<

# RELATÓRIO COMPORTAMENTAL


**xande sousa**

Email: xande.sousa@yahoo.com.br


Perfil: EC

Data: 13/11/2020

# ENTENDA OS ÍNDICES

EN
Normal Alta
28.74

## Energia

Energia indica o "pique" para o trabalho, a capacidade de mudar e a habilidade de absorver o estresse mais facilmente. Se ela estiver Baixa, Muito Baixa ou Extremamente Baixa, observe o IEM abaixo para checar se as exigências do meio externo estão muito grandes, demandando muitas habilidades não naturais do perfil.

IEM
Normal Baixo
36.9

## Índice de Exigência do Meio

O IEM mede o quão forte é a exigência do meio externo. Além do índice poderemos ver nos gráficos as cobranças do meio externo de maneira comparativa. Temos nosso perfil interno e nossa percepção de como deveríamos ser para ter um desempenho melhor. Esta segunda parte é a cobrança do meio externo.

IA
Normal Baixo
-1.52

## Índice de Aproveitamento

O Perfil com IA alto indica que a pessoa se encontra num momento em que percebe que suas habilidades estão sendo bem aproveitadas em suas atividades. O IA baixo significa sub aproveitamento, é uma subutilização de suas habilidades, pode ser por fluxo de trabalho muito lento, excesso de pessoal no departamento, paralisações ou interrupções de trabalho muito frequentes.

MRL
Normal Alto
4.17

## Moral

Moral indica o nível de auto aprovação da pessoa em termos de seu desempenho profissional e/ou pessoal. Moral alto: Significa que a pessoa tem uma boa auto aprovação profissional, acredita que está caminhando na direção certa de seu desenvolvimento. Moral baixo: Significa que a pessoa sente que muitas mudanças devem ocorrer para que seu desempenho melhore.

IP
Extremamente Alto
25.0

## Índice de Positividade

O IP mede a autoestima do indivíduo. Indica o nível de auto aprovação em termos de seu desempenho principalmente em questões pessoais. É a relação entre as características positivas e as negativas que o indivíduo enxerga em si mesmo em questão de autovalor ou de autocrítica.

AMP
Normal Baixa
7.58

## Amplitude

A Amplitude indica o quão forte é a importância do ambiente de trabalho na produtividade do profissional. Uma Amplitude alta significa que o ambiente propício para este perfil aumenta sua produtividade. Também indica o quanto a pessoa impacta em seu ambiente de trabalho. A amplitude alta significa que a pessoa provoca um impacto (positivo e/ou negativo) no grupo onde está inserido.

TR
Normal Alto
8'0"

## Tempo de Resposta

TR indica o tempo que o avaliado consumiu para responder ao questionário online. Este índice informa muito sobre o autoconhecimento do avaliado. Pessoas que raramente ou nunca pararam para refletir sobre seu comportamento têm mais dificuldade em identificar seu estilo, fazer uma autocrítica e definir seu perfil. O ideal é encontrarmos tempos que variam de 3 a 11 minutos, valores acima de 11 indicam que a pessoa teve dificuldade em identificar seu perfil, abaixo de 3 indica que ela avaliou muito rapidamente as alternativas.

IF
Muito Baixo
-19.37

## Índice de Flexibilidade

IF mede o quanto a pessoa pode mudar seu comportamento e com que facilidade pode fazê-lo. Além da atitude aponta com que facilidade o indivíduo aceita e absorve novos conceitos e quebra de paradigmas, quando necessário. O IF varia de acordo com a época em que foi respondido o questionário, pois envolve além do perfil, o estado emocional e profissional para absorção de novos conceitos e desafios naquele momento.

ENP
Alta
46.37

## Energia do Perfil

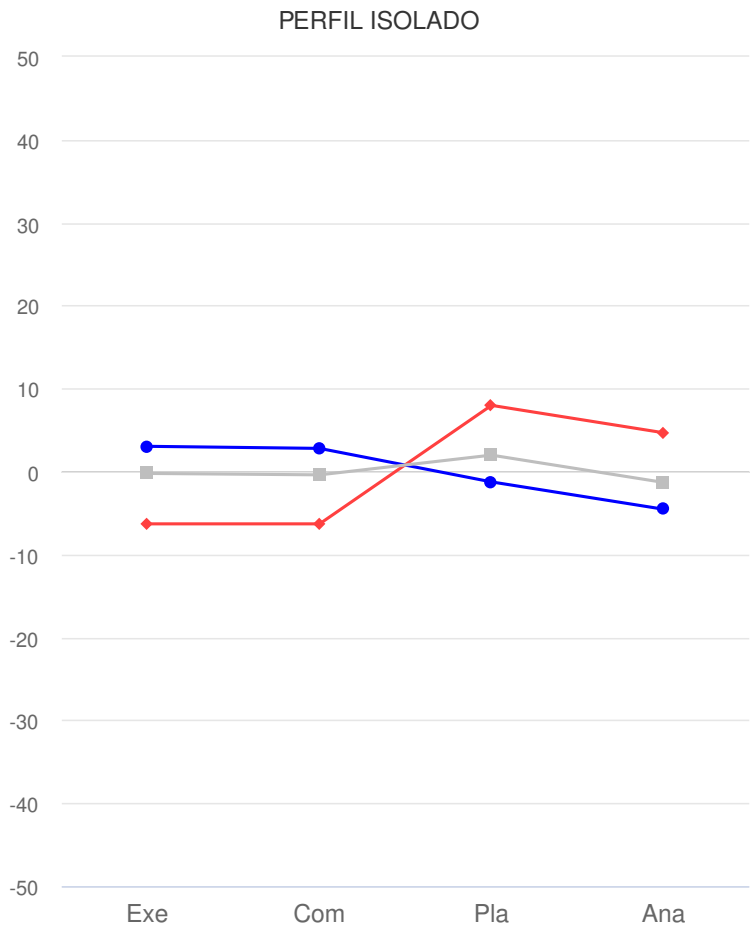
É a energia natural do perfil da pessoa. Este indicador traduz a energia pelo perfil comportamental, e não pela situação em que a pessoa está passando. Seria como o potencial de energia que ele pode entregar em seu perfil.

INC
Normal Alta
56.51

## Incitabilidade

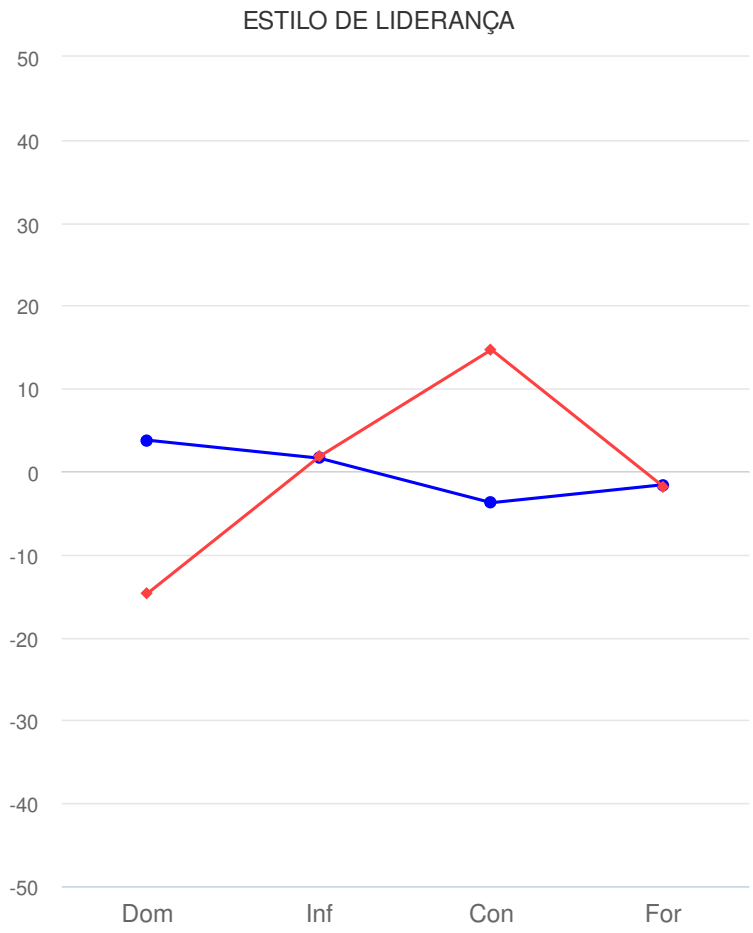
É o potencial de reação a estímulos. É o quanto a pessoa incendeia com uma nova idéia ou desafio.

# GRÁFICOS



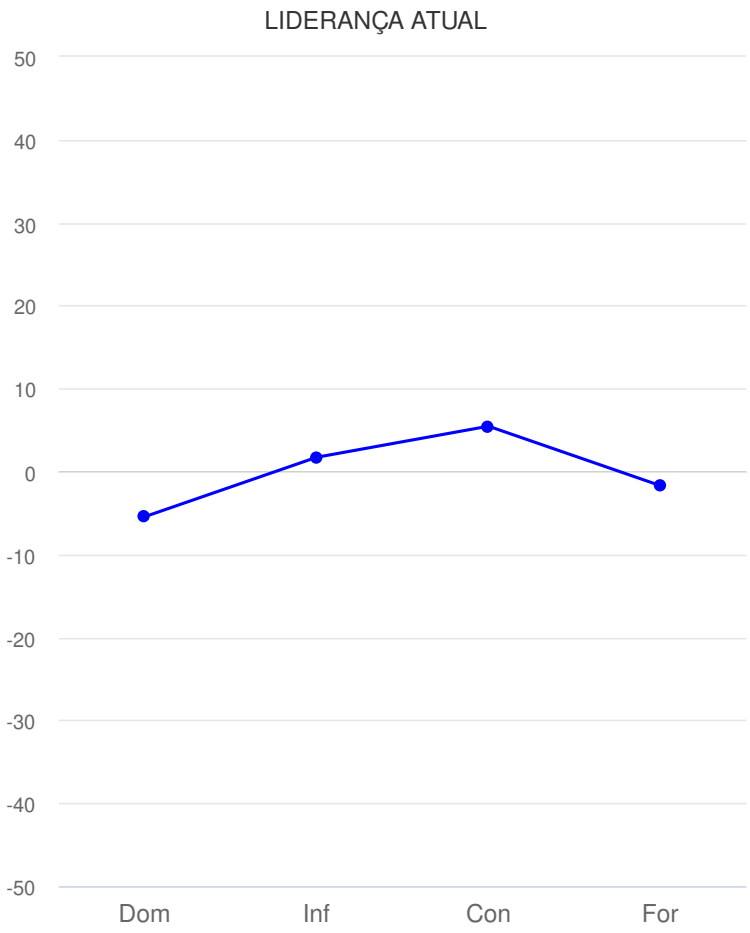

Este gráfico mostra o perfil interno e a cobrança do meio externo. O primeiro ponto de cada linha é o perfil Executor, o segundo ponto de cada linha é o Comunicador, terceiro Planejador e quarto Analista. A linha azul indica o perfil interno, como a pessoa realmente é, em sua natureza, e como age em ambientes familiares. A linha vermelha indica como o meio externo está cobrando que ela seja. Observe as diferenças que estão sendo exigidas de mudança de comportamento em cada ponto, e a força destas alterações demandadas. Fortes alterações demandam consumo de energia mas também conduzem a aprendizado. Poucas alterações indicam boa adaptação da pessoa às funções exercidas mas também poucos desafios.

# GRÁFICOS




O gráfico de Estilo de Liderança, o primeiro ponto é o de Dominância, o segundo de Informalidade, o terceiro Condescendência e o quarto Formalidade. Observe os pontos que estão acima da linha horizontal central para checar os perfis predominantes. Também aqui a linha azul é o perfil interno e a linha vermelha é a cobrança do meio externo. Perceba a intensidade de diferenças entre cada ponto entre as linhas azul e vermelha. Confira nos índices, o nível do IEM para ver a classificação da intensidade das alterações demandadas, e a Energia para observar a força para a pessoa lidar com estas alterações.

# GRÁFICOS




O gráfico de Liderança Atual indica como a pessoa está agindo atualmente com relação ao seu estilo de liderança. Verifique o desenho da linha com o que o ambiente externo está exigindo no gráfico anterior para checar se a pessoa está entregando o modelo demandado ou se precisa de ajustes em seu estilo ou na própria demanda.

Niveis de perfil negativo muito baixos.

| | Perfil + | Perfil - | Geral | Gráfico do Perfil Geral | |
|---|---|---|---|---|---|
| Executor **D** | 58.45 % | 0.0 % | 28.03 % |  | (A) |
| Comunicador **I** | 53.66 % | 0.0 % | 27.78 % |  | (A) |
| Planejador **S** | 42.92 % | 0.0 % | 23.74 % |  | (B) |
| Analista **C** | 38.76 % | 0.0 % | 20.45 % |  | (B) |

Xande é pró-ativo, direto e dinâmico. Capaz de demonstrar uma sociabilidade bastante atraente, dependendo do que a situação exigir. Tem muitos objetivos e pode comprometer-se para alcançá-los. Procura manter uma posição de dominância tanto em termos de autoridade pessoal e controle quanto no âmbito social. Gosta de sentir que é apreciado e respeitado pelos outros.

## // SUB-CARACTERÍSTICAS

As sub-características deste tipo são: Determinação, Automotivação, Independência, Entusiasmo e Autoconfiança.

## // HABILIDADES COMUNS

Como líder nato, Xande é confiante, motivado, extrovertido e cheio de energia. É um grande empreendedor orientado à ação, cujo principal objetivo é alcançar resultados. Status é algo importante para ele. Em sua carreira, trabalha duro e define metas, muitas vezes baseadas em progredir na empresa ou se tornar uma pessoa mais importante em sua organização. Ele quer coisas maiores e melhores em todas as áreas de sua vida. Consegue facilmente se concentrar nas alegrias do sucesso e ignorar as consequências de um possível comportamento. Ele é confiante e espera que as coisas deem certo. E elas geralmente dão. Xande não é restrito por limitações, ao contrário, se ajusta ou contorna as regras. Entende a necessidade de haver regras e regulamentos, mas tende a vê-los como guias ou sugestões de comportamento, e não como ordens. Visto que não joga seguindo as regras, ele não é limitado pela conformidade. Essa capacidade de pensar diferente é um acréscimo importante para sua organização. Ainda assim, ele tem seu próprio senso de certo e errado e se apega firmemente aos seus princípios. É improvável que alguém consiga convencê-lo a contrariar suas crenças.

## // HABILIDADES BÁSICAS

Tem muita energia, e é atraído para situações onde outros podem considerar estressantes demais. Tem senso de urgência. Tem uma forma de agir impulsionadora e motivadora com muita energia. Tem capacidade de pensar e reagir com presteza, de se adaptar a situações desafiadoras e usar sua assertividade e persuasão para motivar os outros a aceitar suas propostas.

# // VANTAGENS

Há muitas vantagens em seu perfil de personalidade. Por exemplo, Xande é muito querido e admirado por outros. Também é confiante e capaz. Ele se considera merecedor de sucesso e reconhecimento. Ele é rotineiramente reconhecido por sua capacidade de alcançar resultados. Por ser flexível, raramente fica em um impasse. Quando algo não está dando certo, quer em sua vida pessoal, quer na profissional, ele faz as mudanças necessárias para atingir seu objetivo. Ele inspira outros a fazer o melhor trabalho que podem e sua natureza competitiva motiva seus colegas de trabalho. Tem uma natureza enérgica e é capaz de viver e trabalhar no presente, mesmo quando está concentrado em objetivos futuros. Observar e lembrar-se de detalhes é algo fácil para Xande, mesmo quando está concentrado no quadro completo. Ele é orientado a tarefas e consegue reconhecer problemas potenciais com facilidade. Sua atração por riscos e aventuras o leva a experimentar coisas novas e a ser bem-sucedido.

# // DESVANTAGENS

Para algumas pessoas com seu tipo de personalidade, o desejo constante de se sair cada vez melhor pode levar a uma insegurança secreta. Xande talvez tenha medo de falhar e comece a exagerar seus talentos e habilidades. Nos relacionamentos interpessoais, muitas vezes não tira tempo para entender os sentimentos dos outros. Ele às vezes se preocupa que os outros vão enganar ou se aproveitar dele. Também tende a ficar impaciente com os outros. Além disso, sua natureza orientada a tarefas o impede de expressar seus próprios sentimentos. Isso ocorre porque ele, muitas vezes, se concentra em se divertir e agradar os outros. Cuidado para não manipular os outros ou se aproveitar de suas fraquezas. As pessoas querem agradá-lo e ele pode usar alguém mesmo sem perceber. Seu gosto pela aventura e por correr riscos muitas vezes afeta sua capacidade de estabelecer compromissos ou planos de longo prazo. Isso também acontece por ficar entediado facilmente. Quando perde o interesse em um projeto, Xande o abandona e começa outro. Sua espontaneidade funciona muito bem para ele, mas outros podem não gostar quando muda os planos sem aviso prévio. As pessoas também podem ficar irritadas ou magoadas quando ele não honra compromissos.

# // ESTILO DE GESTÃO REQUERIDO

Visto que Xande é orientado à ação e competitivo, seu gerente deve estar disposto a lhe dar tarefas concretas com aplicação prática. Ele também gosta de opiniões positivas e resultados imediatos. Se seu sucesso não é confirmado por outros, ele fica infeliz. Também deve haver espaço para flexibilidade. Ele costuma fazer seu melhor à medida que vai fazendo as coisas. Uma gestão que exija rigorosos registros em papel pode ser difícil para ele. Visto que ele fica entediado com facilidade, um bom gerente que deseja investir em seu sucesso vai garantir que suas tarefas sejam variadas e que ele tenha oportunidades de competir com outros, ou até consigo mesmo se não houver oportunidades de competição. Xande normalmente rejeita trabalhos em equipe porque acha que a colaboração atrapalha sua capacidade de alcançar resultados rápidos. Um bom gerente vai prestar muita atenção às pessoas que coloca em sua equipe, para que seus talentos naturais sejam apoiados, e não sufocados. Por exemplo, um membro de equipe cauteloso pode ajudar a equilibrar sua tendência a correr riscos. Uma pessoa que se concentra em pesquisar fatos também pode ser de ajuda, para se certificar de que seu trabalho orientado a objetivos continue no rumo certo.

# // ESTILO DE LIDERANÇA

Xande mantém um estilo de liderança flexível por causa de sua forte capacidade de “ler” as pessoas. Em qualquer situação, sabe exatamente o que é necessário para motivar os membros de sua equipe. Não importa a tática que ele use, seu encanto e capacidade de conviver bem com os outros facilmente repara o relacionamento. Visto ser capaz de compreender facilmente como as pessoas são motivadas, ele consegue reunir pessoas para atingir seus objetivos. Em qualquer caso, valoriza as contribuições de seus funcionários com base na capacidade que têm de obter resultados. Ele vê o quadro completo e prefere deixar que os outros cuidem dos detalhes. Embora essa mentalidade o mantenha concentrado no sucesso, Xande muitas vezes ignora os refinamentos necessários para alcançar um objetivo. Ele vê as coisas em sua mente e tem uma visão clara. Por ter um raciocínio rápido, talvez fique impaciente com empregados que não pensam tão rápido quanto ele. As pessoas gostam de estar perto dele, trabalhar com ele e para ele.

# // ESTILO DE COMUNICAÇÃO

Xande é um grande comunicador. É cativante e fala com clareza. As pessoas querem ouvi-lo e entender o que tem a dizer. Ele tende a ser chamativo ou ostentoso e pode incorporar isso ao seu estilo de comunicação. Suas conversas são bastante interativas, ele fala de maneira ativa e claramente se envolve com o assunto. Visto que não é facilmente ameaçado por críticas, consegue participar em conversas sérias que podem ser desconfortáveis para outros tipos de personalidade. Mesmo assim, ele enfrenta alguns desafios de comunicação. Por exemplo, pode ficar impaciente quando os outros não pensam tão rápido ou não se adaptam tão bem como ele. Isso pode levá-lo a ser seco com os outros, o que pode cortar a comunicação. Visto que não se sente ameaçado por críticas e conflitos, Xande talvez diga algo doloroso para outra pessoa sem perceber. Por se concentrar em suas próprias motivações e objetivos, ele nem sempre está em sintonia com o modo de pensar e os sentimentos dos outros. Isso pode fazer outras pessoas se sentirem ignoradas.

# // AMBIENTE DE TRABALHO

Gosta de ambientes dinâmicos, com muitas pessoas eficientes e com movimento.

# // DESEMPENHO DE TAREFAS

Executa tarefas com determinação e assertividade. Entusiasma-se e leva seu entusiasmo para sua equipe. Aceita tarefas como um desafio como nenhum outro faria.

# // ESTILO DE VENDAS

Como um vendedor, seus valores e comportamentos são os mesmos em todas as áreas da sua vida. Por um lado, Xande coloca grande ênfase nos resultados. Usando uma abordagem lógica, ele vai mostrar a seu cliente como seu produto pode ser implementado de forma sistemática e prática. Ele está em um ritmo acelerado para ir direto ao ponto, evitando conversa fiada. Ele se atém aos fatos e embora ele seja charmoso e simpático, ele não utiliza apelos emocionais para fechar um negócio. Xande é direto e diz a seus clientes exatamente o que eles esperam, antecipando quaisquer dúvidas. Em sua própria vida, ele toma decisões rápidas, muitas vezes sem considerar detalhes. Como vendedor, ele espera que seus clientes façam o mesmo. Ele pode apresentar o seu discurso com um senso de urgência, esperando que o cliente tome uma decisão rápida, da mesma maneira como ele faria nessa situação. Ele pode ficar um pouco impaciente com os clientes que sentem a necessidade de pensar mais lentamente sobre as decisões.

## // FATORES MOTIVACIONAIS

Xande é motivado por independência, controle e domínio. Faz seu melhor e gosta de ser o melhor em tudo. Ele é especialmente motivado quando uma tarefa parece impossível ou tem poucas chances de ser realizada. Esses desafios o inspiram a provar a si mesmo que consegue realizar tarefas impossíveis, especialmente se isso resultará em reconhecimento. Ele não tem medo de correr riscos. Sua grande energia e desejo de emoção o motiva a experimentar coisas que podem assustar os outros. Fazer algo que intimida os outros é motivador. Xande considera o poder extremamente importante e é motivado a trabalhar em busca de poder e reconhecimento. Por exemplo, é improvável que ele trabalhe em um projeto que não lhe interessa, a menos que isso resulte em uma promoção.

## // VALORIZA OS OUTROS POR...

Eficiência, entusiasmo, dinamismo.

## // NECESSIDADES BÁSICAS

Autonomia, dinamismo, reconhecimento e segurança.

## // FATORES DE AFASTAMENTO

Quando não tem domínio da situação, ineficiência, rotina, desprestígio e insegurança.

## // FORMA COMO BUSCA RESULTADOS

Por ter um senso de urgência muito grande, busca resultados em tempo recorde. Exige de sua equipe eficiência e a motiva para isso. Não se deixa vencer pelas dificuldades, alcança os resultados esperados. Gosta de disputar, nem que seja consigo mesmo.

## // ORGANIZAÇÃO E PLANEJAMENTO

Há um velho ditado que diz que "aquele que hesita está perdido". Isso faz muito sentido para Xande, porque sabe que as decisões orientadas a resultados devem ser tomadas de forma rápida e sem hesitação. Isso geralmente significa que não tem muito tempo para planejamento e organização. Ele sempre tem um plano, mas é mais provável que ele esteja em sua mente do que no papel. Sua flexibilidade lhe permite alterar seus planos conforme a necessidade. Em vez de falhar, ele se ajusta a fim de ser bem-sucedido. Ele é muito bom em definir metas, mas muitas vezes ignora detalhes. Tem pensamentos bastante organizados, mas pode não ser tão organizado em aspectos mais concretos. Visto que fica empolgado com os projetos, Xande costuma começar um projeto e depois o abandona. Por causa dessa tendência, muitas vezes não assume compromissos de longo prazo, tanto no trabalho como em sua vida pessoal. Ele sabe que está sempre progredindo, então por que se comprometer a um lugar, pessoa ou ideias que podem não interessá-lo no futuro?

## // REAÇÃO SOB PRESSÃO

Não se intimida, cumpre seus objetivos com muita energia. Pensa com rapidez e eficiência. É o perfil que mais suporta pressão.

## // RELAÇÃO COM MUDANÇAS

Aprecia mudanças e novos desafios. Ele não gosta de estagnação por isso as mudanças o motivam.

## // RELACIONAMENTOS

Xande é muito bom em “ler” as pessoas e pode facilmente compreender seus desejos e necessidades. Visto que toma decisões de forma rápida e lógica, sem levar em conta os sentimentos dos outros, ele pode ser visto como insensível ou cruel. Da mesma forma, por ser franco e direto, pode acidentalmente ferir os sentimentos de alguém em sua vida. Seu charme e carisma, porém, tornam muito fácil para ele atenuar problemas e desentendimentos. Normalmente, consegue reparar relacionamentos facilmente depois de um conflito. Grande parte de seu sucesso na vida está relacionado com seu charme e capacidade de conviver bem com os outros. Xande tem uma habilidade natural de encantar e persuadir os outros. Consegue ler as pessoas como se fossem livros e sabe instintivamente o que precisa fazer ou dizer para conseguir o que deseja. Na maioria das vezes isso é bom, mas ele pode estar disposto a arriscar um relacionamento a fim de conseguir o que deseja. Assim como em outras áreas de sua vida, ele fica entediado com facilidade e evita assumir compromissos em relacionamentos pessoais.

## / / RELACIONANDO-SE COM OS OUTROS

Tem grande sociabilidade e é bastante persuasivo. Age de forma exigente, especialmente quando sob pressão. Pode usar sua atratividade para influenciar pessoas. Por não ter medo de confrontações, trata assuntos diretamente e não se sente intimidado por uma abordagem firme.

## // TOMANDO DECISÕES

Xande toma excelentes decisões porque usa critérios objetivos ao fazer isso. Seu foco principal ao tomar decisões é se a opção escolhida vai lhe dar resultados rápidos e satisfatórios ou não. Ele é imparcial com os outros e faz boas escolhas sem ser influenciado pelas condições emocionais dos outros. Infelizmente, isso pode ferir os sentimentos de pessoas que acham que seu modo de tomar decisões é frio e impessoal. Sua personalidade forte o leva a rejeitar conselhos ao tomar decisões. Xande costuma saber exatamente o que quer e como obtê-lo. Ainda assim, tem uma tendência a ser impulsivo e a não pesar os prós e os contras ao tomar uma decisão. Ele segue seus instintos, que geralmente estão certos.

# ÁREA DE TALENTO

1 COMANDANTE

2 COMPETIDOR

3 ADMINISTRADOR

4 MOTIVADOR

5 VENDEDOR

6 DIPLOMATA

7 ACONSELHADOR

8 ATENDENTE

9 PROFESSORAL

10 TÉCNICO

11 ESPECIALISTA

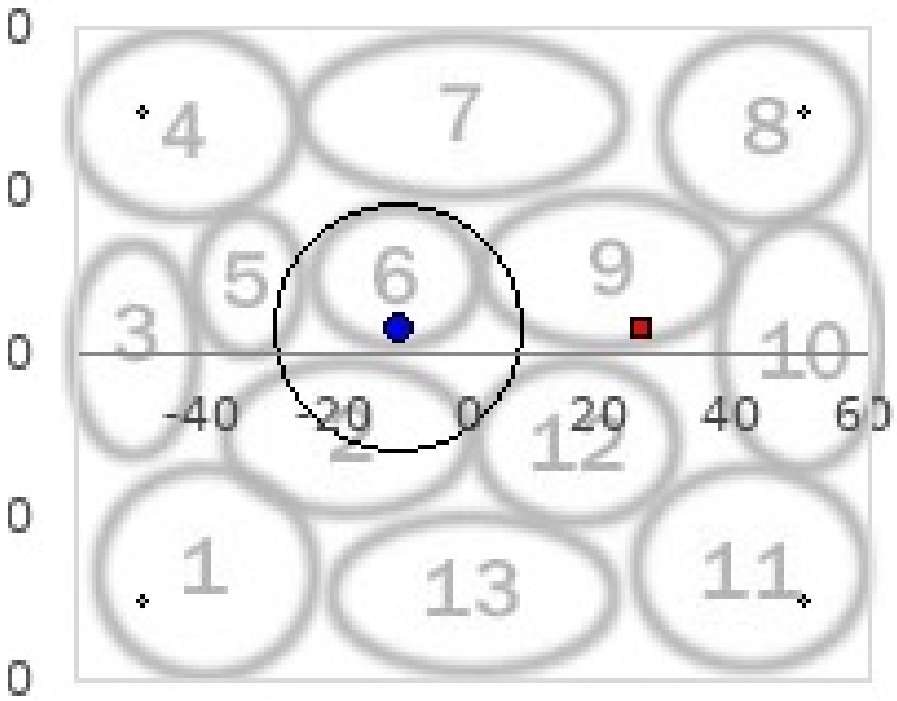
12 ESTRATEGISTA

13 CONTROLADOR

LEGENDAS

Melhor área de atuação

Exigência do meio



# DICIONÁRIO DE TALENTOS

**1) COMANDANTE:** Pessoas com o perfil de comandante são empreendedoras, independentes, exigentes consigo mesmas e com os outros. São bons iniciadores de novos negócios por serem assumidores de risco. São ótimos resolvedores de problemas e em funções que exijam um pulso forte no comando e liderança de equipe altamente condescendente. Profissões: Advogado, Cargos de Comando, Líder, Supervisores, Gerentes de Produção, Comandantes, Chefes de Construção.

**2) COMPETIDOR:** Se alimentam de vitórias e cada dia é uma disputa para ele na qual ele precisa se sair vitorioso. Podem atuar como Vendedores, Engenheiros ou Professores. Respeitam mais as regras que os vendedores com alto índice de comunicação, mas se especializar em áreas mais técnicas, se sentirá pouco à vontade para fechamento de negócios. Têm pulso e garra, e gostam de competir. Profissões: Advogado, Líder, Trabalhos motivados por Competição, Repórter, Área Financeira, Alto-Secretário, Contabilista, Controller.

**3) ADMINISTRADOR:** Têm habilidades em gerenciar sistemas e também pessoas. São bons comunicadores, bons gerentes de marketing. São orientados para Resultados. São rápidos, intensos e assumem riscos. Têm iniciativa e gostam de resolver problemas. Gostam de desafios e de mudanças. São bons gerentes, empreendedores e administradores. Profissões: Administrador, Repórter Líder, Gerentes, Marketing.

**4) MOTIVADOR:** São a Comunicação em Pessoa, dão vida ao que falam e são bons palestrantes, motivadores e vendedores. São capazes de vender o intangível. Têm habilidade para ajudar as pessoas a se desenvolverem em seu trabalho. São bons conselheiros pessoais. Profissões: Palestrante, Orador, Relações Públicas, Recepcionistas, Trabalhos Voluntários.

**5) VENDEDOR:** São pessoas Vendem idéias, benefícios e prestígio. São políticos habilidosos. São independentes, não gostam de seguir sistemas ou regras e, por isso, podem não lidar bem com detalhes e regras. São bons gerentes executores e têm senso de urgência. Há pessoas que se enquadram neste perfil que são Gerentes natos, mas apesar de ter as habilidades de vendas, não gostam da função exata de abordagem de vendas de produtos. Mas se voltados à esta habilidade, vendem qualquer coisa, produtos tangíveis ou intangíveis. Profissões: Comercial, Vendas, Adm Vendas, Depto Pessoal, Relações Públicas, Publicidade, Palestrante, Consultor, Jornalista, Gerente..

**6) DIPLOMATA:** Têm habilidade de solucionar conflitos, são bons ouvintes e se comunicam bem. Sabem passar seus conhecimentos e podem ser Professores ou Instrutores. Têm habilidades para vendas e negociações. Profissões: Diplomata, Negociador, Depto Pessoal, Publicidade, Relações Públicas, Atendente, Publicitário, Trabalho Voluntário, Psicólogo.

**7) ACONSELHADOR:** Bons ouvintes e voltados a interesses sociais. Psicólogos, Conselheiros, Articuladores, Harmonizadores e Pacificadores geralmente têm este perfil. São agradáveis e trabalham bem em equipe. Ficam mais a vontade em meios que lhe são mais familiares e precisam de um pouco de estrutura. São amistosos e com grande habilidade para serviços sociais. Gostam de estar com as pessoas, orientá-las e ajudá-las. Podem desempenhar trabalhos Professorais, de Diplomacia e trabalhos Burocráticos. Profissões: Assistente Social, Atendente, Recepcionista, Balconista, Médico, Enfermeiro, Psicólogo, Conselheiro.

**8) ATENDENTE:** Também conhecidos como Protetores, gostam de trabalhar com relacionamentos positivos e uma equipe onde os membros se ajudam mutuamente. Profissões: Trabalhos de Atendimento, Serviços Burocráticos.

**9) PROFESSORAL:** São bons Professores e Instrutores. Trabalham bem com Suporte Técnico ou outras funções que demandam conhecimentos técnicos e transmissão de conhecimento. São gerentes compreensíveis. Profissões: Suporte Técnico, Professor, Gerente, Atendente, Recepcionista, Telefonista, Secretariado, Pedagogo.

**10) TÉCNICO/ANALISTA:** São auto didatas, conseguem realizar tudo o que vem à mão para fazer. São especialistas, recuperam trabalhos aparentemente perdidos. Não gostam de mudanças e precisam de muita estrutura. São bons Analistas de Sistemas Computacionais, Desenvolvedores e criadores de sistemas. Lidam bem com números, tabelas e gráficos. Se seu primeiro fator predominante for Planejador, perde bastante de sua iniciativa e toma postura mais operacional e condescendente. Profissões: Analistas (de sistemas, crédito, etc), Área de Computação e Informática, Desenvolvedores de Softwares, Estatística, Matemática, Engenharia.

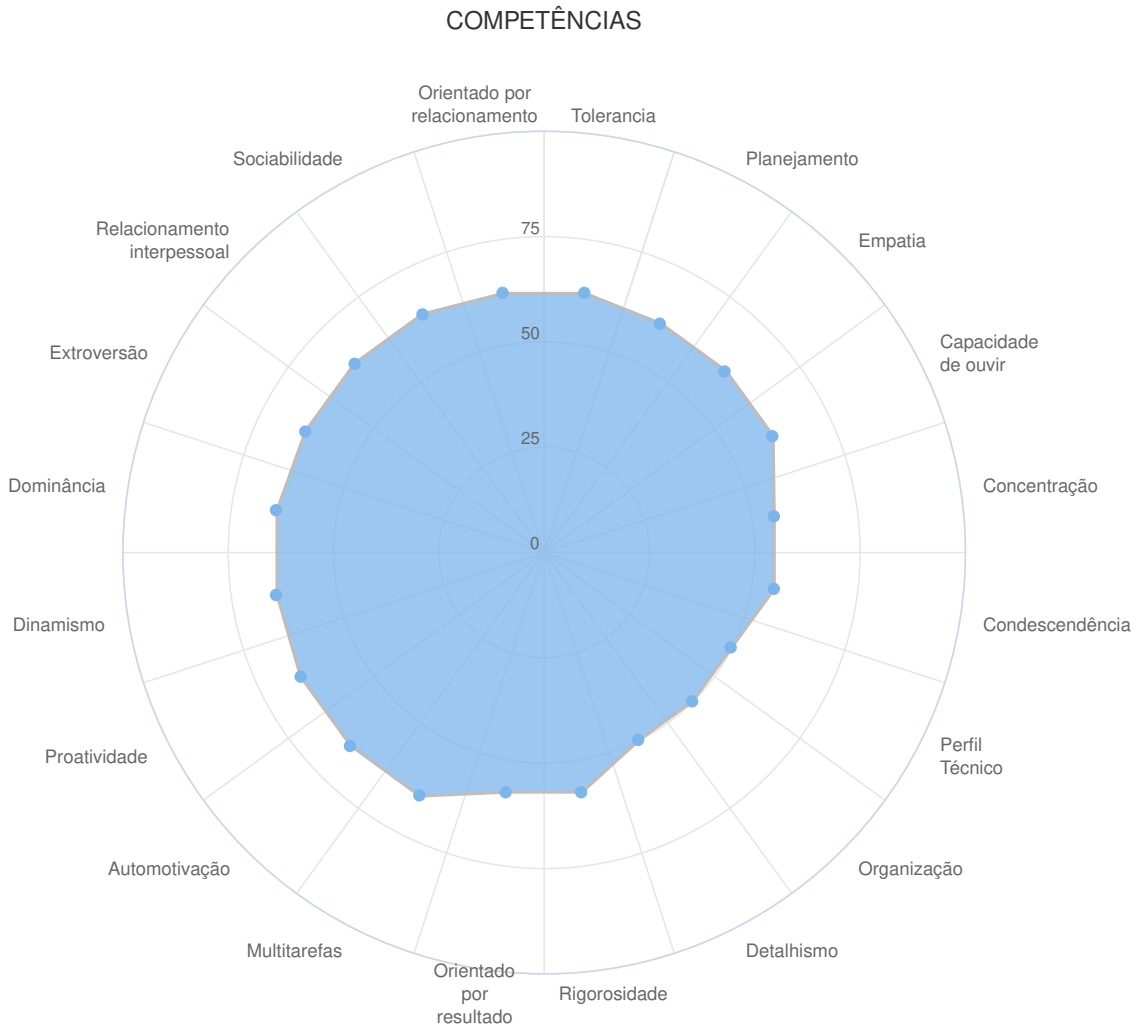
**11) ESPECIALISTA:** Controlam o trabalho de acordo com as regras. São bons secretários, mecânicos, pintores e eletricistas e operadores de computador. Realizam bem todo o serviço de contabilidade e escritório. Bons operadores de máquinas e na montagem de eletrônicos. Caixas de banco e de supermercado podem possuir esse perfil. Precisam de regras e treinamento para executarem suas tarefas e as faz muito bem feito. Profissões: Operador de Caixa, Área Financeira, Tesoureiro, Arquiteto, Designer Gráfico, Artista, Musico, Escritor.

**12) ESTRATEGISTA:** São inventores e organizadores, executam bons trabalhos técnicos e analíticos. Não são bons comunicadores. São bons com problemas fiscais, contábeis e com trabalhos estatísticos. Possuem habilidade em trabalhos sistematizados. Profissões: Contabilista, Inventor, Arquiteto, Designer Gráfico, Artista, Musico, Escritor.

**13) CONTROLADOR:** São rápidos e eficientes; exigentes consigo mesmo e com os outros. Têm alto padrão de desempenho e são disciplinados. São reservados ao se comunicarem. São bons Gerentes de Projetos e de trabalhos que exijam a execução com rapidez e qualidade. Profissões: Gerentes, Supervisores, Executores.

# RODA DE COMPETÊNCIAS

- TOLERÂNCIA
- CAPACIDADE DE OUVIR
- PERFIL TÉCNICO
- RIGOROSIDADE
- AUTOMOTIVAÇÃO
- DOMINÂNCIA
- SOCIABILIDADE
- PLANEJAMENTO
- CONCENTRAÇÃO
- ORGANIZAÇÃO
- ORIENTADO POR RESULTADO
- PROATIVIDADE
- EXTROVERSÃO
- ORIENTADO POR RELACIONAMENTO
- EMPATIA
- CONDESCENDÊNCIA
- DETALHISMO
- MULTITAREFAS
- DINAMISMO
- RELACIONAMENTO INTERPESSOAL



# DICIONÁRIO DE COMPETÊNCIAS

**1) TOLERÂNCIA:** Capacidade de tolerar diferentes maneiras de pensar, agir e sentir, mesmo sendo opostas às adotadas por si mesmo.

**2) PLANEJAMENTO:** Capacidade de planejar as ações, processos e atividades.

**3) EMPATIA:** Capacidade de compreender o sentimento ou reação da outra pessoa imaginando-se nas mesmas circunstâncias.

**4) CAPACIDADE DE OUVIR:** Capacidade de escuta ativa, habilidade de ouvir com atenção.

**5) CONCENTRAÇÃO:** Nível de capacidade/necessidade de concentração para execução de um trabalho que exige atenção e constância. Essa competência mensura não só a capacidade de concentração da pessoa como também sua necessidade de estar em um ambiente adequado para tal atividade.

**6) CONDESCENDÊNCIA:** Indica o quanto a pessoa considera e pondera as intenções, desejos e opinião de outrem, agindo com complacência para buscar a melhor ação possível.

**7) PERFIL TÉCNICO:** Aptidão para habilidades técnicas. Indica a capacidade de a pessoa se "tecnificar", dar ou proporcionar recursos técnicos a uma atividade para otimizá-la.

**8) ORGANIZAÇÃO:** É a capacidade de um indivíduo de organizar suas ideias de maneira clara e bem definida. Essa competência resvala no ambiente físico também como a capacidade de manter o ambiente limpo e arrumado.

**9) DETALHISMO:** Capacidade de exposição minuciosa de fatos, planos ou projetos, com atenção a detalhes.

**10) RIGOROSIDADE:** Competência de uma pessoa exata, precisa, exigente e de raciocínio rigoroso.

**11) ORIENTADO POR RESULTADO:** É a competência que identifica o quanto a pessoa se desenvolve pelo trabalho e pela ação, investindo mais tempo na execução das tarefas.

**12) MULTITAREFAS:** Capacidade de executar várias tarefas ao mesmo tempo.

**13) AUTOMOTIVAÇÃO:** Indica o nível da capacidade de a pessoa se auto-motivar, a capacidade de motivar-se ao entusiasmo.

**14) PROATIVIDADE:** Indica a capacidade de agir antecipadamente, resolvendo situações e problemas futuros sem que seja obrigatoriamente requerido.

**15) DINAMISMO:** Particularidade e característica de quem demonstra energia, movimento e vitalidade, lida bem com mudanças e ambientes dinâmicos.

**16) DOMINÂNCIA:** Competência de quem exerce uma postura dominante, firme. Normalmente toma decisões rápidas por ser menos avesso a risco e assume uma postura de comando.

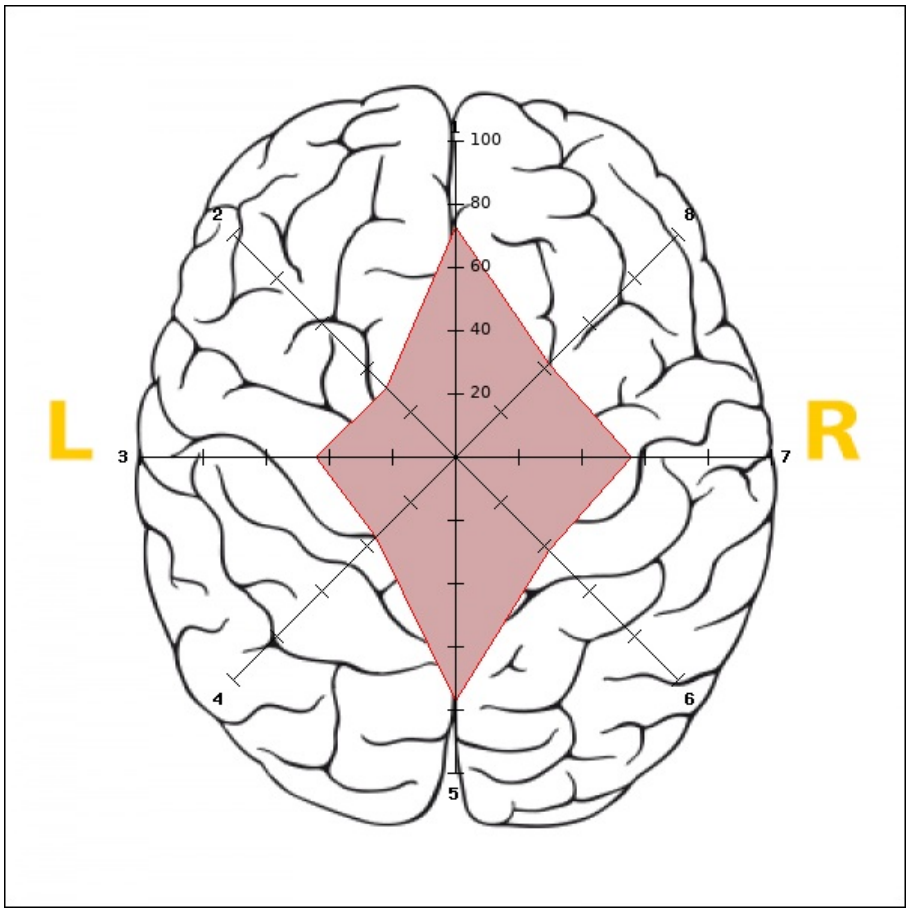
**17) EXTROVERSÃO:** Característica de quem é extrovertido, expansivo, comunicativo e sociável. Uma pessoa extrovertida tem facilidade em se sociabilizar.

**18) RELACIONAMENTO INTERPESSOAL:** Capacidade de estabelecer conexões ou vínculos com outras pessoas dentro de um determinado contexto.

**19) SOCIABILIDADE:** Indica a necessidade e a tendência à busca por relacionamento social com as outras pessoas, de forma expansiva e extrovertida.

**20) ORIENTADO POR RELACIONAMENTO:** O nível de foco da pessoa em relacionamentos. Esta competência indica o quanto a pessoa se desenvolve por relacionamentos e os prioriza em suas tarefas.

# PREFERÊNCIA CEREBRAL




A Teoria de Preferências Cerebrais parte de vários estudos na área de Neurologia sob observações e registros de atividades cerebrais medidas por encefalograma. Nestes estudos, observou-se que regiões específicas do cérebro são acionadas em diferentes tipos de problemas e situações. Vários relatos posteriores (alguns incríveis) de lesões no cérebro e consequências, confirmam a teoria. O Profiler identifica claramente estas regiões e exibe graficamente esta distribuição:

- Hemisfério esquerdo: orientado a detalhe, lógico, sequencial, racional, analítico, objetivo
- Hemisfério direito: generalista, aleatório, intuitivo, subjetivo, aventureiro
- Frontal: reservado, racional, objetivo, formal
- Posterior: social, informal, orientado a relacionamentos

Você pode fazer a leitura de o quanto a pessoa usa de cada área do cerebro, entendendo que:

- Executor: Frontal Direita
- Comunicador: Posterior Direita
- Planejador: Posterior Esquerda
- Analista: Frontal Esquerda

# OBSERVAÇÕES