

Lista di controllo: come comunicare con successo

Che tipo di imprenditore/imprenditrice sono e come posso ottimizzare la mia comunicazione? Questa lista di controllo fornisce consigli a riguardo.

■ Visionario		
Punti di forza: <ul style="list-style-type: none"> ■ ricco di idee, fonte di ispirazione ■ entusiasmante ■ cerca il contatto ■ è un buon intrattenitore ■ utilizza esempi 	Punti di debolezza: <ul style="list-style-type: none"> ■ parla troppo (di sé) e ascolta troppo poco ■ non lascia parlare gli altri ■ salta da un pensiero all'altro 	Consigli: <ul style="list-style-type: none"> ■ ascolto attivo ■ utilizzare strumenti scritti ■ strutturare il pensiero ■ concentrarsi su una cosa sola
■ Tipo pratico		
Punti di forza: <ul style="list-style-type: none"> ■ affronta con coraggio qualsiasi discussione ■ non si dilunga ■ parla forte e chiaro ■ non si perde nei dettagli ■ ama prendere decisioni ■ comunica chiaramente incarichi e aspettative 	Punti di debolezza: <ul style="list-style-type: none"> ■ pensa troppo velocemente ■ chiede troppo agli altri ■ appare un po' troppo risoluto ■ ascolta troppo poco ■ si interessa poco a persone e sentimenti 	Consigli: <ul style="list-style-type: none"> ■ interessarsi alle persone ■ fare domande aperte ■ praticare l'ascolto attivo ■ sedersi ■ prendersi tempo per gli altri
■ Esperto		
Punti di forza: <ul style="list-style-type: none"> ■ si interessa a fatti e dettagli ■ sa ascoltare con attenzione ■ sa leggere tra le righe ■ formula il suo pensiero in modo molto preciso ■ comunica in modo logico ■ fa molte domande 	Punti di debolezza: <ul style="list-style-type: none"> ■ dimostra poche emozioni ■ parla piano, in modo monotono ■ predilige la comunicazione scritta ■ si perde nei dettagli ■ non ama prendere decisioni 	Consigli: <ul style="list-style-type: none"> ■ cercare il contatto con gli altri ■ comunicare personalmente e al telefono ■ evitare la comunicazione via e-mail ■ utilizzare esperienze ed esempi anziché statistiche e tabelle Excel
■ Coach		
Punti di forza: <ul style="list-style-type: none"> ■ buon ascoltatore ■ si interessa all'interlocutore ■ fa domande aperte ■ crea un'atmosfera piacevole ■ rispetta gli accordi ■ coinvolge gli altri ■ sostiene gli altri 	Punti di debolezza: <ul style="list-style-type: none"> ■ evita gli argomenti delicati per non guastare l'armonia ■ preferisce sostenere i collaboratori piuttosto che richiedere il loro impegno ■ parla piano e lentamente ■ non comunica chiaramente le sue aspettative 	Consigli: <ul style="list-style-type: none"> ■ non voler sempre accontentare tutti ■ affrontare le questioni delicate ■ esercitare voce e gestualità per essere presi maggiormente sul serio ■ se necessario, preferire il raggiungimento degli obiettivi all'armonia

Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG.