



DISTORSIONI COGNITIVE

E LA STORIA DELL'INTELLIGENZA SOCIALE



**Siamo tutti influenzati
da distorsioni cognitive
che influenzano il
nostro modo di pensare,
agire e reagire al mondo
che ci circonda.**

*"Il ritmo del cambiamento favorisce la domanda di persone, comunicatori e leader adattabili e dotati di spirito critico. Con la crescente tecnologizzazione, le competenze relazionali sono molto ricercate per favorire la crescita delle persone e delle aziende". –
RAPPORTO 2018 DI LINKEDIN
SULL'APPRENDIMENTO SUL POSTO DI LAVORO*

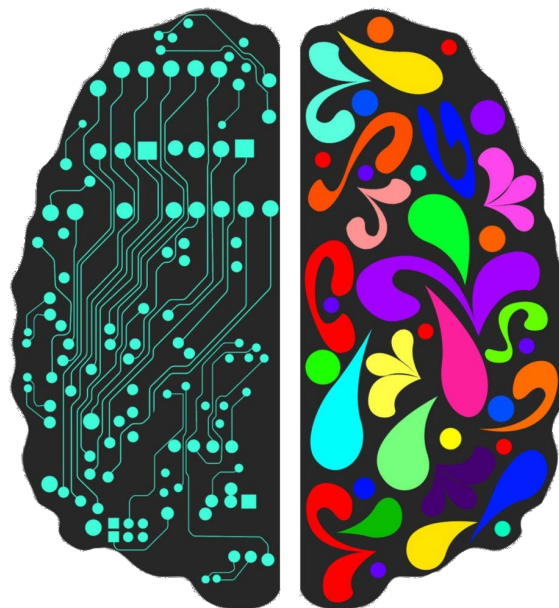
TRACOM® GROUP
THE SOCIAL INTELLIGENCE COMPANY®

A Siamo tutti influenzati da pregiudizi cognitivi che distorcono il nostro **modo di pensare, agire e reagire** al mondo che ci circonda. Ciò accade perché il nostro cervello è pigro: cerchiamo interpretazioni rapide degli eventi e soluzioni semplici ai problemi. Sviluppiamo abitudini per non dover spendere energie a riflettere su ciò che facciamo (perché riflettere è un lavoro difficile; il nostro cervello consuma circa il 20% dell'energia del nostro corpo ogni giorno, quindi le abitudini ci aiutano a risparmiare energia preziosa). Tuttavia, questo ha come effetto collaterale il fatto che spesso commettiamo errori e prendiamo decisioni senza renderci conto di essere in modalità pilota automatico. Il nostro cervello utilizza scorciatoie che compromettono la nostra capacità di prestare attenzione a ciò che accade intorno a noi.

In termini di **intelligenza sociale**, queste distorsioni influenzano la nostra capacità di comunicare con gli altri, comprenderli e interagire con loro, innovare e adattarci facilmente al cambiamento. Per sviluppare una migliore intelligenza sociale, dobbiamo rompere queste distorsioni cognitive modificando il nostro comportamento e le nostre abitudini.

PREGIUDIZI E SOCIAL STYLE®

Quando comunichiamo e collaboriamo con gli altri, siamo soggetti a **pregiudizi di autovalutazione** che influenzano il modo in cui percepiamo noi stessi e interpretiamo il comportamento degli altri. In primo luogo, questo ci porta a valutare noi stessi in modo errato, ovvero non abbiamo una buona consapevolezza dell'impressione che diamo agli altri. In secondo luogo, questo pregiudizio ci porta a interpretare erroneamente le azioni degli altri. Quando una persona fa qualcosa con cui non siamo d'accordo, lo attribuiamo alla sua personalità o al suo "carattere" piuttosto che alle circostanze o alle semplici differenze di stile comportamentale. Questa combinazione di mancanza di autovalutazione e incomprensioni nei confronti degli altri porta a problemi. Non riconosciamo le preferenze degli altri su come fare le cose. comunichiamo e/o



Cervello emotivo o cervello razionale?

interagiamo in un modo che riflette le nostre esigenze, senza riconoscere le esigenze e le preferenze degli altri.

Superare i pregiudizi: superare i pregiudizi nell'autovalutazione è semplice quanto apprendere comportamenti diversi. Forti di queste conoscenze, possiamo adattare la nostra comunicazione e la nostra collaborazione con gli altri. Questi semplici cambiamenti portano a una maggiore efficacia personale. Possiamo diventare consapevoli dei nostri comportamenti e riconoscere come vengono percepiti dagli altri. Le persone imparano così a riconoscere in che misura il loro comportamento influisce sulle loro prestazioni e sulla loro efficacia, soprattutto in periodi di stress. Impariamo anche a riconoscere i comportamenti degli altri e a comunicare con loro in modo da favorire la comprensione e l'accettazione. Questo aiuta i team e le organizzazioni a raggiungere piccoli obiettivi in modo più efficace o a gestire cambiamenti significativi.

Perché SOCIAL STYLE: SOCIAL STYLE

è stato utilizzato da migliaia di organizzazioni in tutto il mondo per migliorare le prestazioni dei propri dirigenti e i risultati commerciali. SOCIAL STYLE è scelto da queste aziende e da questi dirigenti di primo piano perché è molto efficace e allo stesso tempo facile da comprendere e da applicare.

Come può aiutarti la formazione: la formazione SOCIAL STYLE di TRACOM si basa su comportamenti osservabili che gli studenti possono utilizzare per identificare rapidamente le preferenze di una persona e prendere decisioni informate affinché quella persona si senta a proprio agio. Questa capacità di adattare il proprio comportamento è chiamata versatilità.

Risultati commerciali: le persone che applicano le strategie SOCIAL STYLE e di versatilità sono comunicatori migliori, più efficaci nei loro ruoli di leadership e instaurano relazioni migliori con i clienti e i team.



L'adattabilità offre vantaggi pratici e sfruttabili per stabilire e migliorare continuamente le relazioni interpersonali.

PREGIUDIZI E INTELLIGENZA EMOTIVA (EQ)

È essenziale stabilire relazioni significative ed efficaci con i nostri colleghi, ma questa capacità dipende dalla nostra abilità di metterci nei panni degli altri e di comunicare con loro. Purtroppo, questa capacità è spesso compromessa dal **pregiudizio della trasparenza**, che ci porta a credere che gli altri percepiscano chiaramente il nostro stato emotivo e ci induce a sopravvalutare la nostra capacità di comprendere gli stati emotivi degli altri. In altre parole, pensiamo di essere libri aperti, mentre non lo siamo, e pensiamo che gli altri siano facili da leggere, mentre non lo sono. Questa distorsione ostacola lo sviluppo delle relazioni e il miglioramento della nostra intelligenza emotiva (EQ). Pensiamo che gli altri la pensino come noi e quindi li trattiamo come se fossero esattamente come noi e avessero le nostre stesse convinzioni ed emozioni. Allo stesso modo, pensiamo di riconoscere e comprendere le emozioni degli altri, ma spesso ci sbagliamo e interpretiamo male i segnali. Quando un collega è turbato, spesso non ce ne accorgiamo e lo trattiamo come se nulla fosse, il che ci porta a ignorare i suoi sentimenti e a danneggiare la relazione.

Superare i pregiudizi: per superare il pregiudizio della trasparenza, le persone possono apprendere strategie volte a migliorare la loro intelligenza emotiva (EQ). Semplici cambiamenti comportamentali, come l'ascolto attivo e un'osservazione più attenta del linguaggio del corpo e delle espressioni facciali degli altri, possono contribuire in modo significativo a una comprensione più accurata degli altri. Al contrario, sviluppare una maggiore consapevolezza di sé è essenziale per superare il **pregiudizio della trasparenza**. Per farlo, elenca i tuoi fattori scatenanti emotivi, ovvero gli elementi che ti stressano, ti frustrano o ti fanno arrabbiare. È stato dimostrato che questa semplice misura migliora la comprensione emotiva e l'autocontrollo nei momenti difficili. Maggiore consapevolezza di sé

La consapevolezza si acquisisce anche attraverso un feedback regolare sui propri punti di forza e di debolezza.

Sebbene possa essere difficile accettare i commenti, questi sono essenziali per superare questo pregiudizio e stabilire relazioni migliori. Una migliore connessione con gli altri favorisce le prestazioni professionali ed è considerata una delle competenze più importanti per il futuro.

Perché l'EQ comportamentale: il luogo di lavoro moderno richiede un nuovo modello di formazione sull'intelligenza emotiva che si concentri sugli aspetti più importanti dell'EQ dal punto di vista pratico e che sia specificamente adattato alle sfide del luogo di lavoro moderno.

Come può essere utile la formazione: le ricerche condotte da TRACOM dimostrano che gli elementi comportamentali della formazione sull'EQ, ovvero gli aspetti del modello che si concentrano sulle nostre azioni, portano ai miglioramenti più evidenti e significativi.

Risultati commerciali: il miglioramento degli aspetti comportamentali dell'EQ si è dimostrato uno dei migliori indicatori delle prestazioni e del successo professionale.



L'intelligenza emotiva contribuisce a plasmare la cultura di un'organizzazione.

In qualità di professionisti delle risorse umane, siamo chiamati a risolvere i problemi. Tuttavia, quando abbiamo l'opportunità non solo di risolvere questi problemi, ma anche di comprenderne le cause, possiamo aiutare l'organizzazione ad andare oltre le apparenze per esaminare alcune delle sfide che dobbiamo affrontare.

Pregiudizi e agilità organizzativa

L'importanza di sviluppare nuovi concetti e approcci non è mai stata così evidente come oggi. Il mondo moderno richiede agilità da parte degli individui e delle organizzazioni. Tuttavia, la nostra capacità di dimostrare agilità è compromessa **da una visione ristretta**, che ci porta a concentrarci su obiettivi e priorità limitati e a trascurare altre possibilità e opportunità. Siamo riluttanti a considerare alternative al nostro modo di pensare o siamo così fissati sull'approccio che riteniamo corretto da chiuderci ad altre soluzioni. La conseguenza di questo pregiudizio è che gli individui, i team e le organizzazioni non sono veramente aperti a nuovi modi di operare. Anche quando le organizzazioni riconoscono la necessità di innovare, questo pregiudizio continua a frenarle. Questo è il motivo per cui molte organizzazioni non riescono a stare al passo o a innovare, anche quando è in gioco la loro sopravvivenza.

Superare i pregiudizi: i pregiudizi legati alla visione ristretta possono essere superati con strategie che incoraggiano la sperimentazione e l'apertura mentale nei metodi di lavoro. Ne sono un esempio le strategie di generazione di idee, che consistono nel chiedere alle persone di proporre idee insolite che a prima vista possono sembrare terribili. Le idee sbagliate non funzionano di per sé, ma spesso contengono i germi di idee valide. Questa tecnica richiede quindi un sottile cambiamento di comportamento che consente di superare i pregiudizi legati alla visione ristretta. Le persone si abituano alla sperimentazione, al rischio e all'incertezza. Questo aiuta i team fornendo loro gli strumenti necessari per essere più creativi e influenti, e più aperti a idee e prospettive uniche, al cambiamento dei processi e delle procedure e a una visione diversa dei mercati e dei clienti.

Tutti questi elementi contribuiscono a diventare un'organizzazione agile.

in grado di riconoscere e cogliere opportunità uniche non appena si presentano. L'agilità è una competenza fondamentale che caratterizzerà le organizzazioni di successo di domani.

Perché l'agilità: la capacità di essere agili ha un impatto su quasi tutti i settori di attività e tutti i servizi, compresi le vendite, il servizio clienti e persino il back-office. Le persone e le organizzazioni agili plasmano il loro futuro e i loro mercati.

Come può essere utile la formazione: il programma "Unlocking Agility" di TRACOM aiuta le organizzazioni a sviluppare una mentalità adattiva e strategie di innovazione per superare i pregiudizi legati a una visione ristretta. Le aziende agili incoraggiano l'innovazione e crescono in modo più efficiente rispetto ai loro concorrenti, cogliendo le opportunità che si presentano loro.

Risultati commerciali: le persone agili sono il 22% più propense a considerare i fallimenti come opportunità di apprendimento e il 17% più propense a prendere decisioni di qualità in situazioni di incertezza.



La domanda di competenze agili è forte e universale. I nostri dirigenti hanno identificato queste competenze come essenziali per la nostra azienda e rilevanti per i nostri dipendenti a tutti i livelli.

dirigenti hanno identificato queste competenze come essenziali per la nostra azienda e rilevanti per i nostri dipendenti a tutti i livelli.

PREGIUDIZI E RESILIENZA

La nostra capacità di riprenderci e andare avanti durante i cambiamenti dirompenti e le avversità è influenzata dal **pregiudizio negativo**, che ci porta a concentrarci maggiormente sul "male" piuttosto che sul "bene". Il pregiudizio negativo si è sviluppato per aiutarci a sopravvivere ai pericoli del nostro ambiente: animali selvatici, cibi tossici e condizioni meteorologiche avverse



L'intelligenza sociale migliora le prestazioni umane modificando in modo più positivo e produttivo il nostro modo di pensare, agire e reagire.

erano solo alcuni dei pericoli da evitare. Nel mondo moderno, la reazione di lotta, fuga o paralisi è più spesso innescata da minacce percepite alla nostra sicurezza psicologica, come il senso di impotenza di fronte al cambiamento. Questo pregiudizio influenza le nostre convinzioni, i nostri atteggiamenti e le nostre reazioni al cambiamento, e ci impedisce di affrontare le difficoltà e, in ultima analisi, di andare avanti in un modo che porti alla realizzazione personale e a nuove opportunità.

Superare i pregiudizi: il

pregiudizio negativo viene superato attraverso una serie di strategie comportamentali che aiutano le persone a sviluppare diversi ambiti di resilienza, come l'ottimismo realistico, la capacità di risolvere i problemi e l'autocontrollo di fronte al cambiamento, nonché il sostegno sociale come ammortizzatore nei momenti difficili. In sostanza, gli individui imparano a riconoscere i pensieri automatici che tutti hanno in risposta a eventi stressanti. Questi pensieri automatici sono quasi sempre negativi e percepiscono gli eventi come una minaccia.

Ad esempio, quando viene annunciato un cambiamento sul posto di lavoro, molte persone immaginano una catastrofe e pensano che lo scenario peggiore sia il più probabile. Ciò compromette la loro capacità di agire in modo proattivo e di assicurarsi che il cambiamento sia vantaggioso per loro. Comprendere questo pregiudizio e attuare strategie per sviluppare la resilienza personale aiuterà le aziende a gestire con successo i cambiamenti significativi che si prospettano.

Perché la resilienza? La resilienza è la capacità di adattarsi ai cambiamenti, alle avversità e ai fattori di stress in modo che le persone possano non solo riprendersi, ma anche evolversi, crescere e migliorare.

In che modo la formazione può essere d'aiuto? Il corso "Sviluppare una mentalità resiliente" di TRACOM è un'esplorazione di un giorno della resilienza che consente alle persone di sostituire i propri pregiudizi negativi con una nuova prospettiva e strategie pratiche per migliorare la propria resilienza e produttività.

Risultati commerciali: le persone resilienti sono più impegnate, meno riluttanti al cambiamento e più preparate emotivamente a investire nel proprio lavoro.



Riteniamo di poter aiutare le persone a riconoscere le opportunità

che il cambiamento può offrire e a sviluppare una mentalità che consenta loro di cogliere tali opportunità. L'approccio "Sviluppare una mentalità resiliente"

consente proprio questo.

patraeus LLC

TRACOM®

An Educate 360 Brand

DACH & Italy Distributor

info@patraeus.ch / T: +41 (0)91 940 29 00