



Profilo Attitudinale

Luca Rossi

1 settembre 2020

lucarossi@gmail.com

Basato su
MASPI – Modello di Ascolto delle Strategie Percettive Individuali
di Roberto Vaccani

Questionario di autovalutazione MASPI
di Gian Luca D'Apote

Premessa

Il Modello MASPI – *Modello di Ascolto delle Strategie Percettive Individuali* – è stato ideato e realizzato dal Professor Roberto Vaccani (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 da oltre 25 anni all'Università Bocconi nel progetto POL (Per Orientarsi al Lavoro) e è conosciuto e usato da oltre 100 tra le più grandi aziende del mercato italiano coinvolte nel progetto.

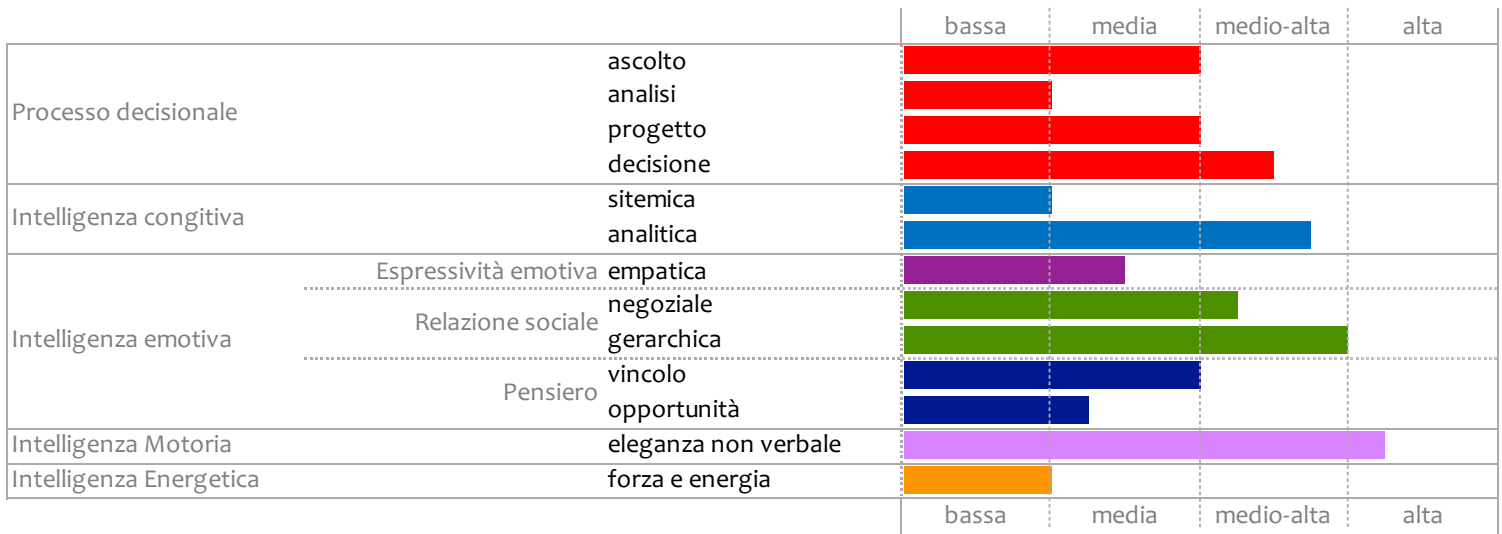
Legenda risultati

La misura delle attitudini restituita non rappresenta una valutazione assoluta, poichè non ci sono attitudini "giuste" o "sbagliate", quanto piuttosto attitudini più o meno adatte 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 e non fornisce indicazioni di sviluppo e miglioramento personalizzate.

Struttura del report

Profilo personale
 sintesi risultati
 dettaglio risultati
Definizioni e approfondimenti

Profilo di Luca Rossi: sintesi risultati



Processo decisionale: come prendi le tue decisioni

L'attitudine prevalente del processo decisionale è la decisione.

Le tue decisioni sono basate sull'orientamento al risultato, sulla rapidità e sull'efficienza nel saper cogliere le informazioni rilevanti, elaborarle e passare alla fase di realizzazione.

Intelligenza cognitiva: come raccogli le informazioni dall'ambiente

Prevale la visione di dettaglio e l'approfondimento, il pensiero lineare, temporale e progettuale con una predilezione per il linguaggio numerico e verbale.

Intelligenza emotiva: come esprimi le tue emozioni

Intelligenza emotiva: quale strategia di relazione sociale preferisci

Intelligenza emotiva: quale prospettiva della realtà preferisci

Intelligenza motoria: come usi il linguaggio non verbale

Intelligenza energetica: quanto influenzi l'ambiente e gli altri

Profilo di: Luca Rossi: dettaglio risultati

Processo decisionale: come prendi le tue decisioni



La tua attitudine all'ascolto si esprime nel raccogliere le informazioni necessarie, a restare in silenzio, a porti e a porre domande sufficienti per arrivare alle risposte e alle soluzioni. Il tempo da te dedicato a questa fase del processo decisionale è in linea con quello rilevato nella maggioranza delle persone. Gli stimoli e le informazioni raccolte ti permettono di arrivare a un buon compromesso in termini della migliore soluzione possibile in termini di efficacia.

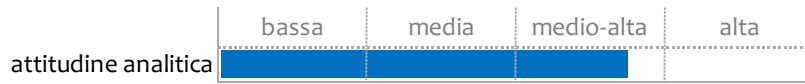






Intelligenza cognitiva: come raccogli le informazioni dall'ambiente

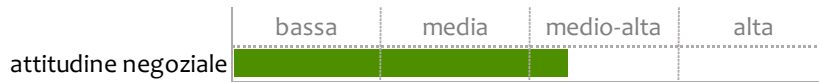




Intelligenza emotiva: come esprimi le tue emozioni



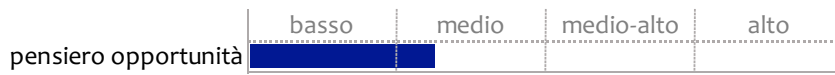
Intelligenza emotiva: quale strategia di relazione sociale preferisci



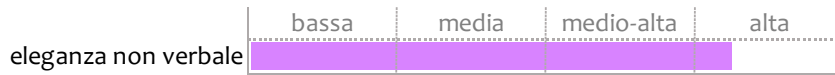


Intelligenza emotiva: quale prospettiva della realtà preferisci





Intelligenza motoria: come usi il linguaggio non verbale



Intelligenza energetica: quanto influenzi l'ambiente e gli altri



Definizioni e approfondimenti

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 misurare 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 adatte o meno adatte 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.

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, formando così implicitamente i nostri 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, misurarle e renderle confrontabili per 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 percezione - interpretazione - azione, sintetizzabile secondo lo schema e 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 (*anticipazione di alternative ipotesi d'azione*)
- decisione (*azione*)

e possono essere sintetizzate nello schema



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

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

Comportamenti espressi



Progetto ipotetico

Comportamenti espressi

Decisione

Comportamenti espressi

Intelligenza cognitiva

Attitudine sistemica

Pensiero

Comportamenti espressi



Attitudine analitica

Pensiero

Comportamenti espressi

Intelligenza emotiva

Espressività emotiva

Comportamenti espressi (intensità del contenuto emotivo della comunicazione)

Strategia di relazione sociale

Questa attitudine coglie i paradigmi impliciti che regolano le relazioni sociali tra gli individui, cioè a sistemi di relazione che è possibile riferire a due tipi di strategie.

Strategia verticale:

Strategia orizzontale:

Attitudine gerarchica: comportamenti espressi

Attitudine negoziale: comportamenti espressi



Pensiero vincolo - opportunità

Questa attitudine coglie i paradigmi impliciti che mettono in primo piano alcuni elementi e aspetti della realtà rispetto a altri, dando così una connotazione più di vincolo e di fattibilità concreta e viceversa di opportunità e possibilità. Queste due prospettive attitudinali possono essere, in modo convenzionale, connotate con i termini di pensiero vincolo e di pensiero opportunità.

Pensiero vincolo:

Pensiero opportunità:

Pensiero vincolo: comportamenti espressi

Pensiero opportunità: comportamenti espressi

Intelligenza motoria

Eleganza non verbale



Comportamenti espressi

Intelligenza energetica

Forza e energia

Comportamenti espressi

Metodi e criteri psicometrici



Note

Bibliografia e materiali di approfondimento
