

# Relatório Comportamental

Modelo de Relatório: ESTENDIDO



**Thais dos Santos Sampaio**

Email: [ti05@itb.ind.br](mailto:ti05@itb.ind.br)

Tempo de resposta: 4 minutos

Dificuldade em definir para si um estilo claro de comportamento. O Resultado pode ser interpretado como um reflexo verdadeiro do candidato no teste. Verificar Perfil positivo menor.

Neste momento, Thais está:

# Planejador Analista

em 06/08/2025



14.07%	13.57%	36.68%	35.68%
Executor	Comunicador	Planejador	Analista
EXTREMAMENTE BAIXO	EXTREMAMENTE BAIXO	EXTREMAMENTE ALTO	EXTREMAMENTE ALTO

Thais é o que podemos denominar de Técnica. Sua forma de atuar combina exatidão e precisão com paciência para trabalhar em um projeto até que ele seja concluído. É interessada em produzir trabalhos de qualidade e frequentemente não mede esforços para que o resultado seja o melhor possível. Racional e calma. Prefere não tomar decisões sozinha, e prefere não se manifestar em meio a um grupo.

## SUBCARACTERÍSTICAS

As subcaracterísticas deste tipo são: **Paciência, Persistência, Cooperação e Exatidão.**

## HABILIDADES BÁSICAS

Possui facilidade em trabalhos que exijam persistência e exatidão. Usa de praticidade para solucionar problemas.

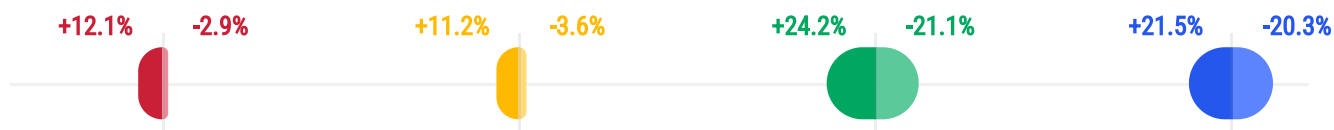
## HABILIDADES COMUNS

Thais é uma pessoa bondosa e confiável que entende o benefício de aprender com os outros. Trabalha duro para atingir seus objetivos, mas nunca hesita em dar crédito a quem merece. Como uma pessoa detalhista, a qualidade é importante para ela em seu trabalho e vida pessoal. Ela é um tanto perfeccionista e não se contenta com trabalho mal feito ou atalhos. Tem um forte senso de certo e errado, com os valores que considera importantes. Ela tem o desejo de ser boa e fazer a coisa certa. Embora essas sejam características admiráveis, Thais tem uma tendência a querer tudo certo. Ela sempre controla suas emoções e mantém a compostura, mesmo sob estresse. Tem uma personalidade estável, continuando mais ou menos o mesmo tanto em momentos bons como ruins. Evitar o caos e os problemas é muito importante para ela. Visto que planeja sua vida e trabalha com cuidado, ela geralmente alcança esse objetivo. Quando surgem problemas, ela geralmente os resolve com maestria. Infelizmente, em algumas circunstâncias, pode optar por não fazer nada em vez de enfrentar o problema.



## GRÁFICO DE FATORES POSITIVOS E NEGATIVOS

Essa é a distribuição de fatores **positivos** ou **negativos** por perfil.



## VANTAGENS

Seu tipo de personalidade tem várias vantagens. Thais é extremamente organizada e motivada a levar os projetos adiante. É ordeira, estruturada e respeita prazos e cronogramas. Ela tem um talento especial para evitar possíveis problemas por meio de planejamento e organização cuidadosos. Consegue resolver rapidamente problemas que são difíceis para pensadores abstratos. Ela cria um ambiente estável para si mesma e para os que estão sob sua responsabilidade. É uma trabalhadora confiável e constante, com o compromisso de concluir projetos dentro do prazo e com qualidade. Ela espera que ela mesma e os outros entreguem um trabalho de qualidade. É extremamente autodisciplinada e automotivada. Thais tem uma grande capacidade de entender fatos e análises. É prática e toma boas decisões com base em métodos e ideias testados e comprovados. Além disso, ela é capaz de viver o presente, sem se preocupar muito com o passado ou alcançar possibilidades futuras a esmo. Isso, naturalmente, a torna muito valorizada em sua organização.



## DESVANTAGENS

Thais é bondosa e trabalhadora, mas ainda enfrenta alguns desafios. Por exemplo, sua natureza realista pode levá-la a se tornar muito negativo e se concentrar em possibilidades negativas. O medo de errar ou falhar pode levá-la a não agir. Quando as coisas não vão bem, ela, muitas vezes, se sente pequena. Visto que se sai bem na maioria das coisas e geralmente é bem-sucedida, muitas vezes se sente livre de culpa quando as coisas dão errado. Ela tem dificuldade para admitir suas falhas e às vezes para pedir desculpas. Da mesma forma, sua autoconfiança muitas vezes resulta em não reconhecer plenamente que ela precisa dos outros. Por fim, Thais tende a julgar os outros por sua capacidade de entender fatos objetivos e análise lógica. Isso significa que, às vezes, descarta ideias e potencial para colaboração com pessoas que usam ideias abstratas ou tem dificuldade para entender conceitos lógicos.



# INDICADORES SITUACIONAIS

## Energia

NORMAL BAIXA



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, emandando muitas habilidades não naturais do perfil.

## Exigência do meio

NORMAL BAIXA



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.

## Aproveitamento

NORMAL 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.

## Autoconfiança

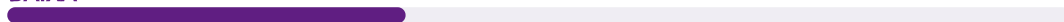
NORMAL BAIXA



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

## Autoestima

BAIXA



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.

## Flexibilidade

NORMAL BAIXA



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.

## Amplitude

NORMAL ALTA



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.

## Automotivação

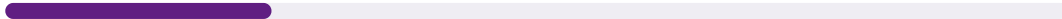
ALTA



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.

## Incitabilidade

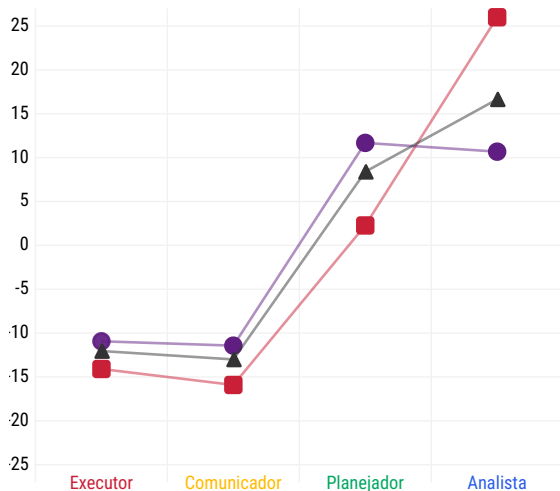
MUITO BAIXA



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

## PERFIL ISOLADO

Este gráfico exibe a intensidade de cada perfil, qual a percepção do respondente sobre a exigência do meio e a previsibilidade de entrega dele, referente aos 4 perfis comportamentais: Executor, Comunicador, Planejador e Analista.

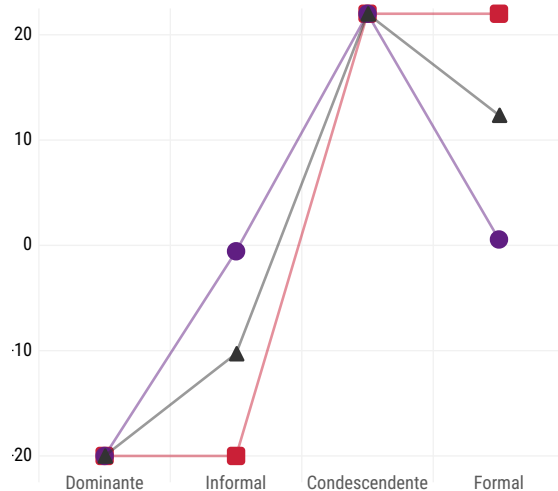


### LEGENDA:

● PERFIL ATUAL

## ESTILO DE LIDERANÇA X LIDERANÇA ATUAL

Este gráfico mostra o estilo de liderança do respondente, o seu perfil interno e a exigência do meio sobre a forma como exerce a liderança, comparados à tendência de adaptação, referente aos indicadores de dominância, informalidade, condescendência e formalidade.



■ EXIGÊNCIA DO MEIO

▲ FORÇA DE ADAPTAÇÃO



## ESTILO DE GESTÃO REQUERIDO

Thais prefere trabalhos que envolvam o pensamento racional e lógico. É organizada, detalhista e empenhada em seguir as normas e regras de sua organização. Ela gosta de trabalhar com outros, mas assume a responsabilidade por seus objetivos pessoais. Um trabalho que exige atenção aos detalhes é perfeito para suas habilidades. Trabalhos mais abstratos são frustrantes para ela. Ainda assim, é extremamente estratégica e consegue resolver problemas de forma eficaz. Um gerente eficaz vai compreender seu desejo de evitar o caos e lhe dará trabalhos rotineiros e estruturados, mesmo que pareçam chatos. Thais tem uma forte capacidade de se esforçar e não desistir até que um projeto esteja concluído. Tende a abordar a solução de problemas de um ponto de vista tradicional e prefere métodos que já foram usados para resolver problemas semelhantes. Trabalhos que seguem uma sequência lógica, por exemplo, são confortáveis para ela. Um gerente eficaz reconhecerá que ela dá grande importância à ética e lhe dará trabalhos que criam e mantêm princípios justos centrados na pessoa. O modo de pensar radical ou trabalhos que aderem aos seus valores são ideais para ela.



## ESTILO DE LIDERANÇA

Thais é bastante organizada e simpática por natureza. Age com bastante consciência e tato, mesmo quando discute os assuntos mais sensíveis. Ela valoriza regras e tradição e pode até mesmo expandir as regras de um departamento ou organização existente. Se ela está em uma posição de liderança em sua organização é resultado de seu esforço e dedicação, e não de seu desejo de poder. A coisa mais importante que ela oferece a seus funcionários é a segurança e a coerência. Motivar os outros não é uma prioridade para ela, mas se dedica para que sua equipe tenha tudo o que precisa para concluir as tarefas. Outra característica útil na liderança é sua capacidade de manter a calma diante de dificuldades. Pessoas de todos os níveis podem lhe trazer seus problemas porque Thais nunca perde a calma nem é influenciada pela emoção. Em vez disso, elabora um plano e enfrenta o problema.



## ESTILO DE COMUNICAÇÃO

Acima de tudo, Thais valoriza a lógica e fatos concretos. Isso tende a transparecer em sua comunicação, em que considera fatos ou ideias bem definidas. Ela evita e desvaloriza ideias mais abstratas. Conversa de modo suave, mas geralmente é direta, às vezes brusca. Ela é uma grande comunicadora porque é agradável e diplomática, mesmo falando o que pensa. É bem-humorada, mesmo quando está sob grande estresse, então nunca fecha as linhas de comunicação com raiva ou outras emoções negativas. Por causa de seu temperamento calmo, outros podem ter dificuldade para "lê-la". Por exemplo, quando está frustrada ou com raiva, Thais tende a reagir e se comunicar do mesmo modo como quando está feliz. Por ser bondosa e não agressiva, as pessoas gostam dela e confiam em seu julgamento. Isso facilita a comunicação porque ela não precisa gastar tempo convencendo os outros.



## AMBIENTE DE TRABALHO

Prefere ambientes tranquilos, organizados e com pouco barulho. Trabalha melhor com poucas pessoas ao redor.



## DESEMPENHO DE TAREFAS

Realiza suas tarefas com eficiência. É prática, mas a teoria não a perturba. Prefere desempenhar suas tarefas sozinha, e para isso precisa ter todas as ferramentas necessárias à mão. Gosta de executar uma tarefa de cada vez.



## ESTILO DE VENDAS

Seu pensamento de fácil entendimento, bem como o seu forte comprometimento com a ética, faz a coisa certa brilhar através de sua abordagem de vendas. Thais nunca iria vender um produto que ela não acredita. Os valores tradicionais são muito importantes para ela e seu produto é um provável reflexo desses valores. Ainda assim, ela tende a deixar sentimentos pessoais fora do seu local de trabalho. Em vez disso, ela usa a lógica e os fatos para fechar o negócio. Porque ela confia na lógica para tomar decisões importantes, ela espera o mesmo de seus clientes e oferece isso com confiança. Seu discurso de vendas envolve pesquisa, dados, estudos de caso e fatos sólidos. Porque Thais é detalhista, ela nota problemas potenciais antes que outros tipos possam ser identificados e ela está pronta para tranquilizar seu cliente antes que ele ou ela identifique possíveis problemas. Ela é muito direta ao responder às perguntas. Em sua própria vida, ela evita tomar decisões arriscadas que poderiam colocar sua segurança pessoal ou profissional em risco. Ela espera que seus clientes tomem a mesma abordagem e encarem a segurança como parte de sua oferta.



## FATORES MOTIVACIONAIS

Fica motivada quando recebe orientações claras sobre o que tem a se fazer e também com o apoio e reconhecimento por parte de sua gerência.



## VALORIZA OS OUTROS POR...

Lealdade, comprometimento e tolerância.



## NECESSIDADES BÁSICAS

Tolerância, apoio e tranquilidade.



## FATORES DE AFASTAMENTO

Intolerância, desorganização e falta de apoio podem desmotivá-la.



## FORMA COMO BUSCA RESULTADOS

Com muita responsabilidade e disciplina. Não desiste enquanto não for até o fim. Prefere buscar os resultados sem ajuda de outros.



## ORGANIZAÇÃO E PLANEJAMENTO

Thais é extremamente organizada e detalhista. Em casa e no trabalho, acredita fortemente que há um lugar para tudo e que tudo deve estar em seu lugar. Ela pensa de modo estratégico e emprega estratégia para planejar tudo, desde seu dia de trabalho até suas férias. Ela não toma medidas sem sentido e não desperdiça tempo. É tradicional e usa métodos tradicionais para planejar e organizar. Ela sempre planeja com antecedência e se apegar ao seu plano sempre que possível. Além disso, prefere manter uma rotina sempre que possível. Thais tem uma maneira muito peculiar de fazer tudo em sua vida. Muitas vezes, essas rotinas são baseadas em rotinas que ela aprendeu cedo na vida. Por exemplo, ela talvez use os produtos de limpeza que sua mãe usava ou organize seu escritório do jeito que foi treinada em seu primeiro emprego. É improvável que ela use uma nova abordagem para executar um projeto se um método tradicional está disponível.





## REAÇÃO SOB PRESSÃO

Por curto período de tempo, pode ter muito pique para resistir à pressão, mas em longo prazo isto lhe será prejudicial, pois prefere executar suas tarefas com tempo programado.



## RELAÇÃO COM MUDANÇAS

Tende a resistir às mudanças principalmente se forem inesperadas. Prefere ter tempo para analisar e planejar antes de mudar alguma coisa.



## RELACIONAMENTOS

Thais é fiel e leal em todos os seus relacionamentos. Mantém contato com amigos e colegas de trabalho por anos e raramente tem conflitos com outras pessoas. Por ser cautelosa quanto a expressar seus sentimentos, ela talvez hesite em se relacionar completamente com os outros. Também pode evitar expressar suas preocupações quando um amigo ou colega está tomando uma decisão que a deixa desconfortável. Mesmo assim, quando alguém inicia um conflito, Thais normalmente consegue lidar com isso de forma calma e tranquila, sem envolver suas emoções. Visto que toma decisões cuidadosas e conservadoras, as coisas geralmente dão certo para ela. Isso pode levá-la a acreditar que está sempre certa, o que pode criar conflitos nos relacionamentos pessoais mais próximos.



## RELACIONANDO-SE COM OS OUTROS

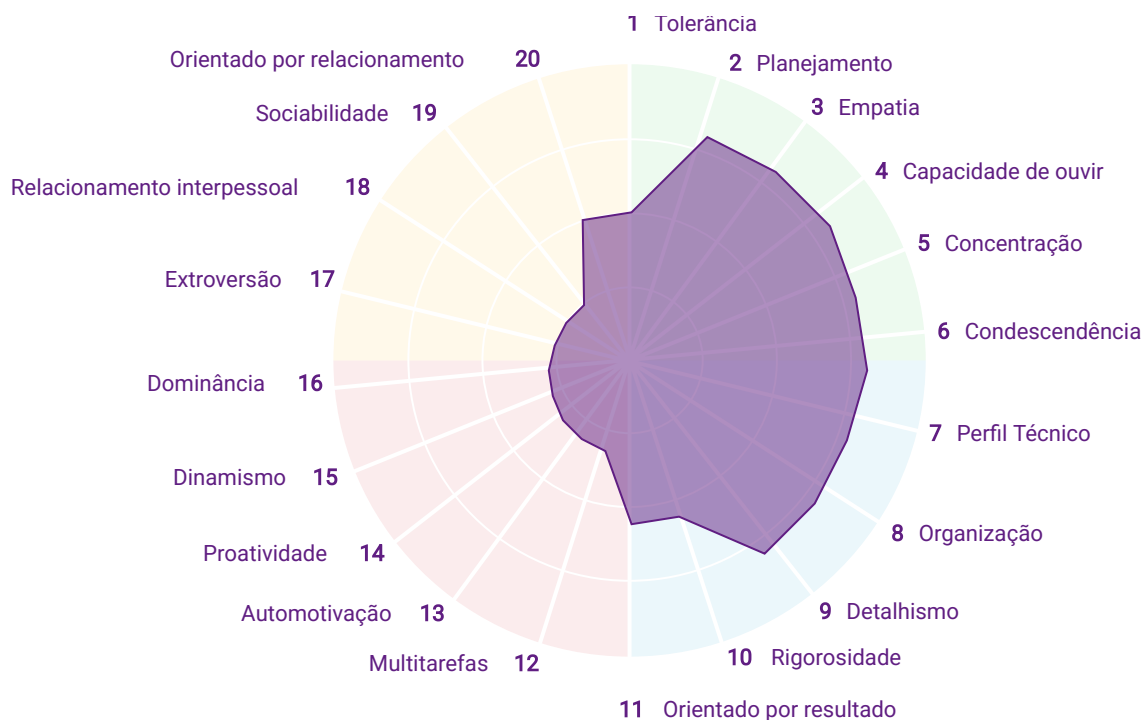
Valoriza amizades e relacionamentos. É agradável com os outros, geralmente bem educada. Tem um estilo reservado. Envolve-se profundamente só depois de um bom tempo.



## TOMANDO DECISÕES

Thais pensa com cuidado antes de tomar suas decisões. Mesmo que se preocupe com os sentimentos dos outros, ela naturalmente procura critérios objetivos e lógicos ao tomar decisões e muitas vezes desconsidera aspectos subjetivos. Fazer a coisa certa e evitar problemas é muito importante para seu processo de tomar decisões. Apesar de trabalhar bem com outros, ela prefere confiar em suas próprias habilidades para resolver problemas e evita pedir ajuda ao lidar com seus problemas. Ainda assim, consulta as pessoas diretamente afetadas pela decisão para garantir que estão de acordo. Ao tomar decisões, Thais tende a confiar em seus valores já existentes. Por exemplo, uma boa decisão para ela é aquela que adere a valores tradicionais. Para ela, sua família e sua organização, ela se esforça para manter a segurança. É improvável que tome uma decisão arriscada se a segurança de qualquer aspecto de sua vida estiver em jogo. Às vezes, se uma decisão difícil torna-se demais para enfrentar, ela a evita por não tomar decisão nenhuma.

# GRÁFICO DE COMPETÊNCIAS



## 1 Tolerância

NORMAL ALTA



Capacidade de tolerar diferentes maneiras de pensar, agir e sentir, mesmo sendo opostas às adotadas por si mesmo.

## 2 Planejamento

MUITO ALTO



Capacidade de planejar as ações, processos e atividades

## 3 Empatia

MUITO ALTA



Capacidade de compreender o sentimento ou reação da outra pessoa imaginando-se nas mesmas circunstâncias.

## 4 Capacidade de ouvir

MUITO ALTA



Capacidade de escuta ativa, habilidade de ouvir com atenção.

## 5 Concentração

MUITO ALTA



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.

MUITO ALTA



## 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.

MUITO ALTO



## 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.

MUITO ALTA



## 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.

MUITO ALTO



## 9 Detalhismo

Capacidade de exposição minuciosa de fatos, planos ou projetos, com atenção a detalhes.

NORMAL ALTA



## 10 Rigorosidade

Competência de uma pessoa exata, precisa, exigente e de raciocínio rigoroso.

NORMAL ALTO



## 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.

NORMAL BAIXO



## 12 Multitarefas

Capacidade de executar várias tarefas ao mesmo tempo.

NORMAL BAIXA



## 13 Automotivação

Indica o nível da capacidade de a pessoa se auto-motivar, a capacidade de motivar-se ao entusiasmo.

NORMAL BAIXA



## 14 Proatividade

Indica a capacidade de agir antecipadamente, resolvendo situações e problemas futuros sem que seja obrigatoriamente requerido.

## 15 Dinamismo

NORMAL BAIXO



Particularidade e característica de quem demonstra energia, movimento e vitalidade, lida bem com mudanças e ambientes dinâmicos.

## 16 Dominância

NORMAL BAIXA



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

NORMAL BAIXA



Característica de quem é extrovertido, expansivo, comunicativo e sociável. Uma pessoa extrovertida tem facilidade em se sociabilizar.

## 18 Relacionamento interpessoal

NORMAL BAIXO



Capacidade de estabelecer conexões ou vínculos com outras pessoas dentro de um determinado contexto.

## 19 Sociabilidade

NORMAL BAIXA



Indica a necessidade e a tendência à busca por relacionamento social com as outras pessoas, de forma expansiva e extrovertida

## 20 Orientado por relacionamento

NORMAL ALTO

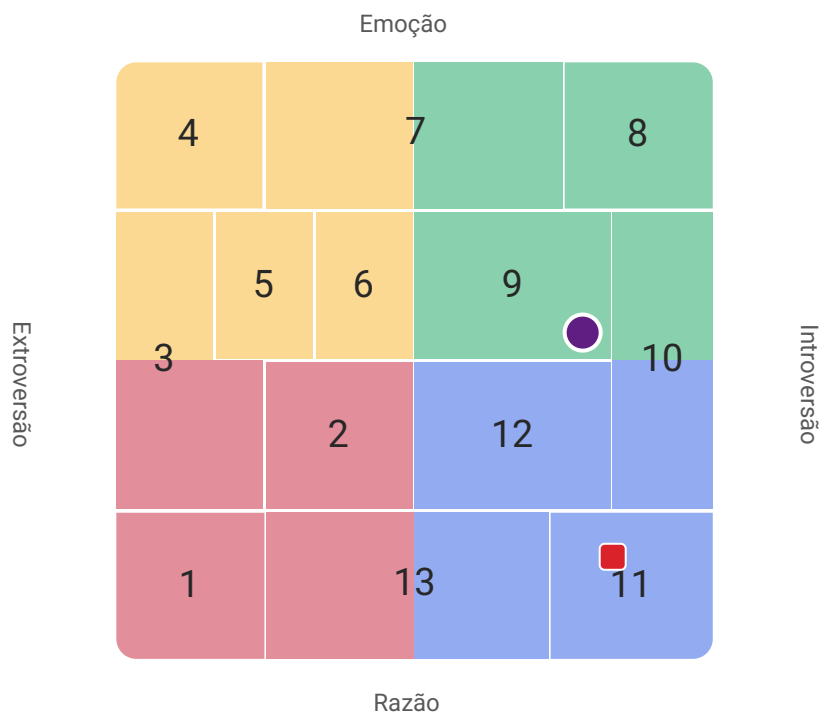


O nível de foco da pessoa em relacionamentos. Esta competência indica o quanto a pessoa se desenvolve por relacionamentos e os prioriza em suas tarefas.



# GRÁFICO DE ÁREA DE TALENTOS

O gráfico da área de talentos destaca a melhor área de atuação do respondente (círculo roxo) com as exigências do meio em que está inserido (quadrado vermelho). A distância entre os dois indica o alinhamento entre o perfil do respondente e o perfil mais propício para a função. Áreas mais distantes do círculo tem maior potencial de desgaste e desconforto profissional. É importante lembrar que esse dado não define a carreira, mas oferece insights sobre pontos fortes, áreas a desenvolver e oportunidades de crescimento.



**LEGENDA:** ● Melhor área de atuação    ■ Exigência do meio

## 1. Comandante - EXTREMAMENTE BAIXO

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 - NORMAL BAIXO

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 - EXTREMAMENTE BAIXO

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 - EXTREMAMENTE BAIXO

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 - BAIXO

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 - NORMAL BAIXO

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 - BAIXO

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 - NORMAL ALTO

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 - MUITO ALTO

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 - MUITO ALTO

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 - NORMAL ALTO

Controlam o trabalho de acordo com as regras. São bons secretários, mecânicos, pintores e eletricitas 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 - ALTO

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 - NORMAL BAIXO

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.