

# QUESTIONARIO

## PCSI - Personal Coaching Styles Inventory

Il Personal Coaching Styles Inventory è uno strumento di autovalutazione sviluppato CoachWorks che consente di individuare rapidamente gli stili naturali di relazione e comunicazione.

*Leggi tutti gli aggettivi e contrassegna quelli che corrispondono alla tua descrizione.*

PARTE 1		PARTE 2	
Ambizioso	Energico	Vivace	Intrattenitore
Veloce	Pieno di iniziativa	Visione d'insieme	Socievole
Creativo	Volitivo	Non orientato ai dettagli	Energico
Tiene sotto controllo	Coraggioso	Sicuro di sé	Innovativo
Si assume responsabilità	Indipendente	Senso dell'humour	Convincente
Orientato ai risultati	Crea possibilità	Ama la varietà	Affascinante
Convinto delle proprie opinioni	Leader	Spontaneo	Curioso
Si annoia facilmente	Deciso	Estroverso	Comunicatore
Osa rischiare	Assertivo	Si esprime bene	Impulsivo
Competitivo	Schietto	Appare spensierato	Ride facilmente
PARTE 3		PARTE 4	
Intellettuale	Sistematico	Cortese	Competente
Ligio alle regole	Idealista	Metodico	Mentore
Tradizionale	Pignolo	Affidabile	Anticipa i bisogni
Riservato	Leale	Empatico	Comprensivo
Diplomatico	Perfezionista	Leader	Paziente
Cauto	Non si espone	Paciere	Tollerante
Esigente	Prevedibile	Gradevole	Riservato
Considera tutte le opzioni	Accurato	Non ama il conflitto	Positivo
Titubante	Ordinato	Cauto	Cooperativo
Organizzato	Orientato ai dettagli	Attento agli altri	Obiettivo

*In ciascun settore, verifica il numero di aggettivi contrassegnati.*

**PARTE 1** \_\_\_\_\_ **PARTE 2** \_\_\_\_\_ **PARTE 3** \_\_\_\_\_ **PARTE 4** \_\_\_\_\_

## Parte 1: DIRETTORE

I DIRETTORI AMANO TENERE LE SITUAZIONI SOTTO CONTROLLO.

Sono orientati ai risultati e pensano a nuove possibilità. Accettano di buon grado sfide nuove, spesso rischiose, stabiliscono rapidamente obiettivi e lavorano intensamente per raggiungerli. Tenere la situazione sotto controllo è fondamentale per i direttori. Sono spesso scelti come leader e tendono ad essere insofferenti delle regole stabilite da altri, preferendo dare la loro impronta. Dalla loro posizione di forza, i direttori vedono i vantaggi strategici e orchestrano le azioni per battere la concorrenza. Tendono a lavorare molto e intensamente. Hanno molta iniziativa, sono ottimi leader, assertivi e diretti.

### Punti di forza

- Ritmo veloce, rapidità di pensiero
- Focalizzato su azioni e risultati
- Fa ciò che è necessario per avere successo
- Manifesta chiaramente la propria opinione
- Rapido nelle decisioni
- Si assume responsabilità
- Leader naturale
- Superiore nelle negoziazioni
- Alto livello di integrità
- Visione d'insieme
- Altamente creativo

### Punti di debolezza

- Impaziente con chi lavora lentamente
- Lone Ranger (ama fare da solo)
- Trova difficoltà a fidarsi
- Ascolta poco, privilegia i risultati aziendali
- Può essere valutativo
- La necessità di controllo causa frustrazioni
- Tendenza a dominare
- L'approccio orientato ai risultati aziendali tronca le persone
- Le relazioni col Direttore possono essere stressanti

## Parte 2: PRESENTATORE

I PRESENTATORI CONOSCONO TUTTE LE PERSONE IMPORTANTI.

Amano parlare con chiunque, di qualsiasi cosa, in qualsiasi momento. Vivaci, energici, spontanei, amano divertirsi in tutto quello che fanno. Sono eccellenti comunicatori e sanno essere estremamente convincenti. Tendono ad infiocchettare le loro esperienze di vita con aneddoti coloriti. I presentatori danno l'impressione di essere persone di successo. Amano la varietà, sono curiosi e talvolta impulsivi. Non amano essere legati a una sola cosa e perdono rapidamente interesse per i progetti dopo lo start up. Attirano naturalmente le persone. Instaurano rapidamente rapporti di fiducia, le persone si fidano con loro facilmente. Sono a loro agio quando sono al centro dell'attenzione.

### Punti di forza

- Sa divertirsi
- Sempre vispo, energico
- Comunica facilmente
- Motiva gli altri
- Una fabbrica di idee
- Ama/preferisce i nuovi progetti
- È un promotore/pubblicitario naturale
- È aperto agli altri, ricca vita sociale
- Non è rigido
- È molto intuitivo, empatico con le persone

### Punti di debolezza

- Può non essere preso sul serio, a volte
- Carente nell'esecuzione operativa
- Non ama risolvere i problemi
- Si annoia facilmente
- Può promettere più di quanto può fare
- Ama essere apprezzato
- Preferisce parlare che ascoltare
- Non gestisce bene il tempo
- Può gestire male le finanze
- Può cercare di dominare le riunioni di team

## Parte 3: STRATEGA

GLI STRATEGHI SONO PRECISI, ACCURATI, TATTICI, GRANLAVORATORI.

Sono esperti nell'analisi e soluzione di problemi. Rispettano le regole e pensano accuratamente e lentamente, vagliando e valutando quasi tutto e tutti. Gli strateghi detestano sbagliare e avere torto. La loro posizione è sempre chiara, poiché si tratta di comunicatori chiari e diplomatici. Tendono ad essere perfezionisti e non tralasciano alcun dettaglio. Sono bravissimi nell'applicazione pratica/operativa fondamentale in ciascun progetto. Non si fermano fino al completamento del progetto.

### Punti di forza

Ama le persone, ma non i grandi gruppi  
Sicuro di sé se ha a disposizione i dati  
Ama dare consigli  
Molto accurato  
Comunica chiaramente  
Assume rischi calcolati  
Ama la struttura  
Gli piace pensare a fondo sugli argomenti  
Prende seriamente gli input altrui  
Prende decisioni con attenzione  
Ottima esecuzione e follow up

### Punti di debolezza

Eccessiva ricerca della perfezione  
Il timore di sbagliare lo rende più lento  
Difficoltà nel decidere tempestivamente  
Rischia solo dopo aver capito tutti i dati  
Tende ad essere critico  
Focus eccessivo su aspetti operativi  
Approccio esterno alle situazioni  
Si preoccupa molto  
Lento ad agire  
Restio ad accettare il nuovo  
Il divertimento deve avere uno scopo

## Parte 4: MEDIATORE

I MEDIATORI SONO ATTENTI ALLE PERSONE E PIACCIONO A TUTTI.

Diventano esperti nel loro campo e vengono ricercati per i loro consigli ed expertise. Sono estremamente disponibili e attenti agli altri, a volte fino all'eccesso. I mediatori mettono a loro agio tutti i componenti del gruppo. Pur amando le persone, sono generalmente riservati nello stile comunicativo. Non gradiscono l'ostentazione e sono spesso considerati un po' "piatti" dai Presentatori. I leader Mediatori infondono fiducia nei collaboratori. Pazienti, accurati, tolleranti verso gli altri, i leader e i dipendenti Mediatori sono in grado di spostare le montagne, un pezzo alla volta!

### Punti di forza

Stile interattivo gentile, indiretto, di accoglienza  
Ottimo ascoltatore, "coglie" gli altri  
Ha expertise  
Tutti amano il Mediatore  
Sostiene gli altri  
Prevedibilmente aperto e sincero  
Incoraggia gli altri con l'apprezzamento  
Buon senso dello humour  
Creativo, con un sacco di buone idee

### Punti di debolezza

Difficile da conoscere, ama la privacy  
Focalizzato su persone più che su business  
Riluttante a intervenire su persone difficili  
Non ama rischi e sorprese  
Può rinunciare al progresso per l'armonia  
Il ruolo di supporto può tenerlo ai margini  
Preferisce la routine alla spontaneità  
Ipersensibile alle critiche  
Evita di trovarsi al centro dell'attenzione  
Vede entrambi i lati delle questioni e non decide con facilità