

Sam Sample
27 Mar 2013

RAPPORTO EXPERT

DOMANDE DI APPROFONDIMENTO

FIFTEEN FACTOR QUESTIONNAIRE PLUS





INDICE

Il rapporto domande per un colloquio di Sam Sample si articola nelle seguenti sezioni:

1. Guida introduttiva al 15FQ+

- Introduzione
- Il rapporto domande per colloquio
- Campione normativo
- Note per comprendere i grafici e le tabelle

2. Domande per un approfondimento

- Stile di Risposta
- Stili nelle relazioni Interpersonali
- Stile di pensiero
- Adattabilità e ansia

3. 15FQ+ Grafici

- Grafico stili nelle relazioni interpersonali
- Grafico stile di pensiero
- Grafico adattabilità e ansia

AVVERTENZE

Questo rapporto contiene informazioni riservate e confidenziali su Sam Sample. Le informazioni raccolte debbono essere trattate con la massima responsabilità, in modo strettamente riservato e nel rispetto delle vigenti normative sulla privacy. Questo rapporto è stato elaborato considerando le risposte date al questionario 15FQ+ conferite volontariamente da Sam Sample.

Il profilo qui delineato deriva da un questionario self-report, pertanto dovrebbe essere collocato nel contesto di altri fattori pertinenti come i dati biografici del soggetto esaminato, i suoi interessi professionali, le sue motivazioni, abilità e competenze.



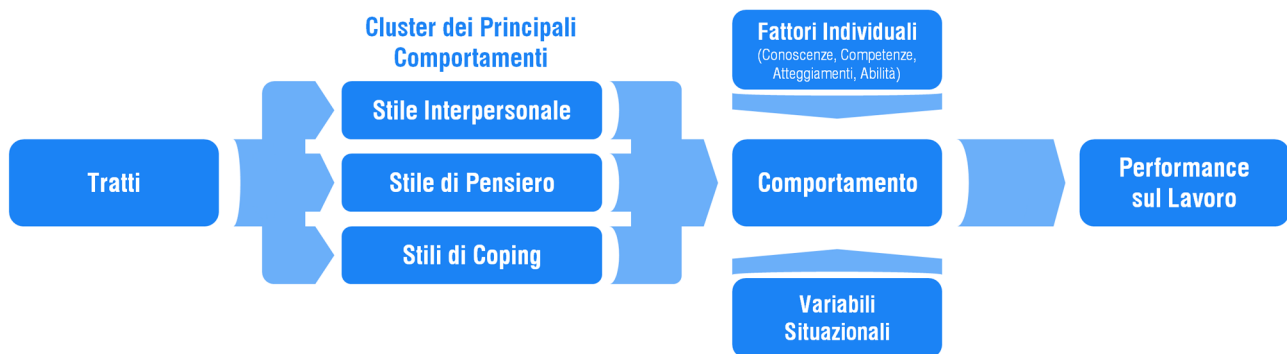
GUIDA INTRODUTTIVA AL 15FQ+

INTRODUZIONE

Il 15FQ+ è uno strumento per la misura della personalità e delle differenze individuali. Il 15FQ+ si basa sulla teoria dei tratti di Cattell ed il relativo modello a 16 fattori (Cattell, 1946) e sulla teoria dei Big Five (McCrae e Costa, 1987). O.C.E.A.N. è l'acronimo riferito all'originale francese Overture, Conscience, Extraversion, Amabilité, Névrosisme.



I tratti di personalità giocano un ruolo significativo nel determinare il comportamento. Qui sotto è illustrato un modello esplicativo delle relazioni causali che intercorrono tra comportamenti e performance lavorative:



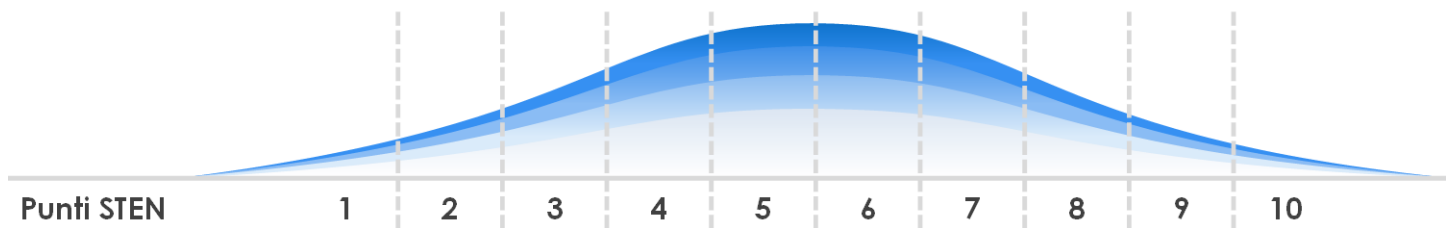
IL RAPPORTO DOMANDE PER COLLOQUIO

Il rapporto domande per il colloquio è la relazione interpretativa più completa tra quelle disponibili con il test 15FQ+. Dopo un brevissimo accenno al tratto comportamentale rilevato, si suggeriscono delle domande che potrebbero essere utilizzate per un colloquio di approfondimento o per un colloquio di feedback con il soggetto rispondente. In appendice si possono leggere i profili dei grafici delle scale di base, dei Big Five e delle scale associate allo stile di risposta.



CAMPIONE NORMATIVO

I risultati di Sam Sample sono stati ottenuti dal confronto con un gruppo normativo. I risultati sono espressi in punti STEN standardizzati i cui valori hanno Media=5.5 e DS=2, come illustrato dal grafico sottostante.



Questo rapporto interpretativo è stato generato utilizzando i seguenti dati normativi:

Nome del test	Campione normativo/Gruppo normativo	Ampiezza campione
Fifteen Factor Questionnaire Plus (15FQ+)	Professional Managerial	1186

NOTE PER COMPRENDERE I GRAFICI E LE TABELLE

Molte informazioni di questa relazione sono presentate sotto forma di grafici e tabelle, quindi è importante capire in modo corretto il significato dei valori, delle sigle e dei termini riportati. Qui sotto si può consultare una breve descrizione degli elementi principali:

Elementi	Descrizione
P.Gr	E' il Punteggio Grezzo associato alla scala ovvero la somma dei valori delle risposte individuali priva di qualsiasi trasformazione statistica.
Punti STEN	E' la trasformazione dei punteggi grezzi in una scala standardizzata con Media di 5.5 punti e Deviazione Standard 2.0. I grafici di questo rapporto interpretativo mostrano i valori da 1 a 10 punti.
Errore Standard di misura (ESm)	E' la stima della gamma dei valori che il punteggio ottenuto può assumere con il 68% di probabilità. L'ESm è raffigurato dalla barra celeste orizzontale sormontata dai punteggi presenti sui grafici.
Percentile (%ile)	Indica la percentuale di persone di un campione il cui punteggio grezzo è uguale o inferiore a quello osservato. Questo indice può assumere valori da 0 a 100.



DOMANDE PER UN APPROFONDIMENTO

Questa sezione indica quali aree approfondire in considerazione dei risultati ottenuti.

STILE DI RISPOSTA

Il questionario include delle scale che analizzano il modo in cui la persona ha affrontato la prova. I risultati indicano che Sam Sample ha risposto in modo da dare una rappresentazione di sé socialmente favorevole. Questo atteggiamento, consapevole o meno, ha lo scopo di dare una immagine di sé positiva considerando il contesto in cui è stato completato il questionario. Questo tipo di risultati si può presentare per uno dei seguenti motivi: da un lato può essere il riflesso di una deliberata strategia messa in atto allo scopo di ben figurare, dall'altro potrebbe esser il riflesso della vera personalità del soggetto, caratterizzata da genuino altruismo, oppure da codici di condotta irreprensibili, oppure potrebbe essere l'espressione di una genuina moralità.



STILI NELLE RELAZIONI INTERPERSONALI

fA

non è né eccessivamente riservato/a né eccessivamente socievole e gradisce lavorare sia da solo sia in compagnia degli altri.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- In percentuale, quanto di tempo pensa di riuscire a dedicare: a) agli altri? B) a se stesso?
- Quali sono gli aspetti del suo lavoro che le danno maggiori soddisfazioni?

fF

É un soggetto prudente e riflessivo che desidera prendere in considerazione tutte le alternative prima di agire.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Come reagisce quando qualcuno fa osservazioni molto dirette ed esplicite senza preoccuparsi del protocollo o delle convenzioni sociali?
- A quanto tempo risale l'ultima volta che ha sentito l'impulso improvviso di fare qualcosa, per esempio passare una giornata diversa dal solito, ecc...?
- Riesce a pensare ad una situazione in cui hai agito senza pensarci troppo?
- Alcune persone amano condividere le proprie idee per risolvere i problemi. Lei lo hai mai fatto? Come è andata?

fQ₂

É un soggetto attratto dalle attività di gruppo.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Quali sono le attività che la divertono?
- Riesce a pensare ad una occasione in cui ha trovato più semplice lavorare da solo piuttosto che in gruppo?
- Crede sia più facile riuscire a fare le cose quando è sotto pressione a causa del dover fare tutto da solo?
- A quando risale l'ultima volta che ha avuto un'idea ed ha potuto eseguirla?

fE

non è né eccessivamente direttivo/a né eccessivamente accomodante.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- In quali circostanze è più probabile per lei abbandonare una discussione? Fornisca qualche esempio.
- Con quale tipo di persone per lei è più difficile trattare?

**fH**

É una persona socialmente sicura di sé.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Ci sono delle attività nel tempo libero che le richiedono di passare del tempo da solo?
- Nelle occasioni di incontro sociale, quanto tempo pensa che gli altri stiano al centro dell'attenzione rispetto a lei?
- Quando incontra nuove persone, sono loro a fare la prima mossa per conoscerla? Descriva cosa accade.
- Fornisca un esempio di quando si è assunto dei rischi (sul lavoro o nella vita di tutti gli giorni).

fB

ha un atteggiamento verso le persone che non è né troppo fiducioso né eccessivamente diffidente.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Pensa che i suoi amici o conoscenti la considerino una persona da cui si possono trarre dei vantaggi o al limite di cui approfittarsi? Quali prove può portare in merito?
- Nel suo gruppo di lavoro ci sono persone che sono diffidenti di più o di meno di quanto è lei?

fN

É una persona estremamente diplomatica nei rapporti con gli altri.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Fornisca un esempio di una situazione in cui ha trattato una persona in modo molto schietto o diretto.
- Riesce a pensare ad un periodo recente in cui lei potrebbe aver turbato involontariamente qualcuno a causa della sua scarsa diplomazia? Cosa ha provato poi?
- Fornisca un esempio in cui ritiene di essersi comportato diversamente dal suo modo di essere, con una persona oppure con un certo gruppo di persone (sul lavoro o altrove).
- Fornisca un esempio di una situazione in cui era molto arrabbiato con qualcuno ed ha fatto in modo che lo capisse chiaramente.



STILE DI PENSIERO

fI

ha un comportamento che è influenzato da considerazioni realistiche e logiche.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Quali sono le cose che ha in comune con i suoi amici più cari?
- Come le piace trascorrere il suo tempo libero (interessi che coinvolgono alcuni aspetti dell'arte è pittura, letteratura, recitazione, andare a teatro, leggere, ecc...o altri eventi emozionalmente stimolanti)? .
- Fino a che punto consente ai suoi sentimenti e valori di influenzare i suoi giudizi?
- Fino a che punto si affida all'intuito nel lavoro e nel modo di trattare e rapportarsi con gli altri?

fM

É un soggetto pratico che si interessa per lo più di questioni relative alla realtà che lo circonda.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Fornisca un esempio di idea creativa che ha avuto recentemente.
- Le piace lavorare sui dettagli pratici e concreti delle cose oppure è più interessato ai 'quadri d'insieme'?
- Quando è stata l'ultima volta che ha visitato una galleria d'arte o ha letto un romanzo?
- Come occupa la mente durante un lungo viaggio in macchina o in treno?

fQ₁

ha un atteggiamento abbastanza tradizionalista e può non gradire il cambiamento.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- L'azienda o l'ufficio in cui lavora fa abbastanza per stare al passo coi tempi o la fa sentire come se restasse indietro? Cosa dovrebbe fare secondo lei?
- Si fa un gran parlare della necessità dei cambiamenti nelle aziende. Si esagera troppo su tutto questo? Cosa ne pensa?

fG

assume un atteggiamento coscienzioso nei confronti delle questioni di lavoro ritenendo che sia meglio fare le cose secondo le regole.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Fornisca un esempio di quando ha dovuto tagliare un po' corto per completare il lavoro entro i tempi stabiliti. Descriva.
- Fornisca un esempio di quando ha dovuto 'chiudere un occhio' su qualcosa che qualcuno aveva fatto (oppure non aveva fatto) sul lavoro.
- Ci sono degli aspetti del suo lavoro che richiedono di osservare 'gli aspetti complessivi' piuttosto che concentrarsi sui dettagli?
- Fornisca un esempio di una occasione in cui ha dovuto mostrare un alto livello di tolleranza verso qualcuno che aveva un punto di vista diverso dal suo.

fQ₃

ha un comportamento che è determinato dalle convenzioni sociali.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Riesce a pensare ad una occasione in cui ha fatto qualcosa che ha molto meravigliato oppure ha sorpreso i suoi amici o i suoi colleghi?
- A quando risale l'ultima volta che 'ha detto ciò che pensava' al suo capo o ad un'altra persona importante?
- Pensa di riuscire ad adattare la sua condotta sociale in accordo con il gruppo con cui lavora? Mi dica come o fornisca un esempio.
- Ha degli amici o conosce qualcuno che ignora i convenevoli? Cosa ne pensa di loro? Queste persone la imbarazzano?



ADATTABILITA' E ANSIA

fC

É una persona estremamente stabile ed emotivamente è in grado di far fronte alle circostanze più difficili.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Riesce ad identificare quali sono le sue fonti di stress attualmente?
- Cosa è successo che l'ha turbata nelle ultime due settimane?
- Quando le cose vanno male, normalmente come reagisce?
- Quali sono le cose che la fanno sentire sotto pressione?

fO

ha un livello medio di fiducia in sé e auto-stima.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Quando è stata l'ultima volta che si è sentito in colpa per qualcosa? Me ne parli.
- Riesce a pensare ad un evento recente in cui qualcuno avrebbe potuto dire che è stato un po' meno sicuro di quanto ci si poteva attendere?

fQ₄

ha un atteggiamento abbastanza rilassato.

DOMANDE PIU' APPROPRIATE:

- Pensa che le persone con cui lavora siano più o meno calme e rilassate di lei?
- Il suo attuale lavoro richiede una senso di urgenza? Fornisca un esempio.



15FQ+ GRAFICI

GRAFICO STILI NELLE RELAZIONI INTERPERSONALI

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
E	Introversione Non sente il bisogno del contatto e degli stimoli sociali.		Estroversione Ha una forte predisposizione ad interagire socialmente.
fA	Distaccato, Freddo Riservato, Critico, Impersonale, Rigido.		Empatico Cordiale, Partecipe, Premuroso, Caldo.
fF	Serio, Misurato Compassato, Taciturno, Prudente, Introspeetivo.		Vivace, Spensierato Entusiasta, Espressivo, Spumeggiante.
fH	Timido Schivo, Cauto, Ritroso, Impacciato.		Socialmente Audace Intraprendenza sociale, Spontaneo, Sfrontato.
-fQ₂	Autosufficiente Individualista, va per la propria strada, Indipendente.		Orientato al Gruppo Ha bisogno del sostegno del Gruppo, Cerca approvazione sociale.

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
A	Indipendenza Volitivo, Competitivo, Sicuro di sé.		Gradevolezza Empatico, si adopera per evitare conflitti, accomodante.
-β	Alta Intellectance Confida nelle proprie abilità intellettuali.		Bassa Intellectance Ha poca fiducia nelle proprie abilità intellettuali.
-fE	Dominante Assertivo, Combattivo, Aggressivo, Competitivo.		Remissivo Arrendevole, Mite, Docile, Rispettoso.
-fI	Diffidente Scettico, Cinico, Dogmatico, Centrato su di sé.		Fiducioso Adattabile, Tollerante, Ingenuo, Benevolente.
-fQ₁	Sperimentatore Aperto alle innovazioni e al cambiamento, Non convenzionale.		Conservatore Tradizionalista, Resistente alle innovazioni, Conformista.



GRAFICO STILE DI PENSIERO

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
O	Pragmatismo Realistico, Pratico e dagli atteggiamenti tradizionalisti.		Apertura all'esperienza Aperto alle nuove esperienze, ha molti interessi anche artistici e culturali.
fI	Realista Pratico, Duro, Poco sensibile al culturale.		Tenero, Idealista Sensibile, Immaginario estetizzante, Interesse al culturale.
fM	Convenzionale Pragmatico, Solution-Oriented, di scarsa immaginazione.		Ideativo, Fantastico Creativo, Immaginario, Distratto.
fQ₁	Conservatore Tradizionalista, Resistente alle innovazioni, Conformista.		Sperimentatore Aperto alle innovazioni e al cambiamento, Non convenzionale.
Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
C	Impulsivo Libero dalle costrizioni derivanti dalle regole sociali. Segue gli istinti. Basso autocontrollo.		Controllato Si adegua alle norme ed alle aspettative sociali. Inibisce gli istinti. Alto autocontrollo.
fG	Incostante Irresoluto, Trascura Regole, Superficiale.		Coscientoso Perseverante, Ligo a Regole, Scrupoloso.
fN	Schietto, Genuino Sincero, Naturale, Diretto, di gusti semplici.		Discreto, Contenuto Diplomatico, Socialmente Acuto, Sofisticato, Scaltro.
fQ₃	Informale Permissivo, Presta poca attenzione alle convenzioni sociali.		Controllato Attento alle convenzioni, Fedele al sé ideale, Moralistico, Esigente.



GRAFICO STILE DI PENSIERO

Scala	Polarità SX	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Polarità DX
N	Bassa Ansia Calmo, Emotivamente maturo, capace di gestire situazioni di alto impatto emozionale.		Alta Ansia Può avere difficoltà a fare fronte a situazioni cariche emotivamente.
-fC	Emotivamente Stabile Maturo, Calmo, Controllato, Flemmatico.		Infl. dai Sentimenti Emotivo, Volubile, Labile, Frustrato.
fO	Sicuro di sé Calmo, Imperturbabile, di Nervi Saldi, non incline a rimproverarsi.		Apprensivo Preoccupato, Insicuro, Incline a colpevolizzarsi.
fQ₄	Rilassato Disteso, Soddisfatto, Paziente, Non frustrato.		Teso Impaziente, Bassa tolleranza frustrazione, Irritabile, Irrequieto.
fL	Fiducioso Adattabile, Tollerante, Ingenuo, Benevolente.		Diffidente Scettico, Cinico, Dogmatico, Centrato su di sé.