

**Relatório de Perfil Comportamental
De Sani Maria**

Realizado no dia 03-03-2011

Este Relatório de Perfil Comportamental é um produto de PDA International.

PDA International é líder no fornecimento de avaliações comportamentais aplicadas para recrutar, reter, motivar e desenvolver talentos.

Por favor, para mais informação contatar-se conosco no +54 (11)4717-2900 ou através de nosso website www.pdainternational.net

Introdução

Esta avaliação é um instrumento confiável, cientificamente validado. Foi desenvolvido especificamente para identificar e prever o comportamento das pessoas nas organizações.

Partindo da base que você mesmo completou o formulário, seguindo e respeitando as instruções, deveria encontrar no presente relatório, uma descrição certa de como você geralmente responde às diferentes situações, desafios, compromissos que se apresentam no dia a dia.

Em síntese, esta avaliação pode descrever como você se comportará e por quê. Tem que levar em consideração que em algumas oportunidades podemos adaptar-nos e modificar nossos comportamentos, potencializando ou inibindo nossas tendências naturais.

Encontrará nesta avaliação informação extremamente valiosa como, por exemplo, quais são as coisas que mais o motivam, quais são os comportamentos que surgem espontaneamente e que geralmente, são as de baixo nível de estresse.

Te convidamos a ler detalhadamente este relatório, fazendo foco nas características enunciadas a seguir, que foram incidindo (... ou poderiam incidir) em seu desenvolvimento. Identificando aquelas que tiveram uma incidência positiva e foram favorecidas, bem como também identificando as que em diferentes oportunidades incidiram de maneira negativa.

Indicador de Consistência



A Informação contida no relatório é "coerente e consistente", por isso é válido para interpretar e de base sólida para tomada de decisão.

Gráfico PDA

Eixo do Risco

Cauteloso

Arriscado



É uma pessoa geralmente amável, afável. Prefere não assumir riscos e só em alguns momentos será competitiva. Motivam-na principalmente os ambientes e situações livres de tensões e confrontações, já que confrontará só se considerado essencial.

Eixo da Extroversão

Introverso

Extroverso



É uma pessoa certamente reservada e um tanto discreta. Interage com outros sem problemas, mas pode ser considerada como uma pessoa que prefere estar a sós. Pode trabalhar individualmente ou em grupos pequenos. Transmite uma impressão de auto-suficiência e ceticismo. Marca uma diferença entre quem são seus "amigos" e quem são seus "conhecidos".

Relatório Perfil Comportamental de Sani Maria

Eixo da Paciência

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente



É uma pessoa tranquila e paciente, motivada pela segurança, consistência e o foco nas prioridades. O incomoda a inconsistência e pode chegar a desmotivar-se se apressarem seu ritmo. Costuma ser caseira e inclinada à família. É amável, tolerante, paciente, afetuosa, gosta das atividades rotineiras e repetitivas.

Eixo das Normas

Independente

Sujeito às normas



É uma pessoa que sujeita-se sem inconvenientes às normas. Mostra abertura razoável e está aberto às ideias dos outros. Pode estar aberto que lhe proporcionem direção e determinem as normas. Preocupa-se que as coisas sejam bem feitas. É tolerável, cortês e cooperativa.

Eixo do Autocontrole

Emocional

Racional



É uma pessoa que tende a ser emotiva, emocional. Em algumas oportunidades 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 destas características. Quanto mais "alto" pontuar cada eixo, mais intensa será a conduta e mais característica será no Perfil Profissional da Pessoa.

Relatório Perfil Comportamental de Sani Maria

Palavras Descritivas

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

Moderado
Estável
Receptivo
Serenos
Lógico
Meticuloso

Exato
Tranquilo
Adaptável
Focalizado
Preciso
Sistemático

Realista
Sincero
Leal
Seletivo
Pergunta “por quê” e “como”.

Descritivo do Perfil Natural

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre o 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 sobre 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 também sua capacidade de "autocontrolar" seus impulsos e emoções.

Sani é um indivíduo receptivo, estável, metucioso que precisa compreender por que e como as coisas são feitas. Pode trabalhar bem solo em pensar e planejar as tarefas. Também trabalhará eficazmente em relações de pessoa a pessoa. A natureza cooperativa de Sani, sua habilidade para escutar e sua lealdade o levam a trabalhar bem em grupos pequenos e em equipe.

Sani se incomoda com situações antagônicas e os confrontos cara a cara. Tem boas habilidades para escutar e muita empatia. Seu estilo empático o leva a ser tolerante com as pessoas, a estar disposto a respeitar as idéias e opiniões dos outros e a ser geralmente respeitoso com as pessoas. Elas o encontrarão, gentil, calado e pacífico.

Normalmente é leal, agradável e tranqüilo. Sani é eficaz graças a sua aproximação sistemática, sua habilidade de identificar e analisar fatos e dados, seu consistente enfoque na qualidade, sua firmeza, previsibilidade e lealdade com a organização e colegas. É idôneo em atribuições que requerem de persistência, paciência e minuciosidade.

Sani pode se ocupar eficazmente de atribuições de trabalho rotineiras e tarefas repetitivas e de problemas. Sente-se à vontade ao supervisionar as tarefas, mas talvez não seja tão fácil começar novos projetos. Precisa consultar, seja a seus clientes ou a seus superiores, com certa regularidade.

Em suas discussões Sani utiliza fatos, procedimentos e normas, como base de qualquer argumento. Tem uma tendência a atuar defensivamente quando é desafiado e pode se tornar introvertido e adotar uma postura hostil. Aproxima-se dos problemas e decisões de uma maneira reflexiva e focada. Opera de maneira metódica e lógica ao resolver os problemas.

Prefere estabelecer relações estáveis tanto no trabalho quanto na sua vida privada, mas diferencia claramente entre amigos e conhecidos. Gosta de saber aonde vai e por que. Pode se adaptar à necessidades da equipe, mas prefere que lhe encomendem alguma tarefa em particular. Além disso gostaria de um ambiente de trabalho razoavelmente tranqüilo para poder se concentrar.

Muitas vezes está atento aos detalhes, mas não se perde neles. Quere pensar cuidadosamente as coisas antes de tomar uma decisão, pelo que pode mostrar certa confusão o hesitação ao tomar uma decisão, especialmente se lhe pedem operar em uma área nova ou pouco familiar.

Trabalhará eficazmente em postos nos que sentir seguro a longo prazo. É importante que seu superior seja consciente da sua necessidade de fazer as coisas bem e evitar complicações. Também é necessário o reconhecimento, mas só o "reconhecimento franco e sincero". Também prefere o trabalho harmônico, sem mudanças repentinas ou abruptas.

Sani tem uma aproximação calma e equilibrada das tarefas e problemas, a habilidade de ficar

Relatório Perfil Comportamental de Sani Maria

tranqüilo em situações turbulentas, um estilo paciente e resignado e a habilidade de suportar os atrasos de trabalho de uma maneira firme.

Possivelmente Sani percebe como uma perda de tempo as conversações sociais ""superficiais"" com pessoas que não são do seu círculo íntimo. Precisa de privacidade nos seus assuntos e pensamentos pessoais e se sentirá tenso quando sentir que isso não é respeitado.

Provavelmente reaja a esta tensão se mantendo muito calado, sem exteriorizar seus pensamentos e se afastando das pessoas.

Ao priorizar a “qualidade” à “quantidade” e buscar a efetividade, prefere ter tempo suficiente para os projetos nos que se envolve. Incomoda-se ao sentir que é pressionado com os tempos para tomar decisões e com as mudanças de último minuto, pelo que poderia ficar tenso e ansioso. Esta característica de procura da “qualidade” pode levá-lo a investir tempo demais nos detalhes de um projeto afetando os tempos dele.

Estilo Gerencial

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

Liderança

- Em seu estilo gerencial Sani se sentirá à vontade seguindo procedimentos, pelo qual poderia depender de sua própria experiência e de precedentes
- Geralmente delega e dá muita liberdade aos seus colaboradores para que atuem sozinhos, mas será minucioso e exigente com os resultados
- Adotará diante da sua equipe um estilo de “administrador”
- Motiva sua equipe mediante a serenidade e a preocupação, transmitindo segurança e estabilidade a seus subordinados
- Gosta de ensinar e dar conselho aos seus colaboradores
- Maneja as situações difíceis de maneira relaxada e calma
- Dificilmente proponha idéias inovadoras a menos que tenha certeza dos resultados
- Comumente, ainda que de maneira calada, se preocupa e está atento com necessidades das pessoas em volta dele

Tomada de Decisões

- Ao tomar decisões tomará seu tempo, com o propósito de analisar detalhadamente a situação e se garantir de tomar a decisão mais acertada
- Estará atento e se baseará nas regras e as normas que a organização segue
- Detesta ser pressionado com os tempos na hora de tomar uma decisão, pelo qual dificilmente tomaria decisões precipitadas
- Colegas mais dinâmicos e ágeis poderiam em oportunidades considerá-lo como uma pessoa indecisa
- Sentirá-se seguro para tomar decisões quando contar com toda a informação necessária para avançar
- Seu estilo se caracteriza por ser mais consultivo do que exigente.

Comunicação

- Ainda que a comunicação em general não seja seu ponto mais forte, em sua área de experiência é um comunicador eficiente.
- Tem boa capacidade para escutar. Prefere escutar antes que falar.
- Comumente preferirá fazer as comunicações por escrito.
- É muito sensível na comunicação verbal, pelo que poderia em oportunidades tentar evitar as conversações irrelevantes.

Estilo Vendas

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

Abertura

- Geralmente é particularmente introvertido pelo qual dificilmente se destaque na abertura ou na comunicação
- Proporcionará informação unicamente quando receber perguntas concretas ou quando falar de temas sobre os que possui conhecimentos
- Ao ser sério por natureza talvez tenda a ser um pouco introvertido quanto à maneira de se comunicar
- Já que é cuidadoso e aponta a incluir todos los detalhes, geralmente demora bastante tempo para explicar as coisas
- Para as pessoas mais aceleradas, o ritmo de Sani pode parecer muito lento.

Fechamento

- Para a gestão do fecho utilizará todo seu conhecimento e experiência, explicando cuidadosamente seu produto ou serviço
- Prefere não pressionar as pessoas para conseguir um fecho
- Em oportunidades poderia se concentrar muito nos detalhes e não perceber os sinais de compra
- Terá mais probabilidades quando tratar com especialistas que tenham habilidades similares às suas.
- Por não se caracterizar por ser dogmático dificilmente tenha boas habilidades para o fecho
- Em oportunidades poderia se dar por vencido muito facilmente em lugar de insistir para superar as objeções
- Detesta a rejeição, pelo que dificilmente fechar vendas e solicitar pedidos o motivem

Atendimento ao Cliente

- Fiel a seu estilo minucioso, se esforçará para “responder detalhadamente” às necessidades de serviço dos clientes.
- Ainda que de maneira calada e submissa, gosta de ajudar os outros.
- Será cooperativa e oferecerá proativamente sua ajuda.
- Garante-se de que as tarefas tenham um acompanhamento até sua finalização.
- Fará tudo quanto for possível para conservar as contas existentes.

Como liderar o Sani efetivamente

Nesta seção descrevem-se aspectos de importância para levar em consideração para "treiná-lo efetivamente". Os pontos descritos abaixo se apoiam sobre a base do estilo natural de comportamento e são fundamentais para serem levados em conta por toda pessoa que espera liderá-lo, para alcançar o máximo de eficácia e toda sua capacidade.

- Sani tem excelentes habilidades para escutar, apesar de ser um pouco reticente em efetuar perguntas em público ou em situações de grupo onde possa ficar “exposto”. Seria importante gerar espaços onde Sani consulte livremente e possa eliminar suas dúvidas.
- Por ser uma pessoa introvertida custar-lhe-á trabalhar em grupos grandes e preferirá trabalhar de maneira individual. Não deverá ser exposta a apresentações a não ser que, sejam sobre sua área específica de conhecimento, visto que pode gerar-lhe muita ansiedade.
- Para que possa responder de maneira positiva frente às mudanças, dever-lhe-ão ser antecipados com “tempo”, para que possa assimilá-los sem resistência.
- Necessitará que seu superior lhe dê uma orientação e direção, bem como também lhe explique claramente os objetivos e o que se espera dela.
- Sentir-se-á cômoda com um segmento e uma supervisão por parte de seu chefe através de relatórios escritos e formais.
- Buscará o reconhecimento individual e a segurança de pertencer à equipe.
- Necessitará de seu superior que o dirija e oriente no momento de tomar decisões sob pressão, visto que não se sentirá cômoda tendo esta responsabilidade.
- Preferirá uma comunicação direta, por escrito para esclarecer e reafirmar aspectos.
- Devido ao seu forte “sentido da obrigação” pode em oportunidades chegar a aceitar muitas tarefas, o que poderia estressá-la, e em conseqüência baixar seu rendimento.
- Será motivada com os trabalhos analíticos que requeiram muita concentração.

É importante levar sempre em conta que o potencial desta pessoa reside em sua capacidade analítica e de concentração. Fazendo foco no êxito dos padrões de trabalho de alta qualidade.

Pontos fortes que podem se converter em limitações

Nesta seção descrevem-se algumas tendências próprias do estilo de comportamento que eventualmente poderiam converter-se em limitações. São aspectos claramente positivos do estilo de comportamento desta pessoa, mas que, se não se moderarem ou atenderem oportunamente, poderiam jogar contra.

- A rigidez no seu estilo de trabalho pode inibir sua habilidade para mudanças de direção e a flexibilidade nas respostas às diferentes pessoas.
- Pode ser muito cautelosa ao aceitar idéias novas e não testadas devido a sua preferência pelo "testado e verdadeiro".
- A tendência a ser detalhista pode incomodar as pessoas que desejam uma apresentação breve e centrada no "quadro geral".
- A sua abordagem paciente e resignada pode levar as pessoas a um excesso de confiança e a "se aproveitarem" da situação.
- A preferência por trabalhar de maneira firme, previsível e lógica pode inibir a flexibilidade ao responder às perguntas e à instabilidade das pessoas.
- A cautela pode levar a perda da capacidade de assumir riscos e de ter condutas pró-ativas.

Chaves para motivar efetivamente a Sani

Nesta seção são descritos aspectos de importância a levar em conta para alcançar e manter um alto grau de motivação nesta pessoa. Os pontos descritos a seguir baseiam-se em seu estilo de comportamento e são fundamentais para ser levados em consideração por toda pessoa que alocar tarefas, responsabilidades ou simplesmente trabalha junto a esta pessoa, como parte de uma equipe.

Oferecer-lhe um clima de trabalho confortável, positivo e cooperativo

Dar-lhe a oportunidade de ajudar e aconselhar outros

Dar-lhe oportunidades de reconhecimento entre colegas, por um trabalho bem feito

Reconhecer-lhe sua necessidade de ter expectativas claras para seu trabalho

Dar-lhe a oportunidade de trabalhar em problemas difíceis

Evitar acelerá-la e não pressioná-la para que complete as tarefas com rapidez

Reconhecer-lhe sua habilidade de gerenciar tarefas repetitivas que requerem um alto grau de exatidão, concentração e qualidade

Dar-lhe a oportunidade de trabalhar em um ambiente consistente, previsível, lógico e estável

Comunicar-lhe as mudanças propostas com a maior clareza e explicação possível

Situação Atual

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

Em relação a sua interação com os outros, Sani entende que deve ser mais extrovertido, mais simpático. Pode estar percebendo que o ambiente lhe demanda ser mais sociável e utilizar mais a persuasão para influenciar os demais.

Sani pode estar percebendo que deve ser um pouco mais independente e intuitivo. Atualmente poderia sentir que o cargo atual lhe exige “desprender-se” das normas e dos procedimentos e fazer as coisas baseando-se mais em seu próprio critério / opinião.

Tomada de Decisões

Esta análise indica que a tendência pró-ativa e arriscada de Sani em tomar decisões é compensada com certa tendência a evitar as decisões apressadas. Estas forças contrapostas (Avanço/não avanço) geram um estado de certa indecisão. Apesar deste fato, Sani percebe que para ter êxito em sua posição atual deve animar-se e ser mais pró-ativo, por tal motivo atualmente está mudando seu estilo de Tomada de Decisões e sendo um pouco mais arriscado, tomando como base para avançar em suas decisões os fatos e informações que estejam a seu alcance.

Equilíbrio de Energia

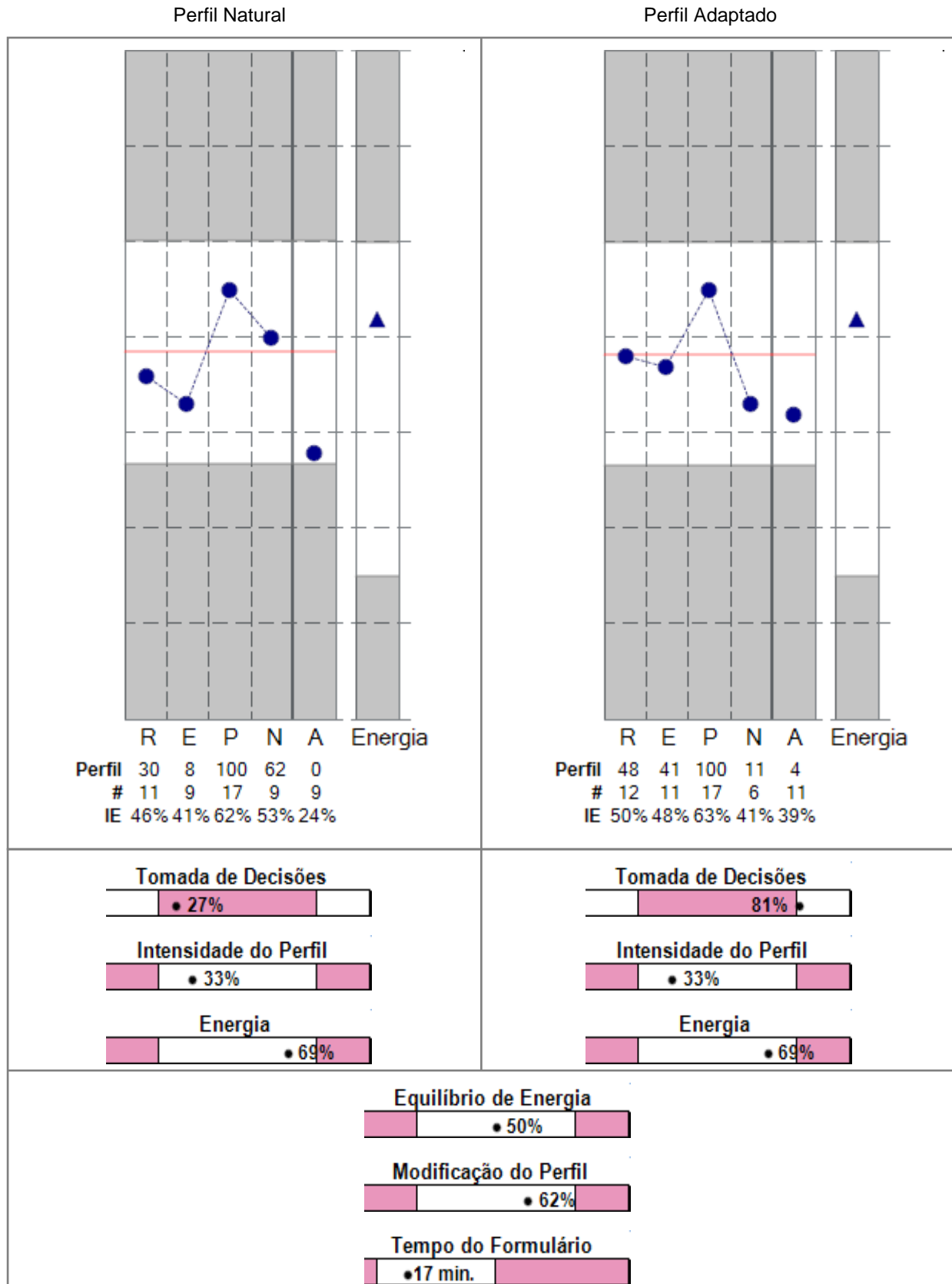
Não são percebidas mudanças em sua energia, e em consequência disto esta análise sugere que Sani sente que seu nível de energia é compatível com o trabalho que realiza no momento.

Modificação do Perfil

Esta análise sugere que Sani é uma pessoa flexível, certamente adaptável e que não tem maiores inconvenientes em modificar seu estilo comportamental em prol de se adaptar as solicitações de seu cargo atual.

Este relatório está relacionado unicamente com características do comportamento. O êxito em qualquer cargo específico dependerá de que o candidato tenha a inteligência, capacidade e experiência apropriadas.

Gráfico Perfil Comportamental



Palavras

Palavras Adaptado:

1 2 3 5 6 7 8 9 10 11 13 14 16 19 20 21 24 25 26 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 39 41 45
46 47 48 49 51 53 54 55 58 60 61 62 64 65 69 71 72 75 76 77 78 80 83 84 85

Palavras Natural:

1 2 3 5 6 7 8 11 13 14 16 19 20 21 22 23 24 25 26 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 39 41 45
46 47 48 49 50 51 53 54 58 60 61 62 64 69 72 75 76 78 79 80 82 83 85

Descrição

Sou uma pessoa determinada, com princípios éticos e morais definidos. Tenho um ótimo relacionamento interpessoal. Sou afetiva, preocupo-me com as pessoas que necessitam de ajuda. Gosto de estar com amigos, sou alegre, gosto de música, dançar, caminhar.

Busco atualização profissional para interagir com o mercado de trabalho.

Frente a situação de tensão procuro manter-me serena mas com agilidade para tomada de decisão.

Gosto de ouvir as pessoas e procurar ajudá-las dentro de minhas condições.

Minha família é o núcleo mais importante das minhas relações.

Sou espiritualizada e tenho muita fé em Deus.

Relatório Perfil Comportamental de Sani Maria

Plano de Ação

Este formulário é para uma meta - faça cópias para desenvolver outras metas.

META (O que é o que eu quero alcançar)

- 1.
- 2.

BENEFÍCIOS (Que vou obter quando alcançar esta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

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

- 1.
- 2.
- 3.

PRAZOS ESTABELECIDOS (Quando vou completar estas ações)

- 1.
- 2.
- 3.

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

- 1.
- 2.
- 3.

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

- 1.
- 2.
- 3.

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

- 1.
- 2.
- 3.

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

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

Sete ajudas para a 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. Isto terá como resultado um .0104 de seus minutos anuais disponíveis. Você pode economizar .0104 de seus minutos para desenvolver-se?

3. Faça as coisas uma por 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. Enquanto mais prática houver, mais aprende. Um pouco de prática todos os dias é melhor que uma grande sessão de prática a cada 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. As pessoas às vezes se detêm ao se aproximar do triunfo. Siga em frente... não pare. Se você parar, nunca conseguirá 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 e obsesione 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 um de seus êxitos ou sucessos passados. Inunde sua mente com essa memória e permita que a mesma crie pensamentos, emoções e imagens positivas. Você se sentirá bem, sua confiança aumentará, e poderá continuar com seu plano de ação e trabalhar no êxito de suas metas.