**14 luglio 24**

**STABILITÀ EMOTIVA – GESTIONE DELLE EMOZIONI**

*È in grado di scegliere cosa dire e cosa fare anche sotto pressione, non agisce impulsivamente. Errori o richieste negativi o risultati negativi non gli fanno perdere la fiducia in sé e nel risultato. Sa affrontare le situazioni nuove lucidamente*

**A1**

Il candidato sa controllare la reattività, l’impulsività quando prova emozioni (se c’è consapevolezza ma non capacità di gestire non lo rileviamo) e mantiene la capacità di comunicare in modo consapevole sia per i contenuti che per il tono

Vero = + 2

Falso = - 2

**A2**

Il candidato mantiene una relazione aperta e di ascolto con l’interlocutore anche se ha discusso con lui ed ha opinioni diverse dalle sue

Vero = + 2

Falso = -2

**A3 e D15**

A fronte di feedback negativi o errori commessi, riflette, considera le informazioni ricevute per correggere durante la situazione il percorso verso il risultato

Vero = + 2

Falso = - 2

**A4 e B10**

Il candidato in situazioni di stress, ansia o paura resta focalizzato e agisce lucidamente scegliendo cosa dire e cosa fare

Vero = + 2

Falso = - 2

**A5**

Il candidato riconosce i momenti in cui prova emozioni forti che possono farlo agire in modo reattivo e non consapevole, o di quando è molto stanco e dunque si ferma per prendere tempo, riposarsi o confrontarsi con altri prima di una decisione o un progetto importante.

Vero = + 4

Falso = 0

**A6 e G6**

Il candidato è consapevole della possibilità di commettere errori, valuta i rischi e agisce di conseguenza

Vero = + 2

Falso = -2

**A7**

Il candidato di fronte alle difficoltà non rinuncia, si impegna ulteriormente, eventualmente chiede aiuto ma non rinuncia

Vero = + 2

Falso = -2

**A9**

Il candidato nelle situazioni di stress sa mettere in atto tecniche che la rilassano e l’aiutano a restare focalizzata o centrata

Vero = + 2

Falso = -2

**A10**

Il candidato osserva gli aspetti positivi delle situazioni, di se stesso o degli altri anche in situazioni critiche, quando è sotto pressione

Vero = + 2

Falso = -2

**A10b**

Il candidato riconosce le cose positive che sono state fatte da lui o da altri

Vero = + 2

Falso = -2

**A11**

Il candidato affronta lucidamente e/o senza cercare di evitarle, situazioni nuove e/o nelle quali non ha esperienza

Vero = + 2

Falso = - 2

**A12 l’ho eliminato**

**A13**

Il candidato osserva le persone riconosce il valore di alcuni comportamenti e cerca di imparare da questi

Vero =+2

Falso =-2

**LEADERSHIP E COMUNICAZIONE**

*(al momento non ci addentriamo nella definizione dei vari tipi di leadership, la classifichiamo come capacità di guidare di prendersi l responsabilità e di influenzare)*

*Si sente responsabile delle azioni che mette in atto, non dà la colpa ad altri. Fa tutto ciò che può guidando le decisioni che sono in suo potere all’interno del suo ruolo per raggiungere obiettivo, influenza gli altri nella direzione che ritiene corretta, ascolta i contributi e coinvolge gli altri*

**B2**

Il candidato è aperto nella comunicazione con l’altro rispetto alle sue emozioni

Vero = + 4

Falso = 0

**B3 e D10 e F23**

Il candidato racconta in modo chiaro , narra fatti e riflessioni in modo chiaro e ricorda in modo accurato le situazioni che narra

Vero = + 2

Falso= - 2

**B4**

Il candidato sa fare comunicazioni difficili anche con i superiori, quando ad esempio vuole esprimere un dissenso o portare alla luce temi che nessuno ha il coraggio di affrontare

Vero = + 4

Falso= 0

**B4a1**

Il candidato sa fare richieste per se stesso o per il team che migliorino la qualità del lavoro o del benessere o delle relazioni o delle comunicazioni. E’ diretto e non vive nell’aspettativa che le cose succedano

Vero = + 2

Falso= -2

**B4a**

Il candidato riesce a dare feed back negativi

Vero= +2

Falso= -2

**B4h ed E15**

Il candidato sa dare feed back positivi e costruttivi orientati al futuro riconoscendo le azioni positive fatte dagli altri

Vero= +4

Falso=-0

**B4b**

Il candidato affronta il conflitto senza cercare di evitarlo

Vero = + 2

Falso = -2

**B5**

Il candidato struttura e prepara le comunicazioni importanti tarandole in funzione degli interlocutori

Vero = + 2

Falso = -2

**B6**

Il candidato fa domande e chiede specificazioni se non gli è chiaro il compito, i tempi di consegna, o il livello di priorità, di accuratezza richiesta eccetera

Vero = + 2

Falso = -2

**B7**

Il candidato è positivo sull’esito delle cose

Vero = + 2

Falso = -2

B7bis

Il candidato è positivo sull’esito delle cose e lo comunica agli altri

Vero=+4

Falso = 0

**B8 ed L6 e E7**

Il candidato adatta i propri comportamenti e la comunicazione alle diverse persone e situazioni e riesce a collaborare con persone molto diverse da sé e fra loro

Vero = + 2

Falso = -2

**B9 ed E11**

Il candidato sa mettersi nei panni degli altri, anche nei momenti di pressione, considera come gli altri si possono sentire a seguito delle scelte fatte o delle discussioni e lo considera nelle modalità di comunicazione che utilizza e nelle decisioni che prende

Vero = + 2

Falso = -2

**B10 ed A4**

Il candidato in situazioni di stress resta focalizzato e agisce lucidamente scegliendo cosa dire e cosa fare

Vero = + 2

Falso = - 2

B11 e F9

Il candidato a fronte di ostacoli cerca altre soluzioni, investe tempo ed energie per raggiungere obiettivi in modo alternativo

Veo +2

Falso -2

B12

Il candidato sa fare scelte difficili che sono sotto la sua responsabilità anche se possono scontentare gli altri e non essere condivise pur di raggiungere l’obiettivo

Vero +4

Falso =0

**G1 e D7**

Il candidato si prende la responsabilità delle proprie azioni e in caso di errori commessi, lo ammette con i suoi interlocutori

Vero = + 2

Falso = - 2

**G2**

Il candidato è attento a coinvolgere le persone nei vari step, comunicando, chiedendo il punto di vista, condividendo le criticità

Vero = + 2

Falso = -2

**G3**

Il candidato esprime il suo punto di vista anche se è scomodo o per qualche motivo difficile o contrario a quello del gruppo

Vero = + 2

Falso = -2

**G4**

Il candidato gestisce il progetto con ownership e agisce e prende le decisioni che sono in suo potere per portarlo a compimento

Vero = + 2

Falso = -2

**G4 bis**

Il candidato se vede qualcosa che non funziona o potrebbe essere migliorato lo dice e fa di tutto per far si che le cose migliorino anche se non è sua diretta responsabilità

Vero +4

Falso 0

**G5**

Il candidato crea le condizioni affinchè le persone con cui collabora si sentano al sicuro e non attaccate in caso di errori commessi nel tentativo di arrivare all’obiettivo

Vero= +2

Falso= -2

**G6 e A6**

Il candidato è consapevole della possibilità di commettere errori, valuta i rischi e agisce di conseguenza

Vero = + 2

Falso = -2

G7

Il candidato se è scontento di qualche atteggiamento o comportamento di capi o colleghi, non si lamenta durante l’intervista con noi, ma rimane sulla descrizione dei fatti, comportamenti e riflessioni

Vero =+2

Falso= -2

G8

Durante la situazione che racconta ha fatto richieste chiare agli interlocutori tese a raggiungere l’obiettivo e non a lamentarsi

Vero = +2

Falso =-2

G9

Il candidato riesce a influenzare le decisioni

Vero= +2

Falso =-2

G10

In caso di incomprensioni si prende la responsabilità del modo in cui ha comunicato

Vero +2

Falso -2

**PEOPLE MANAGEMENT**

**C1**

Il candidato nella situazione che porta esprime a parole e comportamenti la fiducia nei suoi collaboratori, li responsabilizza

Vero =+2

Falso= -2

**C2**

E’ attento a come stanno le persone del suo team, chiede, ascolta e supporta nei momenti di difficoltà

Vero = +2

Falso =-2

**C3**

Il candidato fa domande ai collaboratori per aiutarli a ragionare ed arrivare al loro punto di vista senza proporre subito la soluzione o la sua idea

Vero =+2

Falso =-2

C4

Il candidato chiede il punto di vista dei collaboratori, si confronta e se non sa qualcosa lo dice apertamente e chiede aiuto

Vero +2

Falso -2

C5

Il candidato celebra i successi e tiene alta la motivazione del suo team o dei peers

Vero +2

Falso -2

C6

Il candidato delega e fa follow up per verificare che le persone abbiano compreso e siano allineate in qualità modalità e tempi

Vero +2

Falso -2

**POTENZIALE**

*(per il momento lo esprimiamo in modo generico. Sappiamo che si può avere potenziale nell’area delle relazioni, della gestione delle persone e meno sugli aspetti cognitivi o viceversa, sul guidare il cambiamento o sull’ottenere risultati. Per ora evidenziamo nella valutazione aspetti generali che sono elementi necessari ma non sufficienti ad esprimere potenziale.*

*Fra questi: osserva con attenzione le situazioni, è inquisitivo va attraverso le cose ponendo a sé stesso ed agli altri le domande per comprendere, ha un atteggiamento riflessivo e non impulsivo, è focalizzato sul miglioramento continuo e sul raggiungimento dell’obiettivo, ascolta le riflessioni degli altri con interesse per migliorare il suo punto di vista o modificarlo e non per avere ragione, aperto al feed back*

**D1**

Il candidato ha chiarezza sui suoi obiettivi nella vita e nel lavoro e sa cosa è importante per sé

Vero = + 4

Falso = 0

**D2**

Il candidato **si impegna** nella sua crescita ed evoluzione cercando di modificare i suoi eventuali comportamenti non funzionali o per continuare a migliorare cio che gia fa bene. Si impegna e non solo **dichiara,** quindi ci racconta cosa sta facendo

Vero = + 4

Falso = 0

**D3**

Il candidato riflette prima di esprimere il suo punto di vista

Vero = + 2

Falso = -2

**D4**

Il candidato ascolta e riflette criticamente sulle opinioni espresse dagli altri per cogliere contributi o ampliare il suo punto di vista

Vero = + 2

Falso = -2

**D5**

Il candidato dopo l’evento ripensa a come è andato e cosa avrebbe potuto fare di diverso ed ha consapevolezza del vantaggio che ci sarebbe stato

Vero = + 4

Falso = 0

**D6**

Il candidato accoglie i feedback e ascolta in modo aperto

Vero = + 2

Falso = - 2

**D6b**

Il candidato accoglie i feed back, ascolta, riflette e se lo ritiene utile, modifica il suo comportamento

Vero = + 4

Falso = 0

**D6C**

Il candidato ricerca e chiede feedback ed identifica i corretti interlocutori per farlo

Vero=+4

Falso=0

**D7**

Il candidato ammette gli errori durante l’intervista con noi

Vero = + 4

Falso = 0 **noi non possiamo sapere se ha fatto davvero errori e non ce lo dice e dunque deve essere 0**

**D8**

Il candidato si prende la responsabilità delle proprie azioni e in caso di errori commessi, lo ammette con i suoi interlocutori

Vero = + 2

Falso = -2

**D9**

Il candidato ci **dichiara** di aver appreso delle cose per il suo futuro grazie all’esperienza che ci ha raccontato

Vero = + 2

Falso = -2

**D10 e F23 e B3**

Il candidato racconta in modo fluido, narra fatti e riflessioni in modo chiaro e ricorda in modo accurato le situazioni che narra

Vero = + 2

Falso= - 2

**D11b** **e H2b**

Il candidato valuta più opzioni prima di agire

Vero = + 4

Falso = 0

**D12**

Il candidato è trasparente con gli altri rispetto alle proprie competenze e se non ha mai fatto una cosa oppure non ne ha le competenze, lo dichiara per non compromettere il successo del progetto affidatogli

Vero = + 4

Falso = 0 non do valutazione negativa perché talvolta il contesto non permette di essere sinceri e dire che non si hanno le competenze

**D13**

Il candidato trova il modo di fare ciò che non sa fare, da solo o chiedendo aiuto, ma almeno ci prova con impegno e sperimenta

Vero = + 4

Falso = 0 talvolta il contesto fa richieste impossibili ai giovani inesperti e non consente errori. Non vanno dunque penalizzati

**D14**

Il candidato crede nelle sue capacità di superare gli ostacoli

Vero = + 2

Falso = - 2

**D15 e A3**

A fronte di feedback negativi o errori commessi, riflette e considera le informazioni ricevute per correggere il percorso verso il risultato,

Vero = + 2

Falso = - 2

**D16**

Il candidato risponde alle domande portando esempi concreti e comportamenti , senza divagare . Frasi come “io sono uno che” sono negative

Vero =+2

Falso =-2

**D17**

Il candidato osserva lavorare gli altri per migliorarsi, per imparare a fare le cose nuove o farle meglio (non nella modalità di relazione o comportamentale ma nella parte tecnica)

Vero =+2

Falso =- -2

**D18**

Al candidato non vengono in mente situazioni simili a quella richiesta anche dopo aver ripetuto la domanda.

Vero= **--4**

Falso =0

**D19**

A valle dell’evento il candidato fa riflessioni su quanto accaduto e su cosa ha influito maggiormente sul risultato riflette, va attraverso le cose

Vero +2

Falso -2

**RELAZIONE COLLABORAZIONE PIACEVOLEZZA ACCESSIBILITA’**

*Premuroso, fiducioso, disponibile, gradevole, altruista, umile, empatico, collaborativo (aperto al feed back), cortesia, altruismo*

**E1**

Il candidato è disponibile ad aiutare e supportare gli altri

Vero = + 2

Falso = - 2

**E2 eliminato**

**E3**

Il candidato accoglie e valorizza gli interventi degli altri nelle discussioni anche se contrari alla sua opinione

Vero = + 4

Falso = 0

**E4**

Il candidato resta focalizzato sui fatti e non sul giudizio che ha degli altri, e/o di sé stesso

Vero = + 2

Falso = - 2

**E5**

Il candidato considera le conseguenze che hanno sugli altri e sulle relazioni le scelte che propone e porta avanti

Vero = + 2

Falso = -2

**E6**

Quando c’è dissenso, il candidato propone alternative o modifica le proprie strategie per trovare un punto comune con gli altri e raggiungere gli obiettivi prefissati

Vero = + 2

Falso = -2

**E7 e B8 ed L6**

Il candidato adatta i propri comportamenti e la comunicazione alle diverse persone e situazioni e riesce a collaborare con persone molto diverse da sé e fra loro

Vero = + 2

Falso = -2

**E10b**

Il candidato si fida delle risorse degli altri di superare gli ostacoli e glielo trasmette

Vero = + 4

Falso = 0 (talvolta le risorse non ci sono )

**E11 e B9**

Il candidato sa mettersi nei panni degli altri, anche nei momenti di pressione, considera come gli altri si possono sentire a seguito delle scelte fatte o delle discussioni e lo considera nelle modalità di comunicazione che utilizza e nelle decisioni che prende

Vero = + 2

Falso = -2

**E12**

Il candidato se è in difficoltà, chiede consiglio su come risolvere temi relazionali

Vero = + 2

Falso = -2

**E13**

Il candidato coinvolge gli altri, si confronta, chiede opinioni quando deve fare scelte di business

Vero = + 4

Falso = 0 (potrebbe non avere interlocutori competenti, potrebbe essere in contesti in cui non ha la possibilità di farlo, o essere messo alla prova per risolvere da solo i task affidatigli)

**E14**

Il candidato fa domande, si interessa a come stanno gli altri

Vero = + 2

Falso = -2

**E17**

Il candidato è consapevole dell’impatto che ha sugli altri

Vero = + 2

Falso = - 2

**E18**

Il candidato cerca il confronto, è accessibile, è aperto

Vero = + 2

Falso = - 2

**E19**

Il candidato si impegna a mantenere la parola data, le promesse fatte

Vero= +2

Falso=-2

**E21**

Il candidato si impegna a costruire relazioni di fiducia comunicando in modo trasparente e/o mantenendo la sua parola

Vero = + 2

Falso = -2

**E22**

Il candidato osserva i comportamenti degli altri e si fa domande su cosa li guida quali bisogni ci sono dietro certi comportamenti e agisce di conseguenza

Vero +2

Falso -2

**COSCIENZIOSITÀ- ORGANIZZAZIONE- STRUTTURAZIONE**

*Orientamento agli obiettivi, affidabilità, organizzazione, scrupolosità, perseveranza, autodisciplina, segue le regole*

**F0**

Il candidato si prepara, studia per affrontare il task con competenza

Vero = + 2

Falso = - 2

**F1**

Il candidato agisce focalizzandosi sull’obiettivo da raggiungere nell’interesse dell’azienda

Vero = + 4

Falso = 0

**F1B**

Il candidato agisce dando priorità ai suoi obiettivi personali mettendo in secondo piano quelli dell’azienda

Vero = - 4

Falso = 0

**F2**

Il candidato definisce o ha chiarezza sulle priorità

Vero = + 2

Falso = - 2

**F3**

Il candidato rispetta tempi di consegna e modalità concordate

Vero = + 2

Falso = - 2

**F5**

Il candidato organizza efficientemente il tempo e le attività sue e/o degli altri

Vero = + 2

Falso = - 2

**F6**

Il candidato porta a termine i progetti

Vero = + 2

Falso = -2

**F7**

Il candidato setta alti standard qualitativi ed allinea le sue azioni agli standard

Vero = + 2

Falso = -2

**F8**

Il candidato anticipa i problemi, vede i problemi prima che si presentino

Vero = + 2

Falso = -2

**F9 e B11**

Il candidato a fronte di ostacoli cerca altre soluzioni, investe tempo ed energie per raggiungere obiettivi in modo alternativo

Vero = + 2

Falso = -2

**F10**

Il candidato a fronte di fallimenti si rialza e continua

Vero = + 2

Falso = - 2

**F12**

Il candidato definisce gli step per arrivare al risultato

Vero = + 2

Falso = -2

**F15**

Il candidato nel corso delle situazioni che racconta ha fornito dati che ha verificato, raccomandazioni affidabili, di cui si sente sufficientemente sicuro

Vero = + 2

Falso =-2

**F16**

Il candidato si attiva velocemente con senso di urgenza per mantenere la deadline

Vero = + 2

Falso = -2

**F17**

Il candidato mentre procede verso l’obiettivo considera le nuove informazioni per verificare eventuali cambi di direzione

Vero = + 2

Falso = - 2

**F18**

Il candidato, se le azioni messe in atto non funzionano, cerca di capire cosa è andato storto per identificare cambi di direzione

Vero = + 2

Falso = -2

**F19 e L5**

Il candidato si impegna per raggiungere l’obiettivo anche se è cambiato e anche se le modalità di lavoro non sono quelle da lui proposte

Vero = + 2

Falso = - 2

**F20**

Il candidato privilegia il raggiungimento del risultato nel rispetto dei tempi alla ricerca dell’eccellenza

Vero = + 4

Falso = 0

**F21**

Il candidato privilegia l’accuratezza, la ricerca dell’eccellenza nel raggiungimento del task

Vero = + 4

Falso = 0

**F22**

Il candidato si assicura che vengano fatte le cose in modo da evitare rischi

Vero = + 2

Falso = -2

**F23 e B3 e D10**

Il candidato racconta in modo fluido, narra fatti e riflessioni in modo chiaro e ricorda in modo accurato le situazioni che narra

Vero = + 2

Falso= - 2

**F24**

Il candidato si occupa del progetto affidatogli seguendo le regole e/o le richieste fatte dal manager o dall’azienda anche se non è d’accordo o emergono difficoltà

Vero = +2

Falso= -2

**F25**

Il candidato tiene informate/informa tutte le persone che devono conoscere lo stato del progetto

Vero +2

Falso -2

**PENSIERO analitico**

*Riflessivo, si fa domande, vede pro e contro delle possibili strade, analizza e quantifica, molto focalizzato sui fatti, ricerca le ragioni e le cause che influsicono decisioni, eventi e risultati*

**H1**

Il candidato riflette sull’essenza del problema e su come risolverlo

Vero = + 2

Falso = -2

**H3**

Il candidato va in profondità per comprendere e farsi una idea chiara e indaga, fa domande e va attraverso le cose

Vero = + 2

Falso = -2

**H5**

Il candidato analizza e quantifica, prende decisioni basate sui fatti

Vero = + 2

Falso = -2

**H6**

Il candidato ricorda e porta numeri e dati durante il racconto

Vero +4

Falso 0

**PENSIERO STRATEGICO**

*Riflessivo, si fa domande e vede le situazioni da più punti di vista, vede vari possibili modi di procedere, valuta più opzioni, vede pro e contro delle possibili strade*

**I1** e **D11b**

Il candidato valuta piu opzioni prima di prendere la decisione

Vero = + 4

Falso = 0

**I2**

Il candidato riesce a tenere in considerazione più elementi e a fare connessioni

Vero = + 2

Falso = -2

**I3**

Il candidato Intuisce i problemi, li anticipa, li previene

Vero +4

Falso = 0

**FLESSIBILITÀ**

*Sa cambiare il punto di vista, non è attaccato al suo ma a ciò che emerge come corretto o migliore, sa identificare più opzioni. Le persone creative o innovative sono spesso flessibili*

**L1**

Il candidato accetta nuove possibili soluzioni, è focalizzato sulla soluzione senza attaccamenti ai suoi punti di vista

Vero = + 2

Falso = - 2

**L2**

Il candidato trova soluzioni alternative a fronte di ostacoli

Vero = + 2

Falso = -2

**L3 eliminato**

**L4**

Il candidato riesce a cambiare modalità di lavoro, riesce ad adattarsi

Vero = + 2

Falso = - 2

**L5 ed F19**

Il candidato si impegna per raggiungere l’obiettivo anche se è cambiato e anche se le modalità di lavoro non sono quelle da lui proposte

Vero = + 2

Falso = - 2

**L6 e E7 e B8**

Il candidato adatta i propri comportamenti e la comunicazione alle diverse persone e situazioni e riesce a collaborare con persone molto diverse da sé e fra loro

Vero = + 2

Falso = -2

**INNOVAZIONE CREATIVITA’**

*Vede le connessioni, pensa a modi alternativi di procedere, ha un pensiero laterale*

**N1 eliminato**

**N2**

Il candidato propone o attua nuove modalità per fare le cose o risolvere problemi, nuovi processi

Vero = + 2

Falso = -2

**N3**

Il candidato ricerca e identifica nuove possibilità, nuove idee

Vero = + 2

Falso = -2

**N4**

Il candidato fa connessioni inaspettate che portano a soluzioni innovative o aprono nuovi punti di vista

Vero= +4

Falso= 0

**ORIENTAMENTO AL CLIENTE**

*Si focalizza sulla soddisfazione del cliente, è sensibile ai suoi bisogni, trova il modo di anticiparne le richieste*

**M1**

Il candidato risponde prontamente alle richieste dei clienti

Vero = + 2

Falso = -2

**M2**

Il candidato mostra interesse verso il cliente per le richieste fatte facendo domande e/o identificando nuove soluzioni da proporgli

Vero = + 2

Falso = -2

**M3**

Anticipa i bisogni del cliente con offerte interessanti e coinvolgenti per il cliente

Vero = + 4

Falso= 0

**M4**

Ascolta i clienti e costruisce con loro relazioni di fiducia tali da diventare per loro un punto di riferimento

Vero =+4

Falso = 0

**M5**

Si attiva per rispondere al meglio alle richieste del cliente anche se questo richiede un maggiore investimento di tempo ed energie da parte sua, magari oltre l’orario di lavoro

Vero =+2

Falso=-2

**M6**

Si impegna con azioni concrete per costruire una relazione con il cliente, lo invita a venire in negozio, gli telefona personalmente, lo tiene aggiornato

Vero +2

Falso -2