



PEOPLE GROUP
EXPERIENCE GROWTH

ILT.A.I.S.



IL T.A.I.S. - INDEX

CHE COSA E'

COME FUNZIONA

PERCHE' FUNZIONA

PERCHE' E' DIVERSO

ESEMPI DI APPLICAZIONE



IL T.A.I.S.

CHE COSA E'

THE
ATTENTIONAL
AND
INTERPERSONAL
STYLE
INVENTORY

CHE COSA E'

Il T.A.I.S. è un test che serve ad individuare le **attitudini di una persona o di un gruppo** e le relative aree di miglioramento rispetto sia alla norma sia a uno standard specifico (business man, sales person, CEO, COO, ecc.)

E' un **potente strumento** che consente di effettuare delle **valutazioni precise** di quali sono le **aree di miglioramento** di un gruppo di lavoro o di una persona.

Si tratta di un **breve questionario** che può essere fatto online con risposta in tempo reale.

Attualmente il TAIS è utilizzato in tutto il mondo dalle **più importanti organizzazioni** (tra cui Morgan Stanley, Gore e Ericsson) per identificare e allenare persone e gruppi che hanno le caratteristiche per ottenere performance elevate in condizioni di forte pressione.

Proprio per questo, tale strumento è utilizzato dalle **squadre olimpiche** di più di 9 paesi, tra cui anche l'Italia.



IL T.A.I.S.

COME FUNZIONA

In seguito all'analisi delle risposte a 144 brevi domande effettuata in tempo reale, il nostro psicologo discuterà il profilo insieme alla/e persona/e. In caso di TAIS individuale la presentazione dei risultati sarà inserita in una sessione di coaching (durata complessiva: da 60' a 90').

COME FUNZIONA

Viene somministrato da uno psicologo del lavoro.

Il TAIS misura **20 differenti variabili** rilevanti per la performance, che fanno riferimento alle **attitudini** e **all'uso del focus attentivo**.

Le due grosse aree di indagine sono quella dell'**attenzione** e quella della **relazione**.

Ma il TAIS è solo il punto di partenza: una volta individuati i nostri punti di forza e di debolezza il TAIS ci permette di elaborare una **strategia efficace** per **migliorarci** o per **incrementare le performance del nostro gruppo di lavoro**.



IL T.A.I.S.

PERCHE'
FUNZIONA

Il T.A.I.S. permette di comparare i risultati con diverse categorie di persone di successo nei rispettivi campi: campioni del mondo, amministratori delegati, business executive, commerciali, ecc.

PERCHE' FUNZIONA

I migliori performer mondiali di ogni categoria sono stati studiati per elaborare delle medie di riferimento su cui possiamo tarare il nostro piano di sviluppo.

People Group utilizza spesso tale strumento anche nei processi di **costruzione del gruppo e gestione delle sue dinamiche** (team building) in situazioni strutturate di outdoor training.

La capacità di un gruppo di individui di condividere un obiettivo comune, presuppone almeno la capacità da parte dei singoli essere **motivati da obiettivi personali** e di essere in grado di interagire con gli altri elementi del gruppo.

In questo senso il T.A.I.S. permette di **individuare un profilo medio per il gruppo per poi analizzare gli scostamenti dei singoli rispetto alla media.**



IL T.A.I.S.

PERCHE' E'
DIVERSO

GRAZIE AD UN IMPORTANTE
ACCORDO CON IL PROF.
ROBERT NIDEFFER
DELL'UNIVERSITA' DELLA
CALIFORNIA DI SAN DIEGO,
PEOPLE GROUP E' L'UNICA
SOCIETA' IN ITALIA CHE
UTILIZZA E COMMERCIALIZZA IL
T.A.I.S.

PERCHE' E' DIVERSO DAGLI ALTRI TEST

- Non dà un giudizio (il risultato dipende dal contesto analizzato)
- Confronta i risultati con i migliori al mondo della nostra categoria
- Indica in maniera chiara il percorso di sviluppo
- Ha un elevato livello predittivo sul comportamento delle persone in situazioni di forte stress
- Ha un elevato livello predittivo sulle performance di gruppo
- Permette di formulare attraverso una analisi strutturata una valutazione oggettiva della situazione e quindi l'elaborazione di una strategia efficace in minor tempo ed ad un minor costo.



IL T.A.I.S.

ESEMPI DI
APPLICAZIONE

LA NAZIONALE DI BASKET CANADESE

Il test, effettuato sulla **nazionale di basket canadese**, ha rivelato che il processo decisionale del team era molto più lento del corrispettivo americano (NBA).

In seguito a ciò è stato effettuato un lavoro specifico per migliorare la velocità di assunzione delle decisioni come gruppo che ha rapidamente ridotto la distanza dalle principali squadre americane.



IL T.A.I.S.

ESEMPI DI
APPLICAZIONE

SITUAZIONI DI CONFLITTO TRA DUE SETTORI DELL'AZIENDA

L'ufficio commerciale e l'ufficio marketing percepiscono una sovrapposizione di competenze. Il primo critica il marketing di creare prodotti con caratteristiche poco vendibili; mentre il reparto marketing imputa le mancate vendite ad una latente incapacità del settore vendite.

Spesso, la mancanza di comunicazione e di fiducia tra i due settori dell'azienda ha conseguenze importanti sul fatturato. In questi casi è possibile elaborare un profilo medio per i due gruppi e metterli a confronto per capire come le differenti caratteristiche specifiche potrebbero essere un ostacolo alla comunicazione efficace.

Il passo successivo consiste nel costruire insieme e mettere in pratica un piano con l'obiettivo di valorizzare i punti di forza di entrambi i gruppi e di aumentare la consapevolezza delle rispettive competenze rispetto all'obiettivo comune.



PEOPLE GROUP
EXPERIENCE GROWTH