

TIPI DI PERSONALITÀ



TRATTORIA



CASA



RISTORANTE



FRANCHISE

“Chi non può quel che vuol, quel che può voglia;
Che quel che non si può, folle è volere.”

Leonardo da Vinci

La citazione di Da Vinci è la base del nostro profilo personale.

Un visionario che si cruccia non è creativo in questa fase. Al contrario, un analitico, per il quale i numeri sono più importanti delle parole, in una fase in cui è innamorato può essere capace di una lirica folgorante. Un tipo operoso, estroverso e abituato ai successi, dopo una sconfitta, può uscirne talmente provato che per molto tempo, vorrà solo silenzio. Un individuo socievole, per il quale le relazioni sono il nocciolo della sua esistenza, può essere capace di una esplosione di rendimento, se percepisce, ad un certo punto della sua carriera, la chance della sua vita.

Per noi, le emozioni sono il vero pilastro nel lavoro e nella quotidianità. Questo sentimento si sentirà irrobustito se si formeranno nuovi rami nel fogliame.

Ecco perché diciamo che: gli individui hanno una struttura di base, sì, è vero. Tuttavia possono superare questa struttura, estenderla, elevarla fino a far volare i propri pensieri. Ci siamo detti: se il vostro carattere è connaturato per il 50%, allora questo 50% vi è probabilmente caduto dal cielo.

Rallegratevi perché è un regalo! L'altro 50% si è formato attraverso il vostro lavoro, le vostre esperienze, il vostro vissuto. Da queste due metà, quella innata e quella plasmata, abbiamo definito quattro tipi di personalità, nei quali abbiamo decifrato un codice.

Ci siamo chiesti: come gustano le persone il loro cibo? Come ordinano la pizza e la pasta? E cosa ci dicono il modo e la maniera in cui assaporano il cibo, sul loro carattere, sul loro ritmo, i loro scopi al di fuori della tavola? La risposta la troverete di seguito.



Il tipo Franchise: il Franchise analizza, pianifica e vuole evitare gli errori. È una specie di manager del tempo. Le seccature le esclude con fermezza, perché si focalizza sui suoi argomenti. Le sorprese lo infastidiscono – la prevedibilità è il suo scopo. Soprattutto gli piace la sicurezza nel lavoro, come nella vita, ancor meglio se garantito contrattualmente, cosa che gli dà una sicurezza interiore. Un Franchise è un tipo affidabile, intelligente ed ambizioso. Non getta denaro o emozioni in giro. Queste caratteristiche si rispecchiano anche nella scelta del ristorante: per lui non contano né l'ambiente, né la socievolezza. Vuole vedere gli ingredienti prima che giungano cotti al tavolo e soprattutto vuole poter contare sul prezzo e sul servizio.

Un Franchise, mette a tacere la sua fame in maniera pratica: conta le calorie unitamente alle sostanze nutritive, ben venga che sia tutto biologico. Evita l'antipasto perché lo ritiene superfluo. Chi va a mangiare con un Franchise non dovrà aspettarsi nessuna discussione per il conto: ognuno paga per sé. Facile.

I Franchise nelle aziende sono spesso dei tecnici, controllori, revisori o contabili. Nel team, sono quelli che prevedono gli errori e li evitano. La loro competenza in materia impressiona alcuni. Tuttavia hanno la tendenza a sovraccaricare i colleghi di dettagli. Poi parlano, presumendo che gli altri capiscano la loro lingua tecnicamente corretta. A loro sta a cuore la qualità del lavoro. Per questo sono pronti ad investire sulla formazione di alcuni. I conflitti quasi non esistono con loro perché sono dei solitari, evitano i pettegolezzi. I fatti sono ciò che vogliono. Crescono di ruolo ma non di popolarità.

Nelle radici di un Franchise si nasconde una grossa dose di pazienza e coerenza. Se utilizzano queste caratteristiche nelle loro carriere, allora saranno capaci di raggiungere la cima. Ma, per favore, da soli e non in una squadra.



TRATTORIA

Il tipo Trattoria: il tipo Trattoria è dinamico, divertente e sempre di fretta. Eppure è sempre al centro dell'attenzione. Adora questo, perché l'attenzione degli altri per lui è come un elisir. Perciò parla volentieri, preferibilmente di sé e dei suoi progetti, con i quali si destreggia al momento. Di solito ne intraprende cinque alla volta con un'abilità impressionante e per questo si aspetta un applauso.

Al tipo Trattoria, piace variare, per questo sceglie il menu del giorno dalla lista. Chi va a mangiare con il tipo Trattoria, sperimenterà una pausa-pranzo divertente. Non deve aver paura che cada il silenzio tra la portata principale e il dessert. Piuttosto deve temere di non riuscire a proferir parola perché il tipo Trattoria ha sempre qualcosa da dire. A dire il vero la pausa-pranzo non basta per supportare il suo repertorio di argomenti. Dopo il caffè, lui è molto soddisfatto, afferra con gesto plateale il conto, paga per tutti e lascia anche una lauta mancia.

In azienda, il tipo Trattoria è di solito un manager, un leader di squadra, quello che stabilisce il ritmo. Cerca i risultati piuttosto che gli obiettivi. Per cui è pronto a lavorare anche sotto pressione. Non ama la routine, non sopporta le sconfitte. Vuole trionfare per crogiolarsi nella vittoria. Il suo fattore emotivo è esaltante – orgoglio, gioia, felicità, sono i suoi sentimenti preferiti.

Le sue capacità sono ispirare gli altri, incoraggiare e, inoltre, tener d'occhio il successo. Il suo motore è la domanda: da che parte è la cima? E si precipita avanti sperando che gli altri possano seguirlo.



Il tipo casa: ama la vita, la compagnia ed il cibo, preferibilmente a casa, perché lì si trova comodo, lì si possono gustare prelibatezze casalinghe. Sceglie gli ingredienti con criterio, devono essere sani e digeribili. Prepara con dedizione un menù. Quando arrivano gli ospiti accende una musica adeguata di sottofondo, la luce delle candele descrive un'atmosfera morbida. Piatti, fiori e profumi si fondono in armonia. Bisogna sentirsi a proprio agio nei suoi spazi. Se un ospite porta un vino o un'insalata allora il tipo Casa ne sarà felice e si sprecherà di complimenti. Un tipo casa, apprezza i suoi ospiti offrendo loro un palco e, se sono soddisfatti, lo sarà anche lui.

In azienda i tipi Casa si trovano a tutti i livelli – dai piani alti alla reception. Hanno il dono di annusare i conflitti in anticipo e di intercettarli, niente deve rovinare il clima accogliente. Perciò sono pronti al dialogo e ad elargire favori, non trascurano i loro compiti.

Nelle loro radici portano un talento nello stringere i rapporti. Loro stessi prosperano se aiutano a prosperare gli altri. „Stima“ è la loro parola d'ordine e sono di natura emotivi. Il loro motto potrebbe essere: sono qui per te se hai bisogno di me.



Il tipo Ristorante: il tipo Ristorante è uno scopritore, un buongustaio, una persona dalle idee brillanti. Preferisce la cucina creativa con le sue composizioni raffinate – ciò scatena il suo gusto. Solo, nessuna uniformità e certamente nessuna cucina casalinga! Sceglie il vino e una pietanza di prima categoria, non è il prezzo ad essere decisivo, bensì la bella sensazione. Per un tipo Ristorante il cibo è sinonimo di cosmopolitismo. Nella maggior parte dei casi può citare con passione le differenze nelle cucine internazionali e può darsi che mandi al cuoco un saluto e un suggerimento su come rifinire la mousse al cioccolato. Per via dei suoi alti standard è pronto ad affondare le mani nel suo portafoglio e pagare subito il conto dei suoi ospiti.

In azienda il tipo Ristorante è un visionario. Prevede gli sviluppi, riconosce le connessioni quando gli altri brancolano ancora nel buio. Capisce come entusiasmare i colleghi con i suoi argomenti e pone spesso il suo marchio in un progetto. Chiunque pensi che il tipo Ristorante sia bizzarro, si sbaglia. La sua creatività si basa su una solida conoscenza e ambisce ad essere il migliore. Il suo fattore emotivo è generalmente alto. Sa come gestire sé stesso in ogni situazione con buon umore e una notevole sicurezza in sé stesso.

Il vantaggio di un tipo Ristorante sta nella sua agilità fisica e mentale. Pensa sempre fuori dagli schemi. E dove gli altri inciampano, lui si scuote e si chiede »Qual è il mio piano B nella vita?«.

Vi siete riconosciuti? Meraviglioso, allora sorridete e siate orgogliosi delle vostre radici. Costituiscono la solida base per il vostro viaggio eroico personale nella vita.

Condividi questo test con amici e parenti con il seguente codice QR.



MEDURI & SPANU

INSPIRING SUCCESS

KEYNOTES
TRAINING
CONSULTING



CONTATTO:
email:info@meduri-spanu.com
www.meduri-spanu.com
Tel: +49 711 121 57 246