



Telefone 55 11 3493.0180 | info@peoplesmart.com.br | www.peoplesmart.com.br



22.02.2022

Relatório de Perfil Comportamental

Laércio Mark

Este Relatório é um produto da PDA International. A PDA International é líder no fornecimento de avaliações comportamentais aplicadas para recrutar, reter, motivar e desenvolver talentos.



Introdução

A avaliação PDA é um instrumento confiável, validado cientificamente, que foi desenvolvido pontualmente para entender e descrever o comportamento das pessoas.

Supondo que você mesmo tenha preenchido seu o formulário, seguindo e respeitando as instruções, no relatório você encontrará uma descrição precisa de como você normalmente responde a diferentes situações, desafios, e compromissos que são apresentados no dia a dia.

Portanto, esta avaliação descreve como você irá se comportar e por que.. Temos que levar em conta também que em momentos de oportunidade podemos adaptar e até modificar nosso comportamento, potencializando ou inibindo as nossas tendências naturais.

Neste relatório, você encontrará informações valiosas, por exemplo, quais são os comportamentos mais próprios e característicos de seu estilo comportamental, e que surgem espontaneamente, e quais são seus principais motivadores.

Nós convidamos você a dedicar um tempo lendo detalhadamente seu relatório PDA, esforçando-se para identificar as características em seu estilo comportamental que têm tido um impacto positivo, bem como as características que em momentos diferentes podem ter afetado negativamente o seu caminho para o sucesso.

Indicador de Consistência



As Informações contidas no relatório são "coerentes e consistentes", portanto válidas para interpretar e de base sólida para tomar decisões.

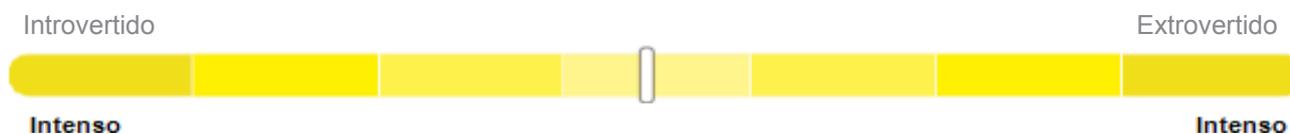
Gráfico PDA

R Eixo do Risco



É uma pessoa direta, assertiva e competitiva. Tomará a iniciativa e pressionará para que as metas sejam alcançadas. É motivada por desafios complexos e estará disposta a assumir riscos. Não terá maiores inconvenientes no momento de confrontar os outros com o objetivo de alcançar as metas.

E Eixo da Extroversão



É uma pessoa que interage com outros sem maiores inconvenientes e é geralmente extrovertida. Em geral se aproxima das pessoas e mostra um grau de interesse apropriado.

P Eixo da Paciência



É uma pessoa dinâmica e impaciente, motivada pela diversidade, mudança e variedade de tarefas e responsabilidades. Não gosta da rotina e pode chegar a se aborrecer, se seu dia-a-dia não incluir uma variedade de atividades.

N Eixo das Normas



É uma pessoa que, de acordo com cada situação, se ajustará ou não às normas e aos procedimentos pré-estabelecidos. Em algumas oportunidades, se sentirá mais segura consultando, relevando informações e adaptando-se aos procedimentos e, em outras, preferirá conduzir sua rotina com base em sua intuição e atuar com segurança de forma mais autônoma e independente.

A Eixo do autocontrole



É uma pessoa emotiva, emocional. Geralmente inclui seus sentimentos e emoções no momento de tomar decisões. Demonstra, expõe e compartilha seus sentimentos e emoções.

NOTA: É importante compreender que nem todas as características descritas neste relatório serão manifestadas simultaneamente e na mesma intensidade. É mais provável que você veja só algumas dessas características. Quanto mais "alto" pontuar cada eixo, mais intensa será a conduta e mais característica será no Perfil Profissional da Pessoa.

Palavras Descritivas

Baseado nas respostas, este relatório identificou as palavras que descrevem o comportamento pessoal. Segue abaixo uma lista dessas palavras que claramente poderiam ser utilizadas para descrever o estilo natural de comportamento dessa pessoa.

Dinâmico

Cordial

Comunicativo

Realista

Tenso

Versátil

Preciso

Cuidadoso

Ágil

Ansioso

Investigativo

Pergunta "o
que" "quem"
"como"

Amistoso

Indeciso

Descrição do Perfil Natural

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão do estilo natural de comportamento desta pessoa. Esta descrição identifica a forma natural e espontânea em que responderá às demandas do trabalho. Utilize esta descrição para ter uma compreensão mais profunda de como esta pessoa responde perante a necessidade de resolver problemas e confrontar desafios, influenciar pessoas, responder ao ritmo do ambiente e como responde às regras e procedimentos impostos por outros, bem como sua capacidade de "autocontrolar" seus impulsos e emoções.

Laércio é um indivíduo cordial, intenso e impaciente. É ansioso por agradar. Quer conseguir que as coisas sejam iniciadas, que continuem e sejam obtidos os resultados o mais rápido possível. Pode tentar encaixar muitas atividades e tarefas no tempo que tem disponível. Laércio pode "lidar com" muitos projetos e atividades em qualquer momento.

Laércio, poucas vezes, está satisfeito com o estado atual das coisas; sempre está à procura de formas para mudar, de aprimorar os sistemas, métodos e resultados atuais. Para efetuar a mudança, Laércio conceberá planos e usará sua energia, enfoque na meta, facilidade verbal e carisma para influenciar e persuadir as pessoas a concordarem com seus planos.

Laércio não gosta da rotina, prefere ter muita variedade em seu trabalho. Pode se entediar, especialmente em um emprego que não tenha muita variedade ou onde há muito trabalho rotineiro para lidar. Laércio se adapta rapidamente às tarefas e situações de mudanças. Pode se adaptar às necessidades dos outros, se forem claras.

Laércio é versátil, ágil e frequentemente mostra potencial para o pensamento imaginativo e criativo. É muito intelectual e gosta de investigar os fatos. Precisa de comprovações de apoio. Laércio pode analisar assuntos e problemas, pensar reflexivamente e chegar a conclusões legítimas depois de um estudo cuidadoso de dados e informações. Às vezes, pode ser hábil com os detalhes; em outras, sua natureza acelerada pode levá-la a omiti-los. É crítico, especialmente consigo mesmo.

Seguirá as instruções. Pode parecer inflexível quando segue um procedimento. Ainda que tenda à indecisão, Laércio não é fraco. É um apresentador lógico dos fatos. Geralmente, Laércio prefere voltar a verificar as decisões.

Tem um forte interesse pelas pessoas. Laércio pode ser efetivo nas situações interpessoais. Muitos responderão positivamente a seu estilo enérgico, extrovertido, entusiasta e espontâneo. Ainda quando é amistoso, Laércio pode mostrar um lado menos amigável, especialmente quando está frustrado. Mesmo que seja normalmente extrovertido, Laércio também pode trabalhar bem por si só para pensar e planejar as tarefas.

Laércio gosta de enfrentar e lidar com desafios difíceis no trabalho. É um indivíduo competitivo que quer "ganhar" em qualquer situação que envolva competição.

Pelo seu forte senso de urgência, poderá se estressar pelos atrasos de trabalho e com o fato de ter de lidar com muitos projetos no longo prazo. Devido à sua busca por variedade, a falta de ação, a rotina no trabalho e a indecisão também poderão ser fatores de estresse. Diante desse estresse, poderá responder reagindo de maneira muito



impaciente e de mau humor, tomando decisões impulsivas e se dando por vencido por causa da frustração.

Estilo Gerencial

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre estilo o gerencial desta pessoa. Descreve a forma em que ela se desenvolve naturalmente perante a necessidade ou responsabilidade de ter de gerenciar outros. Nos seguintes capítulos: Liderança, Tomada de Decisões e Comunicação, você encontrará a descrição do estilo gerencial desta pessoa.



Liderança

- Laércio dirige com um estilo acelerado, enérgico e espontâneo tem habilidades para orientar e motivar os outros, especialmente em sua área de conhecimento.
- Geralmente é amistoso, mas pode ser autoritário quando se sente frustrado.
- É muito versátil, às vezes apoia seus subordinados de maneira entusiasmada e, em outros momentos, pode ser muito crítico com eles.
- Não tem problemas para disciplinar, mas pode ceder diante de pessoas mais agressivas para evitar o confronto ou a rejeição.
- Pode ser um bom delegador, mas supervisionará de perto para garantir que o trabalho seja feito.
- Pressiona para que sejam obtidos resultados rápidos, podendo gerar tensão no ambiente.
- Lidera com muita orientação para a mudança. Às vezes pode confundir seus colaboradores por se tornar inconsistente com constantes mudanças de direção.
- É impaciente com os que não estão rendendo como ele espera.



Tomada de Decisões

- Muitas vezes, Laércio toma decisões que muda rapidamente, além de ser espontâneo.
- É perfeccionista que investigará cada possibilidade ou aspecto de um problema.
- Nas situações menos familiares, pode duvidar ou demorar para tomar uma decisão. Isso será estressante para ele.
- Frequentemente está tenso, mas sempre procura a melhor solução.



Comunicação

- Se comunica principal e de uma maneira clara e direta.
- É fluente ao se expressar, muito conversador, mas pode falar mais do que escuta.
- Na comunicação é entusiasta, espontâneo e impaciente.

Estilo Vendas

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo de vendas desta pessoa. Nos seguintes capítulos: Abertura, Fechamento e Atendimento ao Cliente, temos uma descrição do estilo que desenvolve nas diferentes etapas do processo de vendas e poderemos identificar suas habilidades com referência às apresentações, em como enfrenta as dificuldades, bem como o acompanhamento e manutenção de clientes.



Abertura

- Utiliza sua energia e carisma para vender às pessoas suas ideias e planos.
- É um comunicador eloquente, mas um tanto ansioso. Quer avançar muito rápido nas apresentações.
- Precisa estar certo de seus conhecimentos sobre o produto nas apresentações.
- O estilo de apresentador detalhista e especializado pode ser o adequado para um auditório com perfil técnico, mas não se encaixa com interlocutores mais decisivos e menos técnicos. Mesmo assim, tem a capacidade de se adaptar a auditórios, pessoas e situações sociais diferentes.



Fechamento

- Prefere mais levantar pedidos do que fechar negócios.
- Se apoiará em procedimentos e técnicas que fechamento.
- Pode ser melhor fechando negócios quando se foca nos aspectos mais técnicas e não nos benefícios.



Atendimento ao Cliente

- Terá uma tendência a se entediar com a rotina de visitas regulares a clientes.
- Evitará os clientes agressivos ou insatisfeitos.
- Fará as visitas a clientes por obrigação, mas se ajustará estritamente ao cronograma.

Como liderar efetivamente

Nesta seção você encontrará a descrição de aspectos importantes a serem levados em consideração para que tenha um "treinamento eficaz". Os pontos descritos abaixo se baseiam no estilo natural de comportamento e é fundamental que sejam considerados por todas as pessoas que esperam liderá-lo para alcançar o máximo de eficácia e todo o seu potencial.

- Laércio trabalha melhor quando sente que faz parte de um grupo e é aceito por ele.
- Se esforçará para desenvolver e manter uma relação aberta e amistosa com seu superior e se sentirá motivado ao saber que pode contar com ele tanto profissional como pessoalmente.
- Precisar que seu supervisor dê um feedback frequente sobre como está realizando sua tarefa. A constante aprovação do supervisor é importante para o êxito no trabalho.
- Trabalhará melhor em sua área de especialização e necessitará que seu superior lhe delegue responsabilidades definidas e objetivos desafiadores e alcançáveis ao mesmo tempo.
- Laércio motiva-se ao ser reconhecido publicamente por seu bom desempenho profissional e por seu grande conhecimento.
- Para uma comunicação eficaz, Laércio precisará que falem com ele de maneira específica e detalhada. Os temas devem ser incluídos de maneira pontual, tanto quando se trata de uma comunicação escrita como verbal.
- É importante dar espaço para que Laércio possa expor suas opiniões e dúvidas com confiança.
- Na hora de delegar tarefas a Laércio, é fundamental que as informações e explicações sejam detalhadas.
- Laércio precisa realizar tarefas variadas, caso contrário, poderá sentir tédio e reduzir seu rendimento profissional. Lembre-se de levar em conta que esta pessoa se motiva ao relacionar-se e trabalhar com outras pessoas, e se destacará entre elas para ganhar o reconhecimento de seus pares.
- Para evitar ter que aplicar alguma medida de disciplina, é importante que no início esta pessoa seja informada sobre as regras da empresa e, uma vez identificadas, tenderá a respeitá-las o tempo todo.

É importante levar sempre em conta que o potencial desta pessoa reside em sua capacidade de liderar, de formar funcionários e de informar e transmitir seus conhecimentos de sua área de especialização aos outros.

Pontos fortes que podem se converter em limitações

Nesta seção você encontrará algumas tendências próprias do estilo de comportamento que eventualmente poderão se converter em limitações. São aspectos claramente positivos do estilo de comportamento dessa pessoa, mas que se não forem moderados ou atenderem de forma oportuna, poderão ser um obstáculo.

- Ao centralizar-se nos resultados, pode passar-lhe despercebida a necessidade que as pessoas têm em se relacionar.
- No seu desejo de fazer as coisas acontecerem, pode mover-se rápido demais, na concepção de pessoas mais metódicas.
- Ao concentrar-se nos resultados, pode comunicar conclusões sem explicar pacientemente os seus motivos.
- No seu desejo de avançar rapidamente, pode nem sempre escutar as pessoas com atenção.
- A busca pela diversidade de atividades e por mudanças pode levá-lo a uma sobrecarga e a ignorar os detalhes importantes, além de descuidar-se em fazer "follow-up".
- Na busca de resultados imediatos, pode pressionar demais as pessoas.
- Na busca de resultados rápidos, pode perturbar-se e irritar-se se as coisas não se moverem a um ritmo suficientemente ágil.
- O estilo criativo e intuitivo pode conduzir à utilização deficiente de abordagens analíticas e de pesquisa ao buscar a solução de problemas.

Aspectos para motivar efetivamente Laércio

Nesta seção você encontrará a descrição de aspectos importantes a serem considerados para alcançar e manter um alto grau de motivação nesta pessoa. Os pontos descritos, a seguir, baseiam-se em seu estilo de comportamento e é fundamental que sejam levados em consideração por todas as pessoas que designam tarefas, responsabilidades ou simplesmente trabalham junto a esta pessoa como parte de uma equipe.

- Oferecer liberdade para falar abertamente
- Reconhecer sua preferência por tarefas em que a supervisão e o acompanhamento sejam demandas críticas do trabalho
- Oferecer várias tarefas para fazer em um clima de trabalho muito dinâmico
- Reconhece-lo em sua necessidade de mostrar iniciativa e antecipar este comportamento para motivá-lo.
- Liberá-lo de tarefas rotineiras e responsabilidades que lhe exijam método e paciência
- Apresentar expectativas claras sobre o que constitui um bom desempenho
- Oferecer feedback oportuno e apropriado, reconhecendo que esta pessoa tem tendência à autocrítica
- Oferecer a oportunidade de realizar uma variedade de tarefas dentro de prazos bem definidos
- Dar um lugar com alto grau de controle no ambiente de trabalho
- Enfatizar sua flexibilidade e a necessidade de mudar as coisas

Situação Atual

Esta seção lhe permitirá ter uma clara perspectiva das mudanças que estão acontecendo no estilo de comportamento desta pessoa. Descreve que aspectos de seu estilo natural estão sendo modificados no seu esforço para adaptar-se às exigências de seu trabalho atual.



Tomada de Decisões

Esta análise indica que, em seu estilo natural, Laércio tem a tendência a tomar decisões, assumindo certo risco. Naturalmente não terá maiores inconvenientes para se decidir, apesar de não ter toda a informação a seu alcance, simplesmente baseando-se nos fatos disponíveis para as suas decisões. Apesar desse fato, Laércio percebe que para ter êxito em sua situação atual, deve ser mais cuidadoso e mais exato, por esse motivo está atualmente mudando seu estilo de Tomada de Decisões e sendo um pouco mais cauteloso. Essa situação leva Laércio ficar em dúvida entre se arriscar e ser cauteloso, entre querer tomar a decisão correta e, ao mesmo tempo, ter certeza de não se enganar. Essa mudança o leva a um estado de confusão e indecisão e a mostrar certa insegurança no momento de se decidir, além de duvidar se está à altura e preparado para tomar a iniciativa e avançar com determinados assuntos.



Equilíbrio de Energia

Não são percebidas mudanças em sua energia e, como consequência, esta análise sugere que Laércio sente que seu nível de energia é compatível com seu comportamento atual.



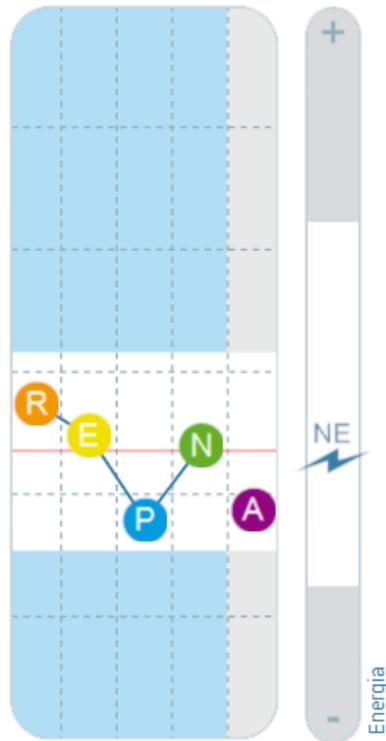
Modificação do Perfil

Esta análise sugere que Laércio pode se adaptar, porque é um pouco flexível. Não terá problemas para se adaptar, mesmo que em certas ocasiões mostre um pouco de resistência para mudar seu estilo e se adaptar ao exigido pelo seu cargo.

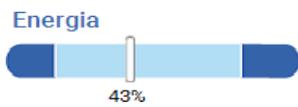
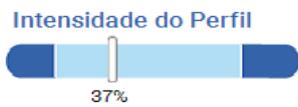
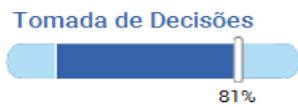
Este relatório refere-se unicamente às características de comportamento. O sucesso em qualquer cargo específico dependerá se que o candidato tiver a inteligência, capacidade e experiência apropriadas.

Gráfico Perfil Comportamental

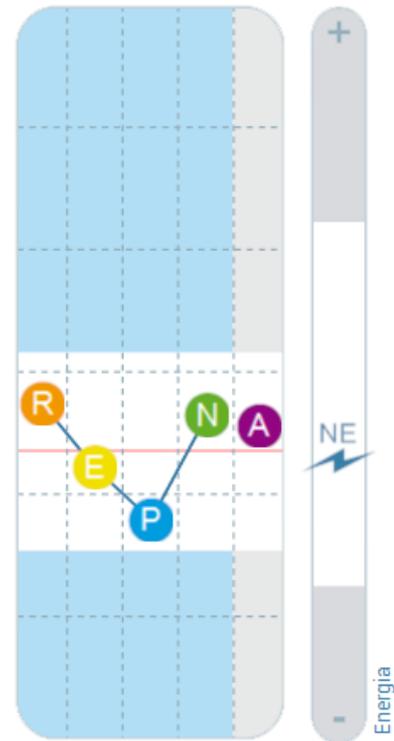
NATURAL



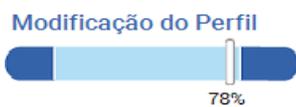
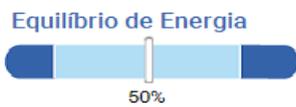
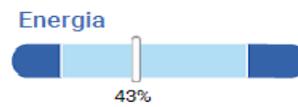
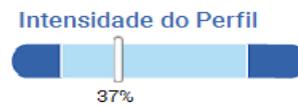
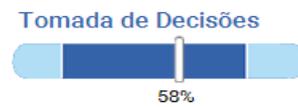
	R	E	P	N	A
Perfil	84	62	0	54	8
#	9	7	6	4	6
IE	59%	53%	33%	51%	37%



ADAPTADO



	R	E	P	N	A
Perfil	85	38	0	77	69
#	9	5	6	5	10
IE	59%	47%	33%	57%	55%



Descrição

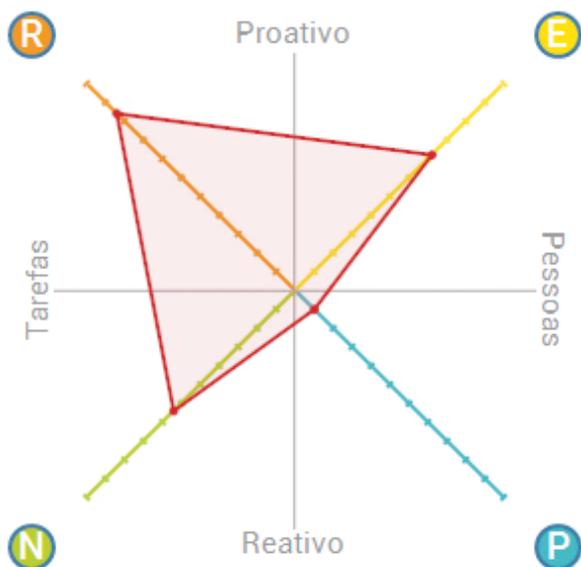
Sou uma pessoa de fácil relacionamento com que eu convivo no trabalho e na vida pessoal, de bom caráter e confiável e com muita empatia. Bastante proativo e gosto de ter disciplina no dia a dia e também prezo muito isto nos profissionais que com quem eu tenho interação direta ou indireta.

Gosto de ter bastante interação com a equipe a fim de dar o apoio necessário para que possam atingir os objetivos lançados pela corporação na entrega dentro dos prazos negociados. Trabalho de forma que as pessoas me vejam como um LÍDER e que assumam o compromisso comigo pelo respeito e ética na gestão.

Tenho muito foco nos resultados e trabalho para desenvolver a equipe com essa visão e também ter engajamento e comprometimento, e não somente fazendo as tarefas pela obrigação.

Gráfico Radar PDA

NATURAL



Autocontrole



	R	E	P	N	A
Perfil	84	62	0	54	8
IE	59%	53%	33%	51%	37%

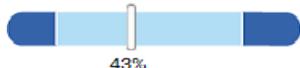
Tomada de Decisões



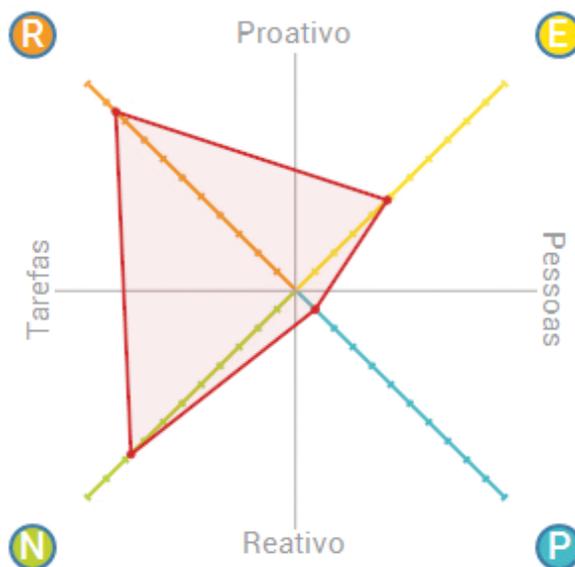
Intensidade do Perfil



Energia



ADAPTADO



Autocontrole



	R	E	P	N	A
Perfil	85	38	0	77	69
IE	59%	47%	33%	57%	55%

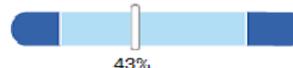
Tomada de Decisões



Intensidade do Perfil



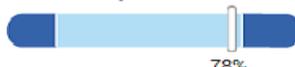
Energia



Equilíbrio de Energia



Modificação do Perfil

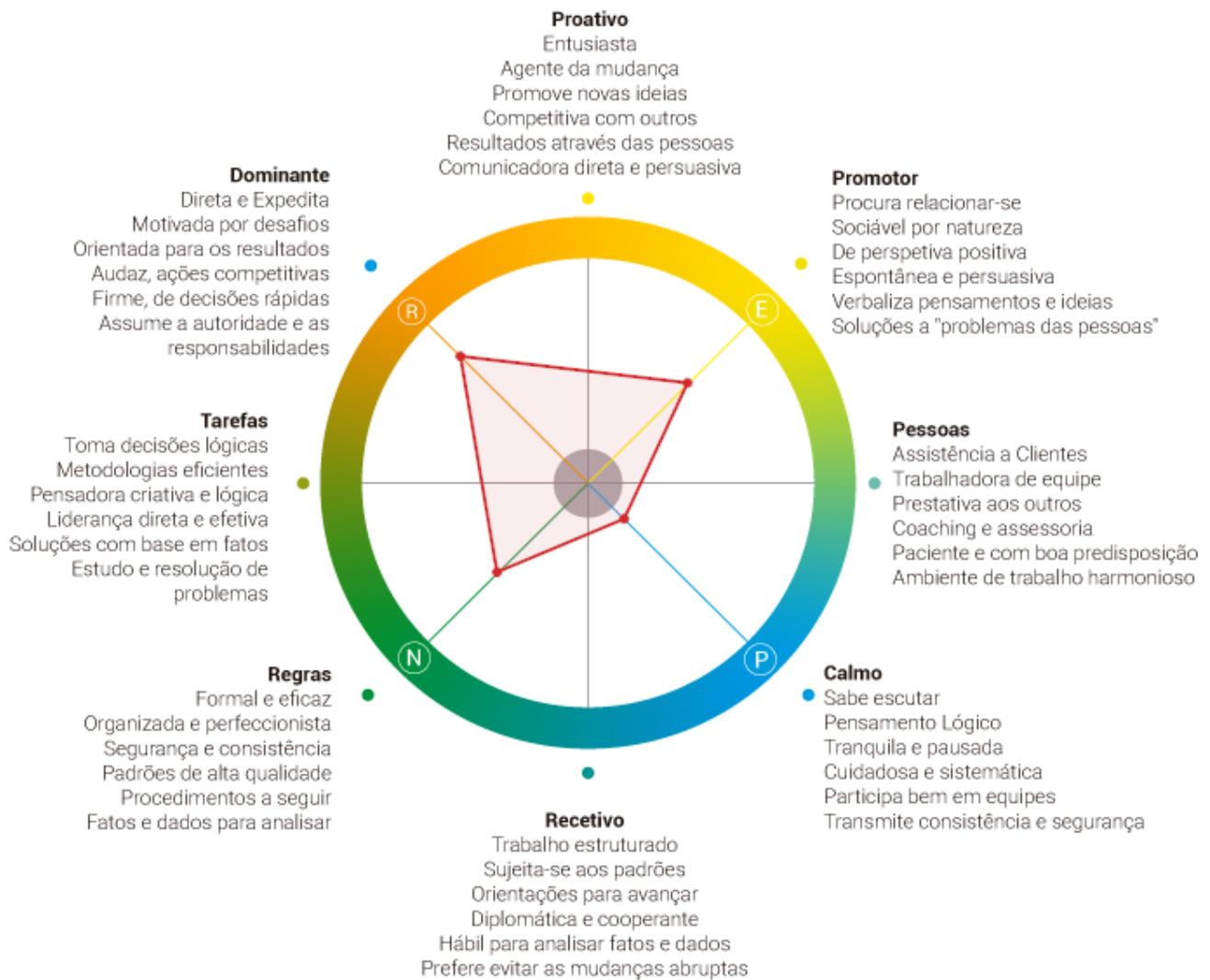


Tempo do Formulário



● Laércio Malacarne

Gráfico Circular PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	84	62	0	54	8
IE	59%	53%	33%	51%	37%

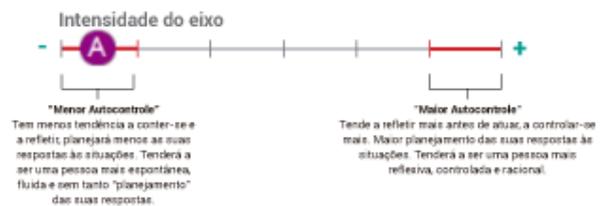


Gráfico Comportamental de Radar



- Iniciativa**
É uma pessoa integradora e tem um interesse extrovertido pelos outros. Tem a habilidade de ganhar o respeito e a confiança de diversos tipos de pessoas. Destaca-se pela sua proatividade, criatividade e dinamismo na sua orientação para os resultados.
- Persuasão**
É uma pessoa sociável e que causa boa impressão pela sua cordialidade, compreensão e compaixão. Trabalha com e através das pessoas para conseguir que o trabalho seja feito. Orienta-se para os resultados de forma criativa. É persuasivo e esmera-se para agradar e convencer os demais.
- Influência**
É por natureza uma pessoa muito sociável e amistosa na sua abordagem com os demais. Prefere trabalhar com e através das pessoas para completar as tarefas e atribuições. Tem uma visão otimista e orienta-se para os resultados trabalhando em equipe, aplicando a sua influência e as suas habilidades interpessoais.
- Autonomia**
É uma pessoa segura de si, confiante e independente. Prefere desenvolver os seus próprios pensamentos e opiniões e idealmente fazer as coisas "à sua maneira". Orienta-se para os resultados de forma independente e decidindo em função do seu próprio critério e sem esperar pelas opiniões de outros.
- Assessoria**
É uma pessoa que se destaca pela sua comunicação. Aceita as opiniões dos outros e tem disposição para escutar. Adota um estilo amistoso, persuasivo, cortês e atua de forma amável e complacente. Orienta-se para os resultados de forma amigável, trabalhando em equipe e promovendo um ambiente harmonioso. É também uma pessoa paciente, criativa, boa colega e coach.
- Serviço e suporte**
Esta pessoa tende a ser paciente, calma e equilibrada em quase todas as situações, inclusive em situações "de pressão". Pode ser um pouco relutante a demonstrar as suas preocupações e frustrações. Orienta-se para os resultados de forma útil, ouvindo e analisando a informação.
- Amabilidade**
Tem grandes aptidões para assumir cargos administrativos e especializados. Destaca-se por ser uma pessoa diplomática e usa o tato na sua abordagem com os outros. Orienta-se para os resultados de forma paciente, consistente, amável e cordial, evitando o confronto.
- Paciência**
Dedica tempo aos outros, sabe escutar e tem um alto nível de empatia com as pessoas. É uma pessoa paciente, ponderada, amável, generosa, grata e compassiva. Orienta-se para os resultados de forma paciente e consistente, tomando o tempo necessário.
- Precisão**
Trabalha mais confortável e eficazmente em ambientes e situações estruturadas e bem definidas. É uma pessoa cautelosa na abordagem aos problemas e às decisões. Destaca-se pela sua precisão e cuidado na sua orientação para os resultados.
- Concentração**
Esta pessoa destaca-se pela sua precisão e perfeccionismo. Prefere seguir procedimentos tanto na sua vida profissional como privada. Não quer cometer nenhum erro no seu trabalho, onde prioriza a análise e a ordem. Concentra-se e segue procedimentos na sua orientação para os resultados.
- Análise**
Tem uma marcada tendência para a administração e para a especialização. É uma pessoa altamente confiável, muito disciplinada e precisa. Orienta-se para os resultados avaliando a informação e os fatos e avançando de forma lógica, sistemática e organizada.
- Obediência**
É uma pessoa que detesta cometer falhas ou erros no seu trabalho. Interessa-se pelos detalhes do seu trabalho ou tarefa e vai esforçar-se muito para fazer o seu trabalho com perfeição. Orienta-se para os resultados de forma consistente e segura, analisando a informação disponível e seguindo procedimentos.
- Implementação**
É uma pessoa meticulosa e exata, com um dinamismo inato para a resolução de problemas. Tem curiosidade pelas causas dos problemas e pode ter uma ampla gama de interesses. Orienta-se para os resultados estudando e resolvendo problemas difíceis e tomando decisões com base na lógica.
- Dinamismo**
É uma pessoa cordial, intensa, impaciente e que anseia por agradar. Esforça-se para que as coisas se iniciem, avancem e se obtenham os resultados tão rapidamente como seja possível. Orienta-se para os resultados de forma dinâmica e promovendo a mudança, adaptando-se rapidamente às novas situações.
- Determinação**
Olha para frente e compete para alcançar as suas metas. Vai à procura das coisas em vez de esperar que aconteçam e assume riscos para atingir as suas metas. Orienta-se para os resultados de forma determinada, firme, confrontando se for necessário, assumindo a responsabilidade e os desafios.
- Expeditivo**
É uma pessoa expedita com um urgente e impaciente desejo de produzir resultados rápidos. Desfruta muito da variedade no seu trabalho e orienta-se para os resultados de forma dinâmica, competitiva e tomando decisões rápidas.

Tendências de Comportamento

IMPORTANTE: Em ótimas condições do ambiente, a grande maioria das pessoas pode ter a capacidade de desempenhar-se adequadamente em quaisquer das seguintes competências. Referimo-nos a "ótimas condições" quando, no ambiente profissional, acontecem várias das seguintes condições: boa liderança, motivação, reconhecimento, suporte e capacitação, entre muitas outras. Entendemos que nem sempre as condições do ambiente são as melhores...

Cumprimento de normas e políticas

Esta competência mede as habilidades da pessoa referente ao cumprimento de políticas e controle, respondendo de acordo com as normas e procedimentos corretos.



Atenção e escuta

Esta competência mede as habilidades de "escuta e receptividade" da pessoa. Paciência, tolerância e tempo para dedicar aos outros.



Orientação competitiva para os resultados

Esta competência mede as habilidades da pessoa em se Orientar para os Resultados por meio de um estilo direto e competitivo, assumindo certos riscos e confrontando, se necessário.



Assessoramento, suporte e atenção aos clientes

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que se refere à "Atenção ao Cliente" e à sua Capacidade de prestar serviços por meio de um estilo amável, atencioso e consistente



Dinamismo e sentido de urgência

Esta competência mede as habilidades da pessoa de responder a desafios que requeiram diversidade, mudança e variedade, quando o tempo é escasso e a urgência é importante.



Implementação

Esta competência mede a orientação para as tarefas. Habilidade da pessoa em administrar e gerenciar tarefas, respondendo de acordo com as normas e procedimentos corretos.



Persuasão e Extroversão

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que diz respeito a "relações Interpessoais" e à sua Capacidade de Relacionamento por meio de um estilo extrovertido, sociável e persuasivo.



Precisão - Qualidade

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que se refere às tarefas que necessitam de precisão, qualidade e detalhe. Fazer acompanhamento dos temas até sua definição.



Pro atividade e independência

Esta competência mede a "proatividade", tanto para tarefas como para as pessoas. As habilidades de persuasão e capacidade de motivar outros em busca de desafios que requeiram criatividade e independência.



Orientação estratégica para os resultados

Esta competência mede as habilidades da pessoa para se Orientar aos Resultados por meio de um estilo concreto e consistente, elaborando estratégias, minimizando os riscos e evitando a confrontação.



A importância de identificar e conhecer o Perfil Natural de comportamento das pessoas é para nós extremamente útil para que possamos prever que todo esse "esforço" poderá requerer e exigir estas competências, isto é, se a pessoa poderá exibi-las naturalmente, espontaneamente e "sem esforço" ou se precisará de um "esforço maior " para se desenvolver, uma vez que elas não são competências "naturais" dessa pessoa. Por exemplo: A competência "Capacidade de Análise" exigirá de uma pessoa de "natureza impaciente e inquieta" um esforço maior, enquanto a competência "Sentido de Urgência" será uma habilidade natural para ela, portanto requererá "menos esforço".

Plano de Ação

Este formulário destina-se a uma meta - faça cópias para desenvolver outras metas.

META (O que é o que eu quero alcançar)

BENEFÍCIOS (O que vou obter quando alcançar esta meta)

PASSOS PARA ALCANÇAR ESTA META (Que devo fazer para alcançar esta meta)

PRAZOS ESTABELECIDOS (Quando vou completar estas ações)

POSSÍVEIS OBSTÁCULOS (Que coisas poderiam interferir no sucesso desta meta)

POSSÍVEIS SOLUÇÕES (Como vou conseguir eliminar os obstáculos em meu caminho)

MÉTODO PARA MONITORAR O SEU PROGRESSO (Como vou saber que estou progredindo)

VALE A PENA DEDICAR TEMPO, ESFORÇO E DINHEIRO NESTA META?

Sim _____ Não _____ Sim, mas depois _____ DATA DE HOJE _____

Sete dicas para o plano de ação

1. Lembre-se dos benefícios que você receberá ao alcançar suas metas.

Identifique os benefícios que você receberá: maior efetividade no trabalho, melhorar sua satisfação profissional, incrementar suas habilidades interpessoais, etc. , Quais serão os benefícios?

2. Lembre-se de sua disponibilidade de tempo.

Há 525.600 minutos em um ano. Se você utilizar 15 minutos todos os dias para desenvolver-se, aplicará um total de 5.475 minutos por ano. Isso terá como resultado 0,0104 de seus minutos anuais disponíveis. Você pode economizar 0,0104 de seus minutos para desenvolver-se?

3. Faça as coisas uma de cada vez.

A grande tarefa de autodesenvolver-se é composta de pequenas tarefas. Divida e conquiste: divida a grande tarefa em várias e pequenas subtarefas. Então, concentre-se em uma subtarefa por vez e finalize-a.

4. Pratique, pratique, pratique.

A prática conduz à aprendizagem. Quanto mais prática houver, mais você aprenderá. Um pouco de prática todos os dias é melhor que uma grande sessão de prática por semana.

5. A perseverança conquista.

Prenda-se a seu Plano de Ação. A perseverança é a conduta crítica necessária para que você alcance suas metas. Às vezes as pessoas se detêm ao se aproximar do triunfo. Siga em frente... não pare. Se você parar, nunca atingirá suas metas.

6. Responda eficazmente ante seus erros.

Responda eficazmente ante seus erros. Todos cometemos erros. Você cometerá ao realizar seu Plano de Ação e ao trabalhar no êxito de suas metas. Responda eficazmente. Aceite a responsabilidade por seus erros, sinta-se seguro apesar de cometê-los e aprenda com eles. Não pense que você nunca deve cometer erros, não se preocupe nem fique obcecado com eles, e nunca se desanime por cometê-los.

7. Evoque suas "lembranças de êxitos".

Quando se sentir pressionado/a ou frustrado/a ou quando sentir que não está progredindo em seu Plano de Ação, evoque uma "memória de êxito". Lembre de um de seus êxitos ou sucessos passados. Inunde sua mente com essa memória e permita que ela crie pensamentos, emoções e imagens positivas. Você se sentirá bem, sua confiança aumentará e poderá continuar com seu plano de ação e trabalhar para atingir as suas metas.