Il TEST

degli Archetipi sul lavoro

- Scopri l'archetipo che rappresenta te e il tuo business -

Che cosa vuoi comunicare con la tua impresa?

In che modo vorresti essere percepito dai tuoi clienti, collaboratori e dipendenti?

Sei certo di dare dei messaggi coerenti con quelli che sono i tuoi valori e le tue motivazioni profonde come imprenditore?

Fai questo TEST e scopri:

- ✓ L'**Archetipo** che rappresenta te e la tua impresa: quella struttura invisibile di senso che dà significato al tuo business, e lo rende unico e memorabile.
- ✓ Quali sono i tuoi **punti di forza** e come si riflettono sul tuo lavoro.
- ✓ Qual è il tuo **stile imprenditoriale**.
- ✓ Qual è il tuo "**tallone d'Achille**".

Essere consapevole del tuo archetipo è la base per individuare le migliori strategie di comunicazione e marketing, distinguerti e mettere le ali al tuo business!

COME FARE IL TEST E LEGGERNE I RISULTATI

È possibile che per ogni domanda tu ti senta attratto da più di una risposta. Scegli comunque sempre solo UNA RISPOSTA, seguendo il tuo istinto.
A conclusione del test somma le risposte corrispondenti a ciascuna lettera e leggi il profilo corrispondente alla lettera per la quale hai totalizzato il punteggio più alto.

Test

1. IL MIO DESIDERIO PIÙ PROFONDO NELLA VITA È:

- Scoprire chi sono e nutrire la mia anima (E)
- Ricercare le sfide e agire con coraggio (C)
- Vivere il momento presente e godermela (N)
- Guidare gli altri con forza e grandezza (I)
- Ricercare la conoscenza e scoprire la verità (M)
- Trasformare la realtà ordinaria e far avverare i sogni (L)
- Dare e ricevere amore e affetto (G)
- Proteggere e prendermi cura del prossimo (D)
- Vivere semplicemente, in modo genuino, e lasciare le cose in uno stato migliore di come le ho trovate (A)
- Trovare la libertà al di fuori degli schemi ordinari ed esprimere me stesso (F)
- Essere fedele a me stesso e allo stesso tempo connesso con le altre persone (B)
- Realizzare la mia visione e creare cose il cui valore duri nel tempo (H)

2. DESIDERO CHE I VALORI PIÙ IMPORTANTI PORTATI DELLA MIA IMPRESA/LAVORO SIANO:

- Purezza, bontà e semplicità (A)
- Libertà, autenticità, esplorazione (E)
- Obiettività, indipendenza, conoscenza (M)
- Azione, performance, ottenere risultati (C)
- Anti-convenzionalità, stravaganza, rottura degli schemi (F)
- Trasformazione, cambiamento, uso del proprio potere personale (L)
- Uguaglianza, condivisione, connessione (B)
- Intimità, lusso, piacere (G)
- Divertimento, leggerezza, ironia (N)
- Spirito di servizio, ascolto, empatia (D)
- Auto-espressione, originalità, creatività (H)
- Potere, responsabilità, stabilità (I)

3. LE PERSONE DIREBBERO DI ME CHE SONO:

- Saggio (M)
- Tenace (C)
- Divertente (N)
- Di successo (I)
- Avventuroso (E)
- Spontaneo (A)
- Audace (F)
- Amorevole (G)
- Innovativo (H)
- Compassionevole (D)
- Intuitivo (L)
- Con i piedi per terra (B)

4. LA MIA DOTE MIGLIORE È:

- Saper vedere e far emergere il meglio negli altri (B)
- Aprire la strada a nuove vie verso la libertà (E)
- Ottenere risultati, non importa quanto la sfida sia difficile (C)
- Portare divertimento, energia e divertimento (N)
- Creare soluzioni innovative (H)
- Portare passione e aiutare gli altri a entrare in connessione (G)
- Insegnare e condividere il sapere (M)
- Supportare, confortare e proteggere le persone (D)
- Creare grandezza, abbondanza e successo (I)
- Guidare il cambiamento, abbattere i confini e i limiti, creare opportunità (F)
- Aiutare ad ottenere trasformazione e cambiamento (L)
- Creare pace, semplicità e ispirare ottimismo (A)

5. LA MIA PIÙ GRANDE PAURA È:

- Perdere la mia identità (E)
- Fallire (C)
- Annoiarmi (N)
- Non andare bene / non riuscire ad inserirmi (B)
- Non realizzare la mia visione (H)
- Rimanere intrappolato (F)

- Subire conseguenze negative (L)
- Essere ingannato (M)
- Essere abbandonato /punito (A)
- Rimanere da solo (G)
- Essere senza potere (I)
- L'egoismo (D)

6. IL MIO CLIENTE IDEALE DÀ VALORE SOPRATTUTTO A:

- L'innovazione (H)
- La libertà (E)
- La compassione (D)
- Il coraggio (C)
- La genuinità (A)
- L'esperienza e la conoscenza (M)
- Il cambiamento che rompe gli schemi (F)
- Il divertimento (N)
- L'onestà (B)
- Il piacere (G)
- La leadership e la maestria (I)
- La trasformazione (L)

7. I PERSONAGGI NOTI A CUI VORREI SI ISPIRASSERO LA MIA AZIENDA E LE PERSONE CHE LAVORANO CON ME:

- principessa Diana, Madre Teresa di Calcutta, Luoise Hay (D)
- J.F. Kennedy, Mark Zuckerberg (fondatore di FB), Fabio Fazio (B)
- Walt Disney, Geppetto (Pinocchio), Doc Brown (del film Ritorno al futuro) (H)
- Ulisse (eroe dell'Odissea), Indiana Jones, Christopher McCandless (protagonista del film Into the Wild) (E)
- Giovanna D'Arco, Martin Luther King, Luke Skywalker (C)
- Roberto Benigni, Jim Carrey, Jack Sparrow (del film Pirati dei Caraibi) (N)
- Dalai Lama, Peter Pan, Dorothy (protagonista del Mago di Oz) (A)
- Re Artù, Bill Gates, Rania di Giordania (I)
- Madonna, Che Guevara, James Dean (F)
- Deepak Chopra, Morpheus (del film Matrix), Piero Angela (M)
- Steve Jobs, Merlino, Thomas Edison (L)

- Romeo e Giulietta, Coco Chanel, Marilin Monroe (G)

8. È PIÙ PROBABILE CHE IO DECIDA DI CONDIVIDERE CON ALTRI DEI CONTENUTI CHE:

- siano utili nel quotidiano, concreti, non sciocchi (B)
- possano essere di ispirazione e confortare le persone (D)
- parlino di nuove esperienze, apprendimenti, avventure, viaggi (E)
- siano storie di trasformazione e cambiamento (F)
- riguardino la passione, l'amore e l'importanza delle relazioni (G)
- raccontino di storie di successo contro a ogni previsione (C)
- ispirino e motivino le persone a ottenere ricchezza e successo (I)
- siano utili alle persone per aumentare la loro conoscenza (M)
- siano divertenti, facciano ridere, sorridere o comunque portino leggerezza (N)
- aiutino le persone a migliorare le loro vite, salute o affari (L)
- aiutino le persone a pensare creativamente e ad allargare la propria visione delle cose (H)
- parlino di un ritorno alla genuinità e a uno stile di vita più naturale (A)

9. IL GRUPPO DI AZIENDE E PRODOTTI DI CUI AMMIRO DI PIÙ LA COMUNICAZIONE E IL MARKETING È:

- Lego, Pinterest, Etsy (H)
- American Express, Mercedes Benz, Microsoft (I)
- Dove, Mulino Bianco, Barilla (A)
- Google, Philips, CNN. (M)
- Red Bull, Starbucks, Levi's (E)
- BMW, Nike, Gatorade (C)
- Apple computer, Xbox, Mac cosmetics (L)
- Harley Davidson, Diesel jeans, Virgin, MTV, (F)
- M&M's, Ikea, Fanta (N)
- Yogurth Muller, Victoria's Secret, Alfa Romeo (G)
- Johnson's baby, Amnesty International, Emergency, (D)
- Facebook, Ebay, Birra Moretti (B)

10. QUANDO SONO SOTTO STRESS:

- Divento autoritario (I)
- Divento perfezionista (H)

- Ho la tendenza a sentirmi in colpa (A)
- Perdo tempo in cose futili (N)
- Anche se sono stanco continuo a darmi da fare per compiacere gli altri(G)
- Divento conformista (B)
- Cerco di ottenere ciò che voglio utilizzando modi indiretti (L)
- Rischio di oltrepassare i limiti dell'educazione (F)
- Divento arrogante e un po' aggressivo, vedo nemici ovunque (C)
- Penso e analizzo troppo e rimando l'azione (M)
- Divento auto-indulgente e mi muovo senza direzione (E)
- Divento ingenuo e rischio di riporre male la mia fiducia negli altri (A)

Risultati

Maggioranza di risposte (A)

L'archetipo della tua impresa è: l'**Innocente**

Il servizio o prodotto che offri dà una risposta semplice a un bisogno ben definito. Probabilmente è associato ai concetti di bontà, semplicità, infanzia, nostalgia o moralità, oppure ha funzionalità legate alla pulizia, alla salute e all'idealismo.
I tuoi doni principali sono la capacità di portare fiducia e ottimismo.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è spontaneo e trasparente. Sei portato a riporre una buona dose di fiducia negli altri, ed è importante che tu impari a dosarla con discernimento.

Maggioranza di risposte (B)

L'archetipo della tua impresa è: **Il ragazzo/La ragazza della porta accanto**

Il servizio o prodotto che offri aiuta le persone a sentire un senso di appartenenza: viene usato comunemente nella vita di ogni giorno oppure può essere che l'organizzazione della tua impresa sia di tipo familiare.
I tuoi doni principali sono il realismo e la concretezza libera da fronzoli.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è semplice, amichevole e alla mano e hai in genere facilità nello stringere relazioni. Nel prendere le tue decisioni un punto per te di attenzione è non lasciarti influenzare troppo da ciò che dicono o fanno gli altri.

Maggioranza di risposte (C)

L'archetipo della tua impresa è: **l'Eroe / l'Eroina**

Il servizio o prodotto che offri aiuta le persone a performare ai massimi livelli, oppure è un'innovazione che può avere grande impatto sul modo di lavorare o sulla vita delle persone.

I tuoi doni principali sono l'efficienza, la capacità di raggiungere risultati, il coraggio.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è orientato all'azione, grintoso e competitivo e ti senti caricato e stimolato dalle sfide e dai traguardi da raggiungere.
Nella tua routine lavorativa è importante ritagliarti dei momenti di relax per recuperare energie, e circondarti di alleati con cui poter "abbassare la guardia".

Maggioranza di risposte (D)

L'archetipo della tua impresa è: l'**Angelo Custode**

Il servizio o prodotto che offri aiuta le persone a prendersi cura di sè e degli altri o a rimanere in contatto coi propri cari. Potrebbe essere associato col nutrimento, la salute o l'educazione o essere un'attività no-profit.
I tuoi doni principali sono la generosità e la capacità di offrire ascolto e aiuto.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è empatico, caratterizzato da un genuino spirito di servizio.
Il tuo punto di attenzione sta nel non farti drenare le energie dagli altri, imparando a chiedere aiuto, far riconoscere il valore del tuo tempo e dire di no senza sentirti in colpa.

Maggioranza di risposte (E)

L'archetipo della tua impresa è: l'**Esploratore**

Il servizio che offri aiuta le persone a sentirsi libere e ad esprimere la loro individualità. Se si tratta di un prodotto è solido e robusto, appropriato e utile per esser usato in situazioni o occupazioni "on the road"; potrebbe essere facilmente acquistato in autonomia da un catalogo o su internet.
I tuoi doni principali sono l'autenticità, la curiosità e la libertà.
Il tuo stile imprenditoriale è autonomo, orientato a fare nuove esperienze e sperimentare nuove strade.
Un tuo punto di crescita è riuscire a mantenere il focus sul tuo obiettivo e portare a termine ciò che inizi senza lasciarti distrarre dai molteplici stimoli che attraggono la tua attenzione.

Maggioranza di risposte (F)

L'archetipo della tua impresa è: il **Ribelle**

Il servizio che offri aiuta le persone ad evadere dalla routine e/o provare sensazioni forti. La funzione del prodotto o servizio può essere rivoluzionaria o rompere gli schemi convenzionali di come le cose "si sono sempre fatte", oppure il tuo servizio o prodotto porta alla luce valori contrari a quelli della massa.

I tuoi doni principali sono l'originalità, la libertà radicale, l'audacia.

Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è provocatorio, sfidante, anticonformista, autonomo, orientato a fare nuove esperienze e sperimentare nuove strade.

Ciò a cui è importante tu presti attenzione è non oltrepassare i limiti, eccedendo con le provocazioni e rischiando di scioccare e allontanare gli altri.

Maggioranza di risposte (G)

L'archetipo della tua impresa è: l'**Amante**

Il servizio o prodotto che offri promuove la bellezza, la comunicazione, la vicinanza tra le persone, oppure è associato alla sensualità, al romanticismo, al lusso. Può essere d'aiuto per trovare l'amore o l'amicizia.

I tuoi doni principali sono l'eleganza, la passione, la capacità di apprezzare gli altri.

Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo promuove la vicinanza e l'intimità, è passionale, impegnato, elegante.

Poni attenzione a non cadere nella compulsione a fare qualsiasi cosa, compreso il tradire te stesso, pur di piacere a tutti.

Maggioranza di risposte (H)

L'archetipo della tua impresa è: il **Creatore**

Il servizio che offri incoraggia l'auto-espressione, la creatività e aiuta a sviluppare innovazione. Se si tratta di un prodotto potrebbe essere artistico, di design, di artigianato, o con forti valori estetici.

I tuoi doni principali sono la creatività, l'immaginazione e il saper tradurre le tue visioni in realtà concrete.

Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è visionario e pratico nello stesso tempo e sei spinto dal desiderio di creare qualcosa di originale il cui valore duri nel tempo.
La tua trappola è il perfezionismo, rischi di inseguire un ideale che esiste solo nella tua testa.

Maggioranza di risposte (I)

L'archetipo della tua impresa è: il **Sovrano**

Il servizio o prodotto che offri aiuta le persone a essere più organizzate e tenere sotto controllo le cose fornendo sicurezza, protezione, garanzie e prevedibilità in un mondo caotico. Il tuo target di clientela potrebbe essere quello di persone di elevato status sociale o che vogliono incrementare il loro potere.
I tuoi doni principali sono la responsabilità e la capacità di raggiungere il successo.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è autorevole, sicuro e protettivo nei confronti di chi lavora con te. Sei un leader naturale, il tuo punto di attenzione è non diventare autoritario e tirannico, con il rischio di circondarti di persone timorose senza spirito di iniziativa o di rimanere isolato.

Maggioranza di risposte (L)

L'archetipo della tua impresa è: il **Mago**

Il servizio o prodotto che offri aiuta le persone a trasformare le loro vite compiendo un cambiamento interiore o esteriore. In alcuni casi è di aiuto per ottenere una guarigione, fisica o spirituale. Forse usi delle tecniche, tecnologie, metodi o strumenti d'avanguardia, che in pochi sanno utilizzare.
I tuoi doni principali sono la capacità di far avverare i sogni e il sapere usare il tuo potere personale.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è influente, orientato alla ricerca di soluzioni vinco-vinci e guidato dalla forte convinzione che "volere è potere".
Sei un grande attivatore di cambiamento, presta solo attenzione a non diventare manipolativo e lasciarti sedurre dalla tua stessa capacità di influenzare gli altri.

Maggioranza di risposte (M)

L'archetipo della tua impresa è: il **Saggio**

Il servizio o prodotto che offri incoraggia le persone a riflettere e rimanere informate, fornendo esperienza, dati e notizie. La sua validità, di qualità inconfutabile, ha basi scientifiche, autorevoli o filosofiche.
I tuoi doni principali sono la capacità di andare in profondità delle cose e l'intelligenza.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è quello dell'esperto che sa tutto della sua materia, sei indipendente e orientato ad arrivare alle tue conclusioni sulle cose, in modo autonomo e ragionato.
Il rischio che potresti incontrare è rimanere inghiottito dalla compulsione a sapere sempre di più prima di sentirti veramente pronto a passare all'azione.

Maggioranza di risposte (N)

L'archetipo della tua impresa è: il **Folle**

Il servizio o prodotto che offri aiuta le persone a divertirsi, a sentirsi più spensierate e leggere. In poche parole, a godersi la vita!
I tuoi doni principali sono la capacità di prendere le cose con leggerezza, sdrammatizzare e portare gioia intorno a te.
Il tuo stile imprenditoriale e comunicativo è all'insegna della libertà, del divertimento, dell'ironia e dell'auto-ironia.
I punti a cui prestare attenzione sono non diventare irriverente e non smarrirti in futilità e distrazioni che ti fanno perdere tempo.

In che modo puoi usare il risultato del test?

Ti riconosci nell'Archetipo descritto?

Benissimo! Ora che sei consapevole del tuo Archetipo puoi **chiederci una consulenza** che ti permetta di:

- ✓ scoprire come **portare all'eccellenza le tue doti e i tuoi talenti** in modo che si riflettano in maniera chiara sul tuo lavoro e la tua impresa.
- ✓ **ottimizzare la tua comunicazione** verso gli interlocutori interni ed esterni alla tua azienda, in un modo coerente ai tuoi valori.
- ✓ imparare le **migliori strategie** per evitare e difenderti dalle trappole relazionali e comunicative in cui tendi a cadere, rafforzando la tua **leadership**.
- ✓ favorire la **costruzione di una cultura aziendale e comunicativa** in linea con il tuo archetipo.

Non ti riconosci nell'Archetipo descritto?

Questo è interessante! Può esserti di grande aiuto **chiederci una consulenza** che ti permetta di:

- ✓ individuare le **cause del disallineamento** tra i tuoi valori e quelli veicolati attualmente dalla tua impresa.
- ✓ **definire la tua mission, i tuoi valori e i tuoi obiettivi.**
- ✓ iniziare **azioni concrete di allineamento** tra le motivazioni profonde del tuo business e la comunicazione che adotti.
- ✓ rendere la tua impresa e il tuo marchio più forte e memorabile in modo da **attrarrei il tuo target ideale e aumentare le vendite**.

Contattaci

per prenotare il tuo

primo appuntamento gratuito!

Dopo il 1° colloquio riceverai:

- **Il profilo archetipico del tuo business** e l'analisi dei tuoi bisogni formativi.
- **Il piano di intervento formativo** mirato e su misura per raggiungere i tuoi obiettivi di crescita professionale.

Scopri subito di più sulle nostre CONSULENZE, sull'approccio dell'ARCHETYPAL COACHING e su ARCHETIPI & BRAND IDENTITY

http://www.changel.it/consulenze/

Contatti

Marta Botteon

+ 39 393 98 95 861

Martina Scarazzato

+ 39 327 84 58 086

ChAngel2112

info@chAngel.it

www.chAngel.it

ChAngel

Al tuo fianco
nel cambiamento