

Rispondi alla domanda sulla tua debolezza

Ai tuoi punti di forza corrispondono dei limiti. Utilizza quest'attività per trovare il miglior modo di rispondere a questa domanda sulla tua debolezza e aver successo durante il colloquio.

- ✔ Consulta il tuo report Wingfinder, in particolare le sezioni "In una giornata no"
- ✔ Consulta il piano di formazione del report (pagine 16-19) e leggi le sezioni "continuare/iniziare/smettere"
 - La parte "smettere" offre degli esempi utili per scoprire come definire la tua debolezza
 - La parte "iniziare" ti aiuta a formulare in che modo gestisci la debolezza e cosa puoi imparare da essa
- ✔ Applica la tecnica STAR per completare la tabella a seguire

Esempio: Agile

Immagina che il punto di forza sia avere un modo di pensare "Agile". Parla della debolezza che corrisponde a questo punto di forza e spiega come fai a gestirla. Il contesto del colloquio è la candidatura per un ruolo di specialista alle vendite e tu possiedi già un po' di esperienza in questo ambito grazie a un tirocinio.

YOU ARE AGILE
in YOUR THINKING

You learn fast and enjoy solving complex problems through your logical, analytical way of working.

You succeed through

- using reason to solve problems
- focusing on objectivity
- learning constantly

On a good day...
You are a natural problem-solver

On a bad day...
You may be constrained by a desire for structure

< MORE INTUITIVE ————— YOU ————— MORE AGILE >

Esempio		Prova tu stesso:
Il tuo punto di forza	Agile	
In una giornata no...	Mi sento limitato dal desiderio di struttura	
Devo smettere di...	Essere troppo chiuso rispetto alle idee che non sono infallibili, trascurare il mio intuito e proiettermi troppo in avanti rispetto agli altri con il mio modo di pensare	
Devo iniziare a...	Scegliere situazioni in cui posso fidarmi del mio intuito, dedicare tempo a unirmi agli altri, in particolare con le persone più intuitive per ottenere il massimo dai diversi punti di forza di ciascuno.	
Tecnica STAR	S SITUATION Stabilisci il contesto della tua storia	Durante il tirocinio di vendita, io e un altro tirocinante abbiamo dovuto trovare un modo innovativo di promuovere i prodotti disponibili in azienda da presentare successivamente al manager.
	T TASK Qual era l'attività, il problema o l'obiettivo in questione?	L'altro tirocinante ha affrontato il problema in modo del tutto diverso da me, suggerendo una soluzione basata sul suo intuito e un'opinione più generale. Voleva presentarla al manager alla successiva riunione settimanale ma io mi sono opposto, perché credevo che le informazioni a nostra disposizione non fossero sufficienti e volevo effettuare un'analisi dettagliata.
	A ACTION Spiega in modo dettagliato come hai affrontato l'attività e perché. In che modo la tua debolezza ti ha ostacolato?	L'idea dell'altro tirocinante mi piaceva e poteva essere valida ma non mi sentivo a mio agio nel presentarla al manager perché non avevo la certezza che la soluzione avrebbe funzionato e non avevamo informazioni sufficienti per poter difendere la nostra decisione.
	R RESULT & REFLECTION Metti in evidenza il risultato ottenuto per mostrare cosa hai imparato da questa situazione e cosa faresti di diverso la prossima volta.	L'altro stagista ha presentato la sua idea al manager che sembra averla apprezzata. Il manager mi ha detto che se dovessimo analizzare dettagliatamente ogni suggerimento saremmo troppo lenti per cui dobbiamo imparare a capire quando è opportuno fidarci del nostro intuito. Ho imparato a non chiudermi davanti alle idee che non sono state analizzate in modo approfondito e a correre qualche rischio, di tanto in tanto, se credo in un'idea. Ci sto ancora lavorando ma noto già dei miglioramenti nel decidere quando è opportuno fidarsi di un'analisi rigorosa e quando è meglio fidarsi del mio intuito.

Per saperne di più

Dare un'occhiata a wingfinder.com/career