con l'indice di Pearson  $r$  tra 0.42 e 0.96 e il p-value uguale a 0.00.

## Note

Questo report contiene informazioni riservate e confidenziali. Le informazioni raccolte sono trattate con la massima responsabilità, in modo strettamente riservato e nel rispetto delle vigenti normative sulla privacy.

Il report è stato elaborato considerando le risposte date al questionario MASPI – *Modello di Ascolto delle Strategie Percettive Individuali* - conferite volontariamente in modalità di auto-compilazione, pertanto il risultato qui esposto dovrebbe essere collocato nel contesto di altri fattori pertinenti come i dati biografici del soggetto rispondente, l'attuale situazione personale e professionale, le sue motivazioni, abilità e competenze.

## Bibliografia e materiali di approfondimento

- *Professionalità, attitudini e carriera*, Roberto Vaccani (Rizzoli Etas, 2003) – per maggiori dettagli sulla logica del Modello MASPI
- *Stress, mobbing e dintorni*, Roberto Vaccani (Rizzoli Etas, 2007) – per approfondimenti sulla dinamica che lega salute (stress), scelte di mestiere e attitudini

• [maspi.eu](http://maspi.eu) – video training per approfondimenti sul Modello MASPI e il suo utilizzo nelle scelte di carriera

## Confronto Profilo Personale con aree tematiche di studio

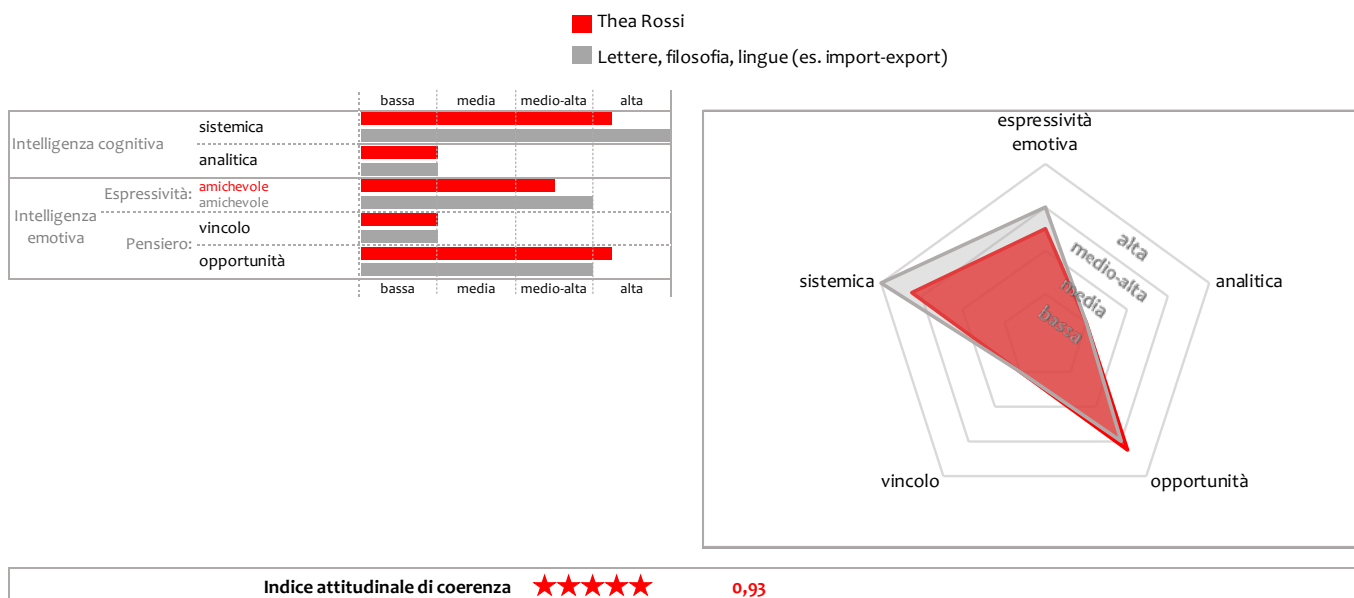
I risultati del confronto hanno lo scopo di fornirti stimoli di riflessione e indicazioni utili a supporto di scelte più consapevoli di possibili percorsi di studio, non sono in nessun modo una valutazione prescrittiva da osservare tassativamente. A titolo esemplificativo e non esaustivo, in questa sezione del report trovi la descrizione di alcune aree tematiche di studio in cui sono state evidenziate 5 dimensioni rilevanti che le caratterizzano maggiormente e, a titolo di esempio, un confronto delle stesse dimensioni calcolate sul tuo Profilo Personale. Delle 5 dimensioni prese in esame, riferibili a tutte le aree tematiche/percorsi di studio e a futuri percorsi professionali, le prime due sono le dimensioni dell'intelligenza cognitiva: l'attitudine sistemica che caratterizza l'approccio aperto, multidisciplinare e il pensiero laterale e creativo; l'attitudine analitica che privilegia l'approfondimento, il pensiero logico e verbale; le altre tre sono dimensioni dell'intelligenza emotiva: l'espressività emotiva che esprime il registro emotivo e il grado di intensità emotiva nelle relazioni interpersonali; il pensiero vincolo che mette in evidenza i criteri di fattibilità e gli elementi concreti, il pensiero opportunità che privilegia invece le possibilità di sviluppo e innovazione e l'entusiasmo per le novità. Ti invitiamo a considerare i risultati del confronto come un utile stimolo per capire in quali percorsi di studio le tue attitudini espresse dalle 5 dimensioni sono punti di forza e per aprire ulteriori opportunità di apprendimento grazie all'uso di strumenti e servizi messi a tua disposizione.

L'indice attitudinale di coerenza è calcolato come differenza ponderata tra il punteggio ottenuto dalle risposte di autovalutazione del questionario e il relativo punteggio assegnato al percorso di studi ideale di riferimento. L'indice varia tra 0 e 1, dove 0 indica coerenza minima e 1 coerenza massima.

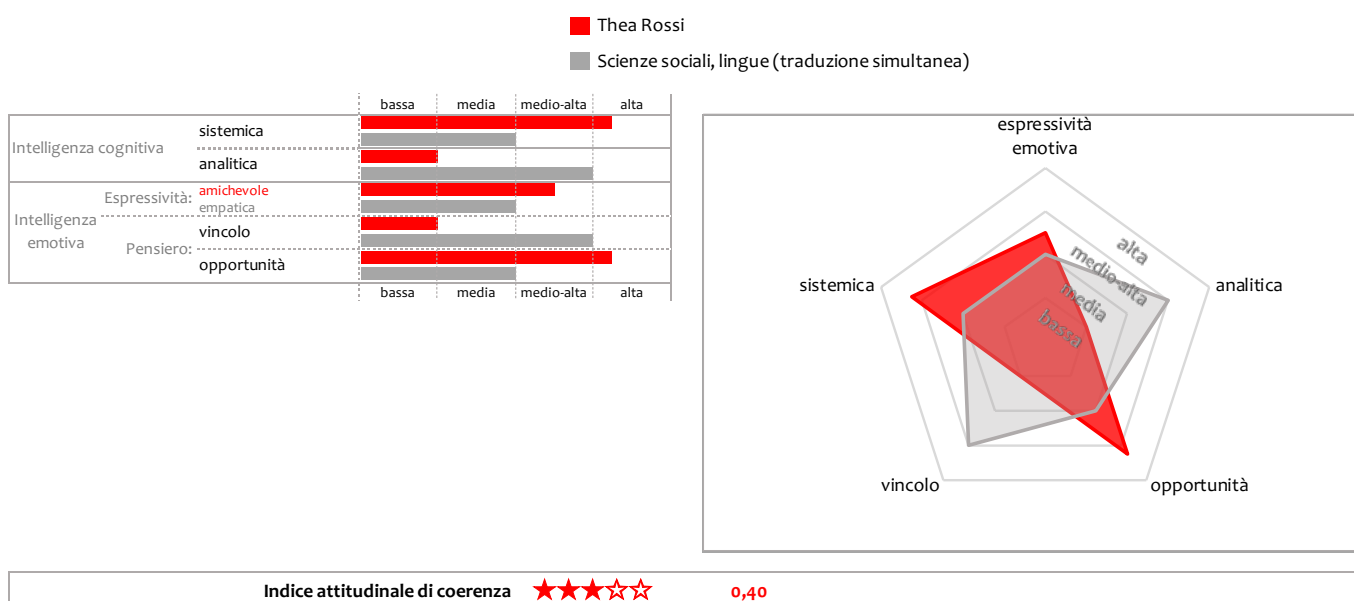
### Area tematica **Umanistica e Sociale**

Si tratta di un'area di studi che richiede in generale un'alta **attitudine sistemica**, trattandosi di materie che trovano collegamenti interdisciplinari e possono essere sviluppate per tutta la carriera professionale (es. letteratura, giornalismo, lingue). Di fondo quest'area di studi richiede un elevato **pensiero opportunità**, che da un lato sostiene un approccio all'apprendimento e alla formazione continua interna e esterna all'area tematica; e dall'altro è proteso allo sviluppo per trovare sbocchi e applicazioni concrete in contesti diversi (es. insegnamento, lavoro in azienda, libera professione). In generale un'intensità di relazione elevata (**empatica/amichevole**) ben si combina nello sviluppo futuro di professioni basate su quest'area tematica. Tuttavia, in misura minore, sono presenti in quest'area di studi anche percorsi adatti a profili con un maggior grado di specializzazione (**attitudine analitica**) e un maggior **pensiero vincolo** (es. scienze sociali/ricerca statistica, traduzione simultanea).

#### Umanistica e Sociale: confronto con Lettere, filosofia, lingue (es. import-export)



#### Umanistica e Sociale: confronto con Scienze sociali, lingue (traduzione simultanea)



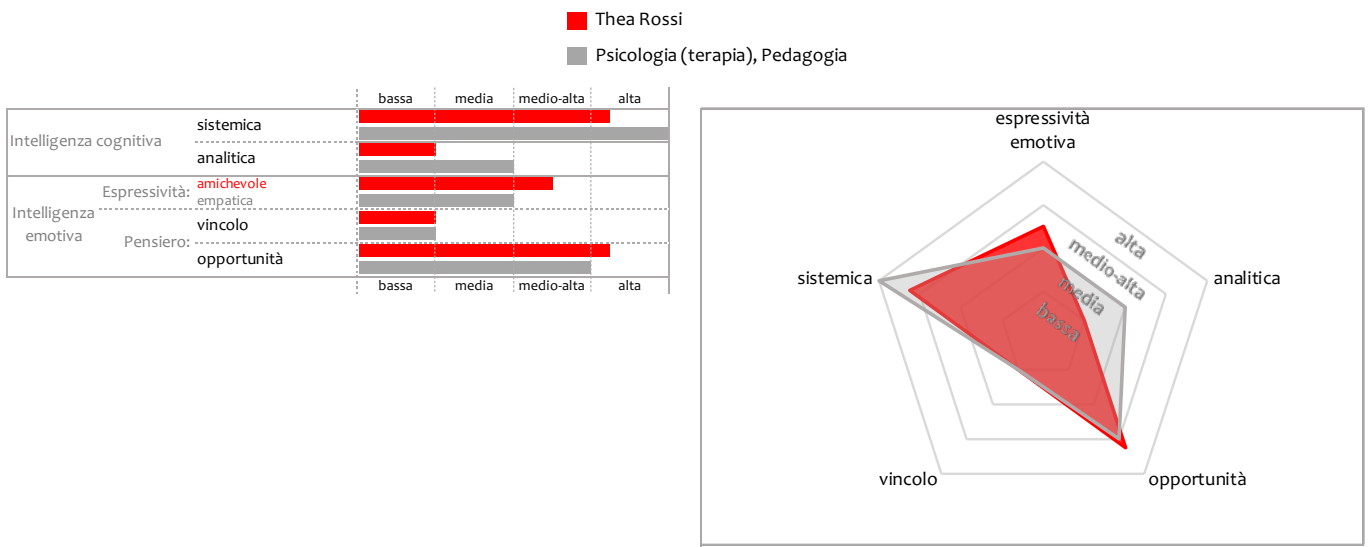


Area tematica

**Psicologia e Pedagogia**

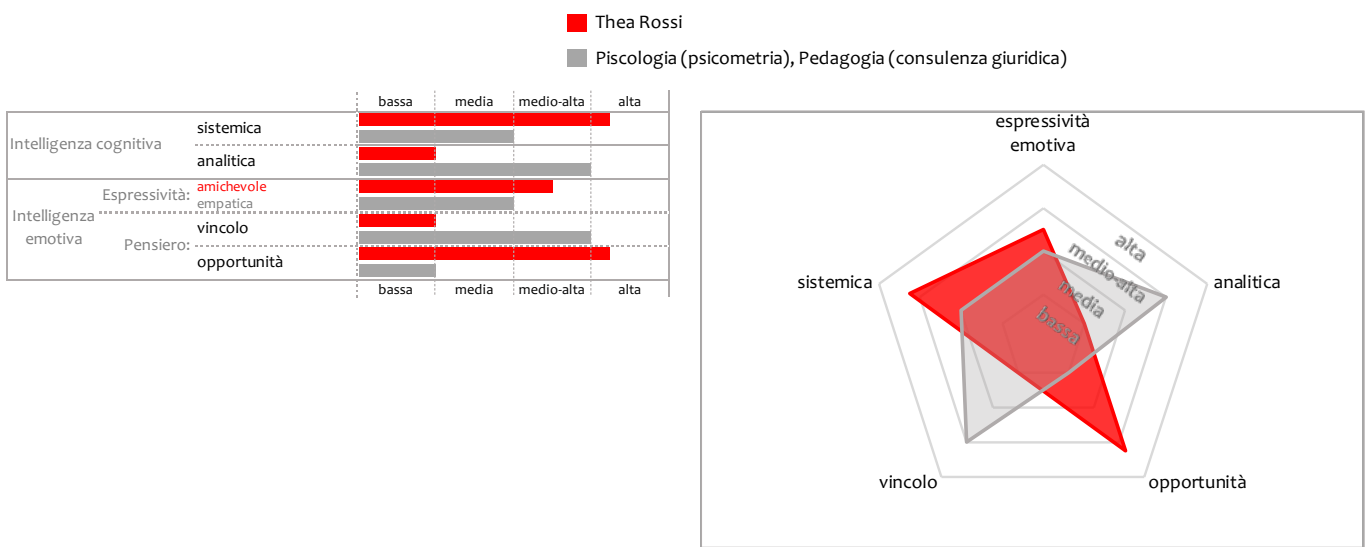
Si tratta di un'area di studi che richiede in generale un'alta **attitudine sistemica**, trattandosi di materie tuttora in pieno sviluppo e evoluzione (es. neuroscienze, tecniche di psicoterapia, relazioni di aiuto) che ben si prestano a collegamenti interdisciplinari (sviluppo dell'età evolutiva, tecniche di terapia, organizzazione del lavoro) e che possono essere sviluppate per tutta la carriera professionale. Di fondo quest'area di studi richiede un elevato **pensiero opportunità**, che da un lato supporta un approccio all'apprendimento e alla formazione continua all'interno e all'esterno dell'area tematica e dall'altro sostiene il pensiero positivo e il problem solving orientato al futuro, fondamentali strumenti nei percorsi di cambiamento nelle relazioni di aiuto e di sviluppo organizzativo. Proprio per l'orientamento esplicito alla persona, una buona **empatia** sostiene lo sviluppo futuro di professioni basate su quest'area tematica. Tuttavia, anche se in misura minore, sono presenti anche in quest'area di studi alcuni percorsi adatti a profili con un maggior grado di specializzazione (**attitudine analitica**), un **pensiero vincolo** prevalente che privilegia una prosettiva di concretezza e fattibilità, mantenendo comunque un buon grado di **empatia** anche se può esserci una minore intensità di relazione (es. psicomelia, pedagogia applicata a trovare soluzioni legali nei percorsi di adozione).

Psicologia e Pedagogia: confronto con Psicologia (terapia), Pedagogia



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,80

Psicologia e Pedagogia: confronto con Psicologia (psicomelia), Pedagogia (consulenza giuridica)



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,33



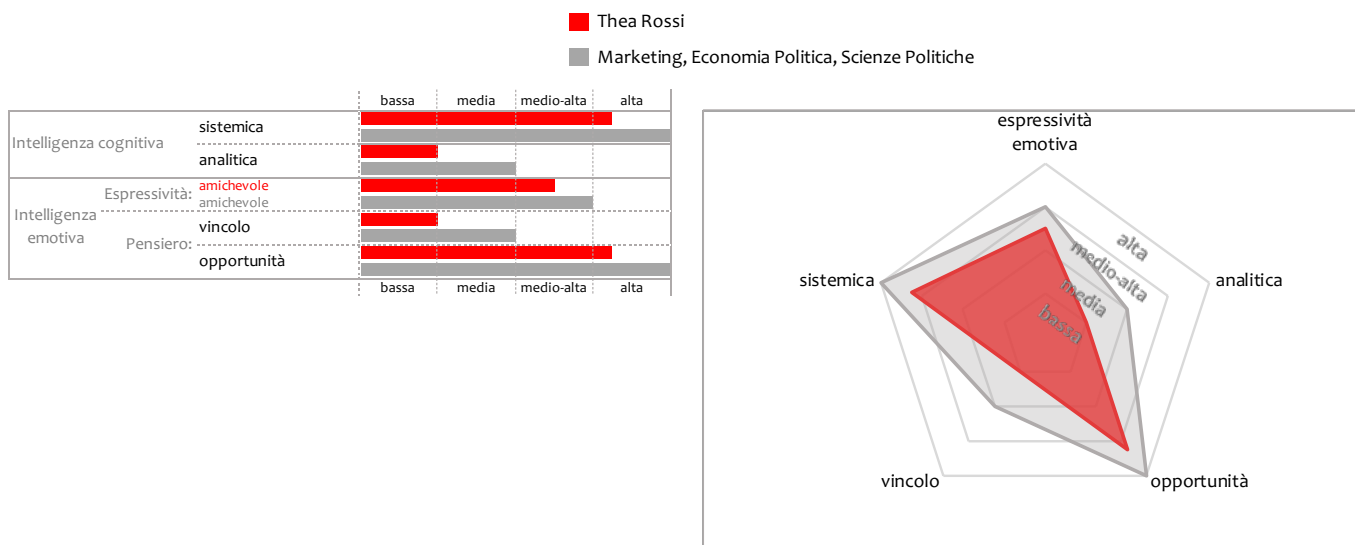
## Area tematica **Politica, Economia e Giurisprudenza**

Si tratta di un'area di studi molto ampia, che offre numerose soluzioni, in grado di offrire una vasta gamma di percorsi con diversi gradi di intensità su tutte le dimensioni considerate: **attitudine sistemica** e analitica, pensiero vincolo e opportunità e espressività emotiva.

A titolo di esempio, un percorso più orientato alle scienze politiche, all'economia politica, al marketing richiede un'alta **attitudine sistemica** alla luce di materie che rimangono sempre aperte a ricerca e formazione continua; un elevato **pensiero opportunità** che pone in primo piano lo sviluppo, sostiene un pensiero positivo di cambiamento e aiuta a trovare applicazioni concrete in diversi contesti professionali (es. carriera politica, diplomatica, vendite, marketing, consulenza legale in azienda, organizzazione) e una buona intensità di relazione (**espressività empatica/amichevole**) che facilita dei percorsi professionali in cui il lavoro con le persone è più probabile.

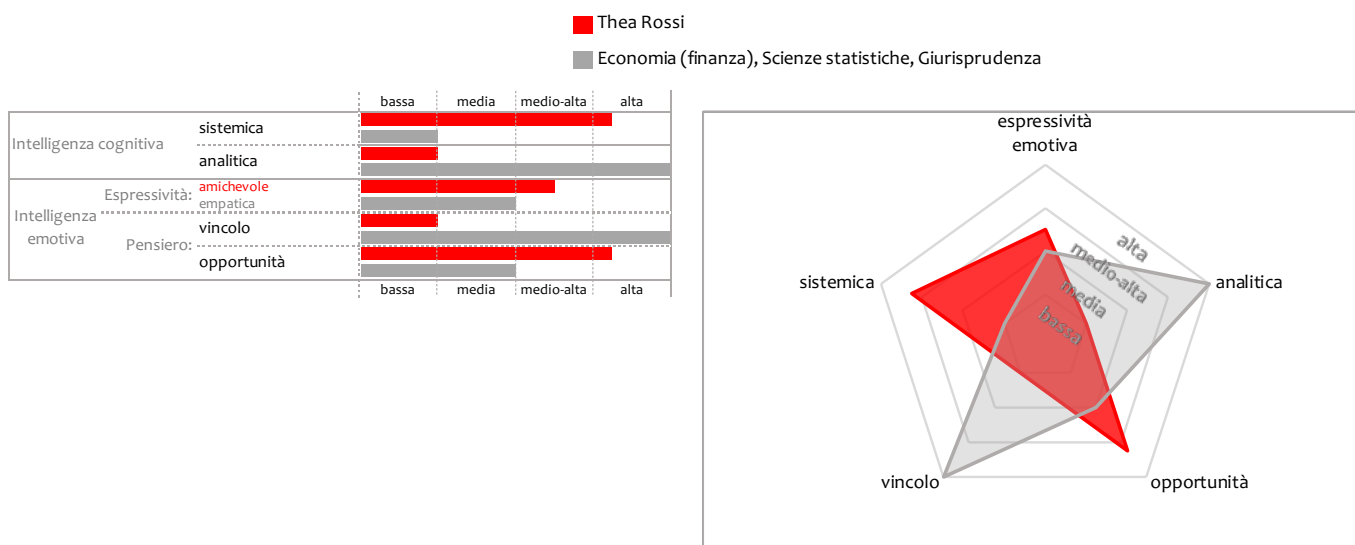
D'altra parte, quest'area tematica offre diversi livelli di intensità per quanto riguarda anche percorsi che richiedono elevata specializzazione e quindi un'alta **attitudine analitica** (es. finanza, contabilità, scienze statistiche, econometria, giurisprudenza), un maggior grado di **pensiero vincolo**, a supporto di una prospettiva che mette in primo piano la fattibilità e i vincoli e un minor grado di intensità nelle relazioni, soprattutto in quei percorsi professionali in cui la parte di lavoro individuale è preponderante (es. finanza, contabilità) o è opportuno che siano mantenuti un distacco emotivo (**espressività distaccata**) e una visione oggettiva con gli interlocutori (es. avvocato civilista o penalista, rapporti con colleghi, magistrati, clienti).

### Politica, Economia e Giurisprudenza: confronto con Marketing, Economia Politica, Scienze Politiche



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,87

### Politica, Economia e Giurisprudenza: confronto con Economia (finanza), Scienze statistiche, Giurisprudenza



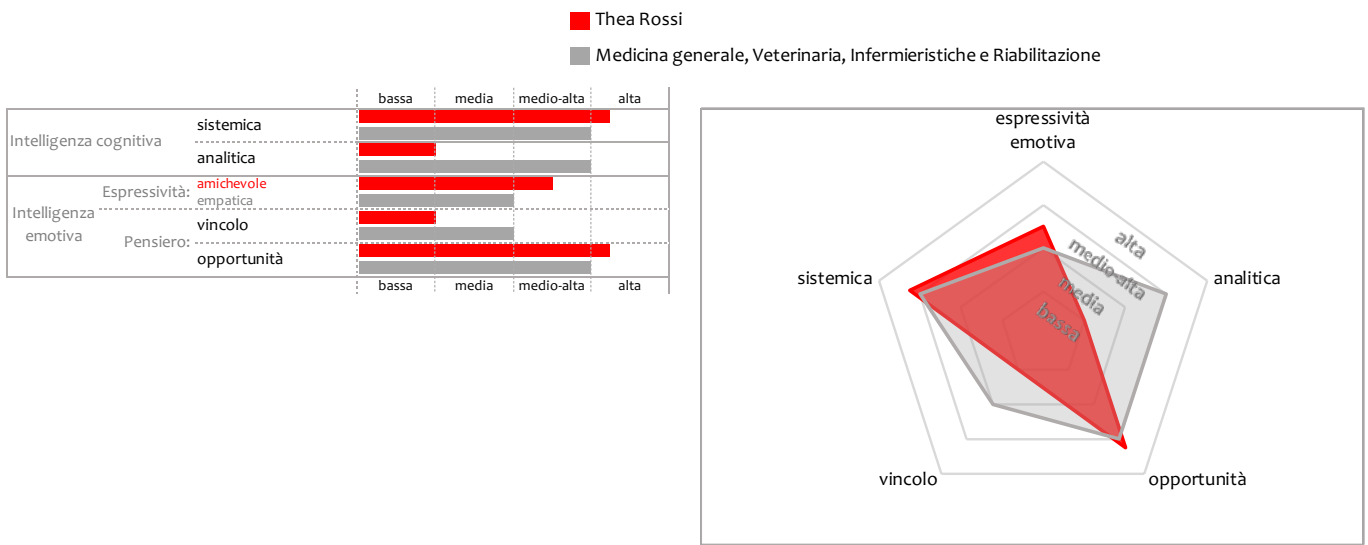
Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,20

## Area tematica **Medicina e Sanitaria**

Si tratta di un'area di studi molto ampia che offre numerose soluzioni in grado di offrire una vasta gamma di percorsi che hanno in comune un buon livello di specializzazione (**attitudine analitica**) e diversi gradi di intensità sulle altre dimensioni considerate: attitudine sistemica, pensiero vincolo e opportunità, intensità di relazione. A titolo di esempio, un percorso più orientato alla medicina generale, veterinaria e a professioni sanitarie più aperte e generaliste (es. professioni infermieristiche, ostetricia, fisioterapia, educazione professionale) che accanto a un buon livello di specializzazione (**attitudine analitica medio-alta**), sostenuto da formazione continua nell'intero percorso professionale, richiedono un buon livello di **pensiero opportunità** con orientamento allo sviluppo, che pone in primo piano le opportunità, sostiene un pensiero positivo e la capacità di adattamento attraverso la ricerca di nuove soluzioni e un'empatia a supporto di una buona intensità di relazione che facilita dei percorsi professionali in cui sarà presente il contatto con le persone.

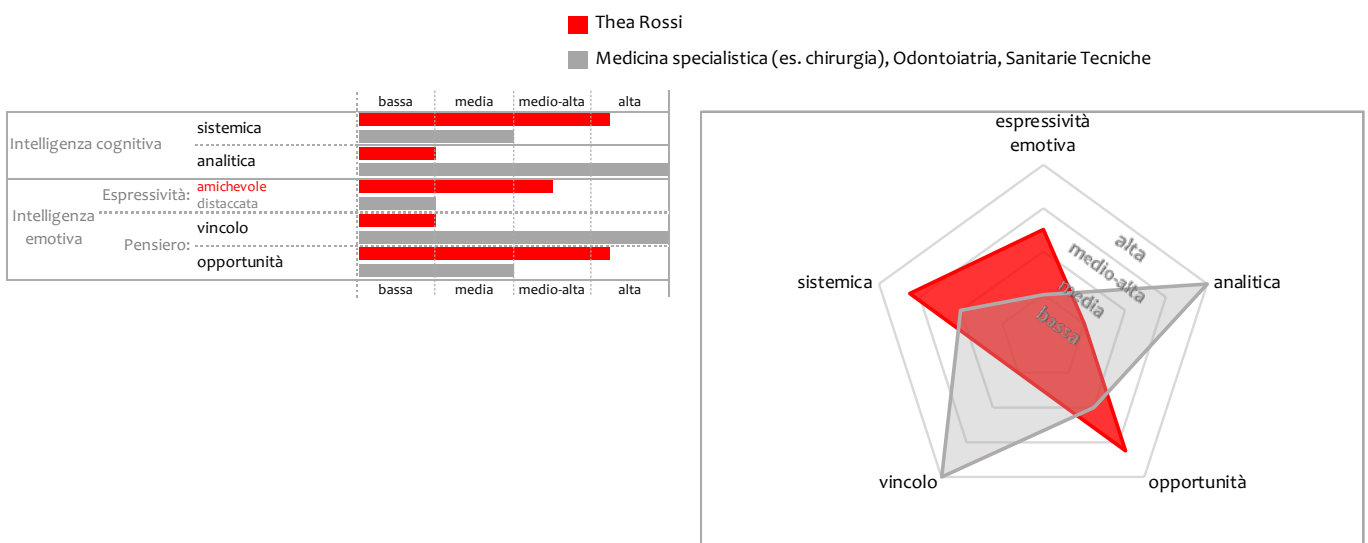
D'altra parte, in quest'area tematica sono presenti numerosi percorsi che privilegiano l'**attitudine analitica** e richiedono elevata specializzazione (es. chirurgia specialistica, odontoiatria, professioni sanitarie tecniche quali tecniche di laboratorio biomedico, tecniche ortopediche, tecniche audiometriche, etc.), un maggior grado di **pensiero vincolo** a supporto di una prospettiva che mette in primo piano la fattibilità e i vincoli e un minor grado di intensità nelle relazioni che possono arrivare anche a richiedere il distacco e la freddezza (**espressività distaccata**) soprattutto in quei percorsi professionali in cui è opportuno che siano mantenuti un distacco emotivo e una visione oggettiva con i pazienti (es. cardiocirurgia, neurochirurgia, tecniche ortopediche).

### Medicina e Sanitaria: confronto con Medicina generale, Veterinaria, Infermieristiche e Riabilitazione



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,60

### Medicina e Sanitaria: confronto con Medicina specialistica (es. chirurgia), Odontoiatria, Sanitarie Tecniche



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,20

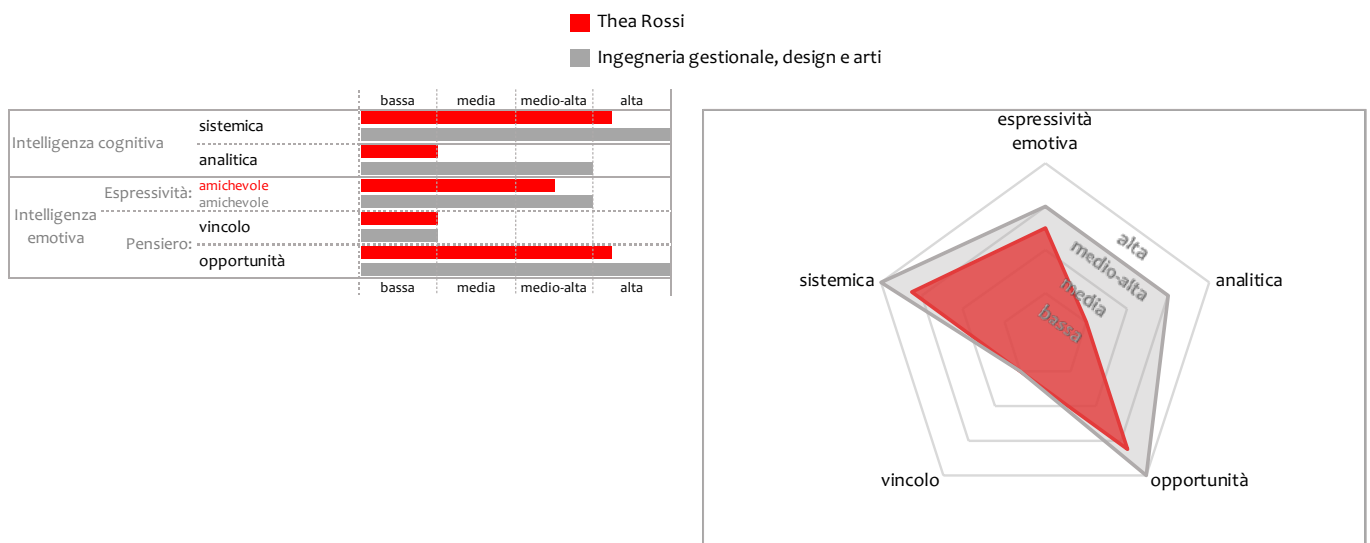
## Area tematica **Ingegneria e Architettura**

Si tratta di un'area di studi ampia, che offre diverse possibili soluzioni in grado di offrire dei percorsi che hanno in comune un livello medio-alto di specializzazione (attitudine analitica) e diversi gradi di intensità sulle altre dimensioni considerate: attitudine sistemica, pensiero vincolo e opportunità, espressività emotiva.

A titolo di esempio, sono presenti percorsi più aperti e generalisti che, accanto a un buon livello di specializzazione (**attitudine analitica**) sostenuto da formazione continua nell'intero percorso professionale, richiedono un buon grado di pensiero opportunità orientato allo sviluppo, che pone in primo piano le opportunità, sostiene un pensiero positivo, la capacità creativa (**attitudine sistemica**) e di adattamento attraverso la ricerca di nuove soluzioni e un buon livello di **empatia** a sostegno di un'elevata intensità di relazione (es. ingegneria gestionale, design, arti).

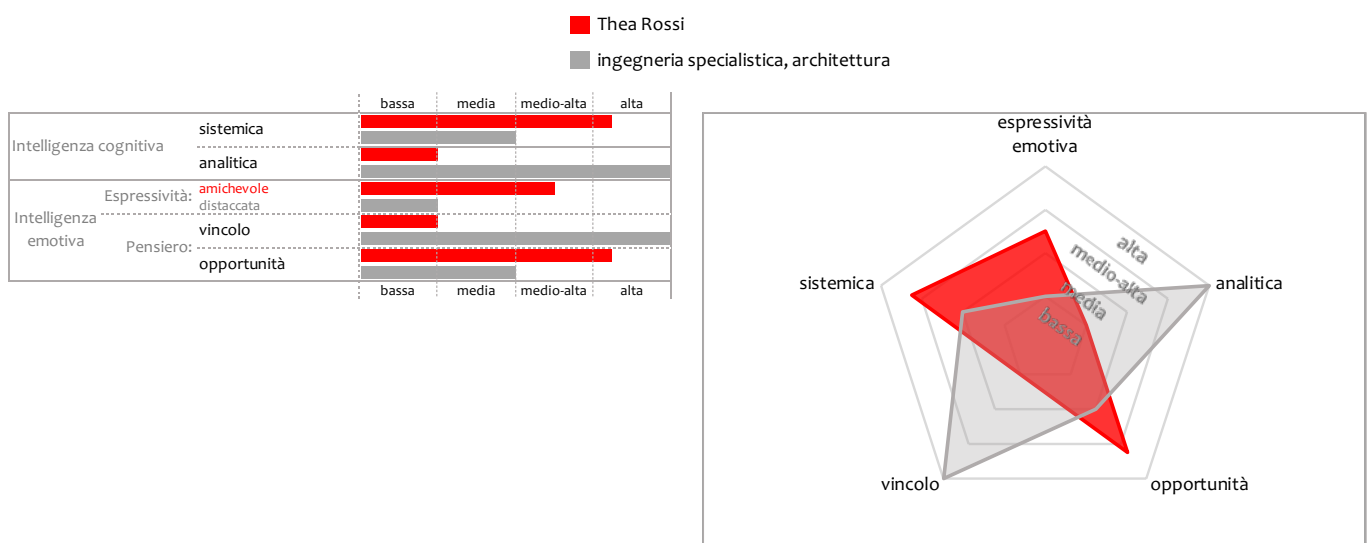
D'altra parte, in quest'area tematica sono presenti numerosi percorsi che accanto alla richiesta di un'elevata **attitudine analitica** e di specializzazione (es. ingegneria edile, meccanica, elettronica, architettura), richiedono un più alto livello di **pensiero vincolo** a supporto di una prospettiva che mette in primo piano fattibilità e vincoli e un minor grado di intensità nelle relazioni soprattutto in quei percorsi professionali in cui la parte di lavoro individuale è preponderante e non è richiesta un'elevata empatia con gli interlocutori (**espressività distaccata**).

### Ingegneria e Architettura: confronto con Ingegneria gestionale, design e arti



**Indice attitudinale di coerenza** ★★★★★ **0,87**

### Ingegneria e Architettura: confronto con ingegneria specialistica, architettura



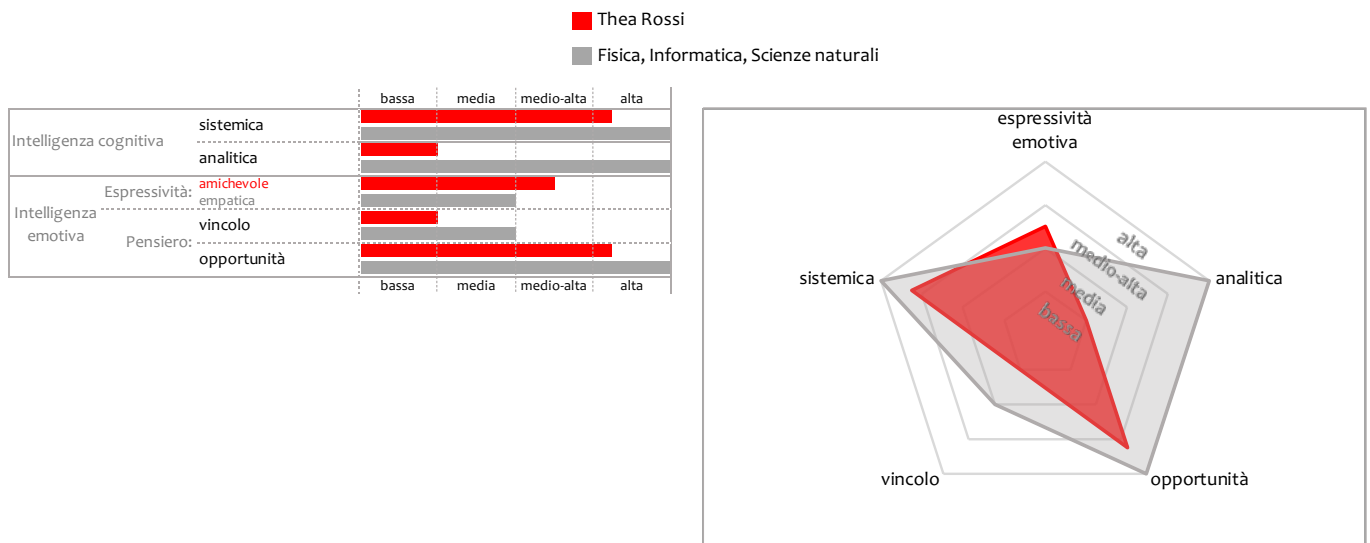
**Indice attitudinale di coerenza** ★★★★★ **0,20**

## Area tematica **Scientifica e informatica**

Si tratta dell'area di studi che richiede elevata **attitudine analitica** a supporto di specializzazione e sviluppo di competenze verticali.

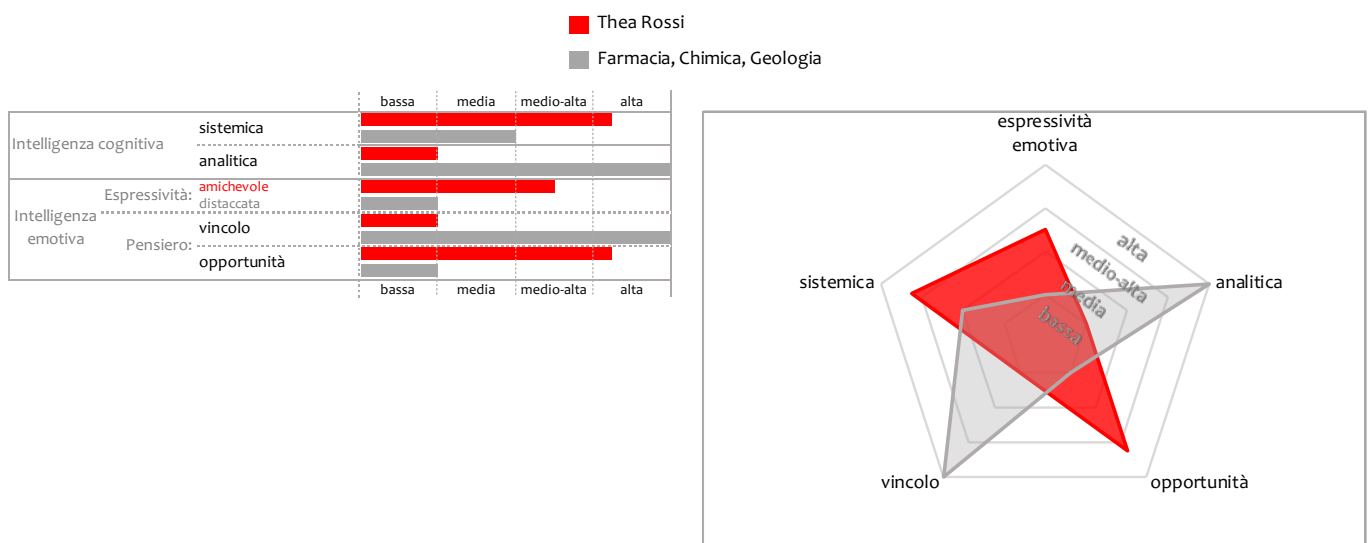
Tuttavia, accanto a percorsi più conosciuti e tradizionalmente con alta specializzazione verticale (**attitudine analitica**), alto **pensiero vincolo** rappresentato da una ferrea analisi di fattibilità e una prospettiva che mette in primo piano i vincoli (farmacia, chimica, geologia), si trovano in misura minore anche aree e professionalità con maggior grado di apertura alle altre variabili, cioè con elevato pensiero opportunità e maggior orientamento allo sviluppo, pensiero positivo, attitudine al cambiamento e che pone in primo piano nuove possibili soluzioni (es. informatica, ricerca fisica e matematica, scienze naturali) e con diversi gradi di intensità di relazione, a seconda che la professione richieda di lavorare in contesti individuali orientati a processi e tecnologie (espressività distaccata) piuttosto che contesti di team orientati più alle relazioni e alla collaborazione (espressività empatica).

### Scientifica e informatica: confronto con Fisica, Informatica, Scienze naturali



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,67

### Scientifica e informatica: confronto con Farmacia, Chimica, Geologia



Indice attitudinale di coerenza ★★★★★ 0,13