



Talent in Innovation.  
Innovation in Talent.

# OPQ Profilo



**Nome**

Sample Candidate

**Data**

17 settembre 2018

## Punti Sten

| RELAZIONI CON LE PERSONE |   | 1                                 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |  |                           |
|--------------------------|---|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--|---------------------------|
| 1                        | Raramente spinge gli altri a cambiare le loro opinioni, non ama vendere, meno a suo agio nelle negoziazioni                               | <b>Convincente</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ama vendere, si sente a suo agio nelle negoziazioni, gli piace portare gli altri a cambiare le loro opinioni                         | ASERTIVITA'               |
| 2                        | È contento quando sono gli altri ad assumere il controllo, non ama dire agli altri cosa fare, è poco probabile che prenda la guida        | <b>Supervisore</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ama avere responsabilità, assume la guida, dice agli altri cosa fare, prende il controllo  |                           |
| 7                        | Si trattiene dal criticare gli altri, può non esprimere i suoi punti di vista, non è disposto ad esprimere le sue opinioni                | <b>Schietto</b>                   |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Esprime liberamente le sue opinioni, manifesta chiaramente il suo disaccordo, è disposto a criticare gli altri                       |                           |
| 8                        | Accetta le decisioni della maggioranza, è disposto a seguire l'opinione generale  | <b>Indipendente</b>               |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Preferisce seguire il suo approccio, è disposto a non rispettare le decisioni della maggioranza                                      |                           |
| 3                        | Calmo e riservato in gruppo, non ama essere al centro dell'attenzione   | <b>Aperto</b>                     |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Vivace e brillante in gruppo, loquace, ama essere al centro dell'attenzione  | SOCIEVOLEZZA              |
| 9                        | Si sente a suo agio nello stare lontano dagli altri, dà valore al tempo trascorso da solo, raramente gli manca la compagnia delle persone | <b>Affiliativo</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ama la compagnia degli altri, gli piace stare fra la gente, gli può mancare la compagnia delle persone                               |                           |
| 4                        | Si sente più a suo agio nelle situazioni informali, può sentirsi in imbarazzo quando incontra le persone per la prima volta               | <b>Socialmente sicuro</b>         |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si sente a suo agio quando incontra per la prima volta le persone, così come nelle situazioni formali                                |                           |
| 10                       | Rende noti i risultati e le conquiste conseguiti, parla dei suoi successi personali   | <b>Riservato</b>                  |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Non ama parlare dei suoi successi, tiene per sé i successi personali   | EMPATIA                   |
| 6                        | È pronto a prendere decisioni senza consultarsi, preferisce decidere da solo  | <b>Democratico</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si consulta ampiamente, coinvolge gli altri nelle decisioni, difficilmente prende decisioni da solo                                  |                           |
| 2                        | Seleziona le persone a cui esprimere simpatia e supporto, è distaccato dai problemi personali degli altri                                 | <b>Attento agli altri</b>         |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Empatico e attento agli altri, offre il suo aiuto e il suo supporto, si lascia coinvolgere nei problemi degli altri                  |                           |
| STILE DI PENSIERO        |   | 1                                 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |  |                           |
| 5                        | Preferisce considerare opinioni e sentimenti piuttosto che dati e numeri, evita di utilizzare statistiche                                 | <b>Orientato ai dati</b>          |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Gli piace lavorare con i numeri, ama analizzare le statistiche, basa le sue decisioni su dati e cifre                                | ANALISI                   |
| 8                        | Non si sofferma sui potenziali limiti, non ama analizzare criticamente le informazioni, raramente ricerca gli errori e le imperfezioni    | <b>Critico</b>                    |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Valuta criticamente le informazioni, ricerca i potenziali limiti, si concentra sugli errori  |                           |
| 1                        | Non si domanda le ragioni del comportamento degli altri, tende a non analizzare le persone  | <b>Orientato ai comportamenti</b> |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Cerca di capire le motivazioni e i comportamenti delle persone, ama analizzare gli altri   |                           |
| 9                        | Preferisce i cambiamenti nei metodi di lavoro e i nuovi approcci, meno convenzionale  | <b>Tradizionale</b>               |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Preferisce metodi di lavoro ben consolidati, favorisce un approccio più convenzionale  | CREATIVITA' E CAMBIAMENTO |
| 6                        | Preferisce trattare problemi pratici piuttosto che teorici, non ama affrontare concetti astratti  | <b>Concettuale</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Prova interesse per la teoria, ama discutere di concetti astratti  |                           |
| 4                        | È più portato a sviluppare le idee altrui che a generarne di sue, meno incline alla creatività e all'inventiva                            | <b>Innovativo</b>                 |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Genera nuove idee, ama essere creativo, pensa a soluzioni originali  |                           |
| 10                       | Preferisce la routine, è disposto a svolgere un lavoro ripetitivo, non ricerca la varietà   | <b>Orientato ai cambiamenti</b>   |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Preferisce la varietà, sperimenta nuove cose, gli piace variare dalla routine, si può annoiare con compiti ripetitivi                |                           |
| 2                        | Ha un comportamento costante nelle diverse situazioni, è improbabile che adatti il suo approccio alle persone                             | <b>Flessibile</b>                 |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Varia il suo comportamento a seconda delle situazioni, adatta il suo approccio alle diverse persone                                  | STRUTTURA                 |
| 8                        | Si concentra sui problemi immediati piuttosto che sulle questioni a lungo termine, meno portato a una visione strategica                  | <b>Pianificatore</b>              |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ha una visione a lungo termine, stabilisce obiettivi per il futuro, è portato ad assumere una visione strategica                     |                           |
| 7                        | È improbabile che si preoccupi dei dettagli, meno organizzato e sistematico, non ama i compiti di dettaglio                               | <b>Metodico</b>                   |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si concentra sui dettagli, gli piace essere metodico, organizzato e sistematico, si può preoccupare dei dettagli                     |                           |
| 6                        | Considera le scadenze con flessibilità, è disposto a lasciare alcuni compiti incompleti   | <b>Coscienzioso</b>               |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si concentra per terminare i compiti, insiste nel lavoro finché è terminato  |                           |
| 10                       | Non si sente vincolato da norme e procedure, è disposto a infrangere le regole, tende a non amare la burocrazia                           | <b>Attento alle regole</b>        |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Segue le norme e i regolamenti, preferisce avere chiare linee guida, trova difficile infrangere le regole                            |                           |
| SENTIMENTI ED EMOZIONI   |   | 1                                 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |  |                           |
| 4                        | Tende a sentirsi teso, trova difficile rilassarsi e distendersi dopo il lavoro  | <b>Rilassato</b>                  |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si rilassa facilmente, raramente si sente teso, è di solito calmo e imperturbabile   | EMOZIONI                  |
| 9                        | Si sente calmo prima di occasioni importanti, non è turbato dagli eventi cruciali, non si preoccupa                                       | <b>Preoccupato</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si sente nervoso prima di occasioni importanti, si preoccupa quando le cose vanno male   |                           |
| 3                        | Sensibile, si offende facilmente di fronte alle critiche, è contrariato da commenti ingiusti od offese                                    | <b>Imperturbabile</b>             |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Non si offende facilmente, può ignorare le offese, può essere indifferente alle critiche personali                                   |                           |
| 4                        | È preoccupato per il futuro, si aspetta che le cose vadano male, si sofferma sugli aspetti negativi di una situazione                     | <b>Ottimista</b>                  |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Si aspetta che le cose vadano per il meglio, considera gli aspetti positivi di una situazione, ha una visione ottimistica del futuro |                           |
| 1                        | Diffidente verso le intenzioni degli altri, trova difficile credere nelle persone, è improbabile che venga ingannato                      | <b>Fiducioso</b>                  |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ha fiducia nelle persone, considera gli altri affidabili e onesti, crede a ciò che dicono gli altri                                  | ENERGIA                   |
| 4                        | Esprime apertamente i sentimenti, trova difficile nascondere ciò che prova, manifesta chiaramente le emozioni                             | <b>Controllato</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Può nascondere agli altri i suoi sentimenti, raramente manifesta le emozioni   |                           |
| 8                        | Ama fare le cose in maniera regolare, non gradisce i carichi di lavoro eccessivi  | <b>Energico</b>                   |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Apprezza l'attività, gli piace tenersi impegnato, ama avere molto da fare  |                           |
| 7                        | Non ama competere con gli altri, crede che partecipare sia più importante che vincere   | <b>Competitivo</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ha bisogno di vincere, apprezza le attività competitive, non ama perdere   |                           |
| 5                        | Considera l'avanzamento di carriera meno importante, ricerca obiettivi raggiungibili piuttosto che particolarmente ambiziosi              | <b>Autorealizzativo</b>           |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ambizioso e centrato sulla carriera, gli piace lavorare su obiettivi impegnativi   |                           |
| 2                        | Tende ad essere prudente nel prendere le decisioni, preferisce prendere tempo per giungere alle conclusioni                               | <b>Deciso</b>                     |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Prende rapidamente le decisioni, giunge velocemente alle conclusioni, meno prudente  |                           |
| 9                        | Ha risposto in maniera meno coerente al questionario  | <b>Consistenza</b>                |   |   |   |   |   |   |   |   |    | Ha risposto in maniera più coerente al questionario  |                           |

OPQ32i French Professionals 1999

# METODOLOGIA DI VALUTAZIONE

Questo profilo è basato sulle seguenti fonti di informazione per il Sample Candidate:

| Questionario/test di abilità    | Campione normativo                           |
|---------------------------------|--|
| OPQ32r UK English v1 (Std Inst) | OPQ32r_EN_GB_IS01_Gen Pop - 2012 (INT) theta |

## SEZIONE DATI PERSONALI

|                    |   |
|--------------------|---|
| Nome               | Sample Candidate  |
| Dati del candidato | RP1=1, RP2=2, RP3=7, RP4=8, RP5=3, RP6=9, RP7=4, RP8=10, RP9=6, RP10=2, TS1=5, TS2=8, TS3=1, TS4=9, TS5=6, TS6=4, TS7=10, TS8=2, TS9=8, TS10=7, TS11=6, TS12=10, FE1=4, FE2=9, FE3=3, FE4=4, FE5=1, FE6=4, FE7=8, FE8=7, FE9=5, FE10=2, CNS=9 |
| Report             | OPQ32 Profilo v2.0 <sup>RE</sup>  |

## INFORMAZIONI SUL REPORT

Questo report è stato generato usando il Sistema di Valutazione Online di SHL. Il report include informazioni ottenute dall'Occupational Personality Questionnaire™ (OPQ32). L'utilizzo di questo questionario è consentito a persone che hanno ricevuto una formazione specifica riguardo la sua applicazione ed interpretazione.

Il report è il risultato di un questionario somministrato al candidato e riflette sostanzialmente le risposte da lui fornite. Nell'interpretare i dati va comunque tenuto conto della natura soggettiva delle valutazioni basate sui questionari.

Questo report è stato generato elettronicamente. L'utente del software ha la possibilità di apportare correzioni e inserimenti al testo del report.

SHL Global Management Limited e le società associate non possono garantire che il contenuto di questo report sia il risultato inizialmente elaborato dal sistema informatico. SHL non può assumersi alcuna responsabilità per le conseguenze derivanti dall'uso di questo report né assumersi alcun tipo di responsabilità (negligenza inclusa) per il suo contenuto.

[www.shl.com](http://www.shl.com)

© 2018 SHL e/o delle sue affiliate. Tutti I diritti riservati. SHL e OPQ sono marchi registrati nel Regno Unito ed in altri Paesi.

Il report è stato prodotto da SHL a beneficio dei suoi clienti e contiene proprietà intellettuale SHL. Per questo, SHL consente ai suoi clienti di riprodurre, distribuire, correggere e conservare il report solo ed esclusivamente per un uso interno e non commerciale. SHL si riserva ogni altro diritto.