



PUC Minas

Trabalho Interdisciplinar

Trabalho em Equipe e Perfis
Comportamentais

Prof. Rommel Vieira Carneiro

Objetivos

- Destacar a importância do trabalho em equipe e orientar sobre a criação de equipes de alto desempenho
- Apresentar uma abordagem sobre os perfis comportamentais e realizar uma avaliação para identificar o perfil de cada aluno da turma.
- Identificar os projetos a serem realizados durante o semestre na disciplina de TI
- Criar grupos de trabalho de alto desempenho com base na complementaridade de perfis comportamentais



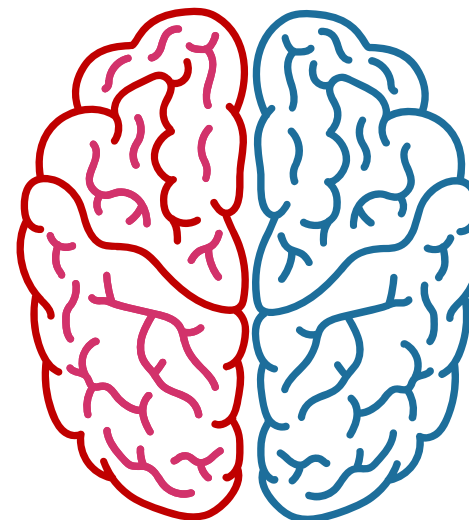
Perfis comportamentais

Metodologia DISC

- Baseada na teoria desenvolvida pelo psicólogo **William Moulton Marston**, criador da Mulher Maravilha



4 traços básicos de comportamento



Perfis comportamentais



Metodologia DISC – Dominância



Alto D - Dominância			
Como você pode reconhecê-los:		O que eles esperam dos outros:	
Como eles falam:	O que eles fazem:	Eles esperam que os outros sejam diretos, francos e abertos para sua necessidade por resultados	
> Perguntando "O Que?"	> Foco nas tarefas e resultados	Você deve se esforçar para:	Esteja pronto para:
> Mandar vs. Pedir	> Impacientes	> Falar brevemente/ir direto ao ponto	> Abordagem brusca e exigente
> Falam mais do que escutam	> Diretos, Fortes, Enérgicos	> Respeitar seu gosto por autonomia	> Falta de empatia
> Vão direto ao ponto	> Dispostos a causar problemas	> Ser claro com as regras/expectativas	> Falta de sensibilidade
> Podem ser agressivos ou rudes	> Conscientes do tempo e prazos	> Deixar que eles tomem a frente	> Pouca interação social
> Falam depressa	> Olho no Olho	> Mostrar sua competência	
> Tom autoritário de controle	> Enfatizam suas próprias conquistas	> Se manter no foco	
> Usam acrônimos e frases curtas	> Confiam em seus Instintos	> Mostrar independência	
> Iniciam com suas opiniões	> Inconformados		
Como Gerenciar Seus Alto D			
Você pode ajudá-los a aprender:		Eles podem querer de você ou da sua empresa:	
> A se identificar com os outros	> A encontrarem um ritmo ideal	> Poder e autoridade	> Resultados
> Empatia com os outros	> A relaxar	> Uma promoção	> Saber os limites mínimos
> A pensar com mais calma	> A ser mais acessível	> Prestígio	> Ser poupado de detalhes
> A ouvir mais e melhor	> A elogiar os outros	> Maiores desafios	> Respostas diretas
> Postura e gestos mais suaves	> A fazer mais perguntas	> Autoridade para fazer mudanças	> Flexibilidade

Perfis comportamentais

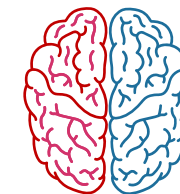


Metodologia DISC – Influência



Alto I - Influência			
Como você pode reconhecê-los:		O que eles esperam dos outros:	
Como eles falam:	O que eles fazem:	Eles esperam que os outros sejam amistosos, emocionalmente abertos/honestos e que reconheçam sua contribuição	
> Perguntando "Quem?"	> São animados	Você deve se esforçar para:	Esteja pronto para:
> Dizer vs. Pedir	> Muitas expressões faciais		> Tentativas de persuadir/influenciar
> Falam bastante	> São espontâneos	> Ser informal	> Necessidade de ser o centro das atenções
> Fazem rodeios e falam lateralmente	> Riem alto	> Relaxar e ser sociável	> Superestimar a si e aos outros
> Utilizam estórias, metáforas e piadas	> Se vestem com estilo	> Deixar que saibam como se sente	> Ideias mirabolantes e exageros
> Falam mais rápido	> Se distraem com facilidade	> Manter a conversa leve	> Vulnerabilidade à rejeição
> Expressam seus sentimentos	> Calorosos	> Fornecer detalhes POR ESCRITO	
> Compartilham emoções pessoais	> Podem se aproximar bastante do espaço pessoal dos outros	> Reconhece-los em público	
> Exageram		> Utilizar bom humor	
Como Gerenciar Seus Alto I			
Você pode ajudá-los a aprender:		Eles podem querer de você ou da sua empresa:	
> Mais controle de tempo e prazos	> Organização	> Popularidade	> Relacionamento amigável
> Objetividade	> Sendo de urgência	> Recompensas visíveis	> Ser poupado de detalhes
> Dar ênfase em resultados claros	> Análise de dados	> Reconhecimento em público	> Aprovação e amizade

Perfis comportamentais

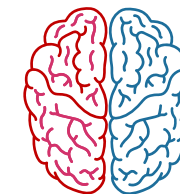


Metodologia DISC – Estabilidade



Alto S - Estabilidade			
Como você pode reconhecê-los:		O que eles esperam dos outros:	
Como eles falam:	O que eles fazem:	Eles gostam quando os outros são mais relaxados, agradáveis, cooperativos e dispostos a demonstrar gratidão	
> Falam pouco	> Tem fotos de pessoas queridas	Você deve se esforçar para:	Esteja pronto para:
> Perguntando "Como?"	> Consultam aos outros	> Ser calmo e sistemático	> Aproximação amistosa
> Pedir vs. Dizer	> Espaço de trabalho aconchegante e funcional	> Providenciar um ambiente seguro	> Resistência a mudanças
> Escutam mais do que falam	> Caminham de forma mais calma	> Comunicar mudanças com antecedência	> Dificuldade em encontrar prioridades
> De forma mais lenta e constante	> Pacientes, tolerantes		> Dificuldade com prazos
> Reservados quanto às suas opiniões	> Orientados a serviços e prestativos	> Dar valor de forma sincera	
> Volume mais baixo	> Se encobrem quando reconhecidos	> Demonstrar como são importantes	
> Tom de gentileza na voz	> Se vestem mais casualmente	> Deixar que mudem aos poucos	
> Utilizam o primeiro nome			
Como Gerenciar Seus Alto S			
Você pode ajudá-los a aprender:		Eles podem querer de você ou da sua empresa:	
> Abertura a mudanças	> A serem mais práticos	> Manter as coisas como estão	> Segurança
> Autoafirmação	> Habilidades de apresentação eficaz	> Elogios em privativo	> Tempo para se adequar a mudanças
> Como fazer que seus esforços sejam reconhecidos	> A acreditar que merecem e que o sucesso vale a pena	> Relações calmas e alegres	> Consenso e Escuta
		> Procedimentos padronizados	> Sinceridade

Perfis comportamentais



Metodologia DISC – Conformidade



Alto C - Conformidade			
Como você pode reconhecê-los:		O que eles esperam dos outros:	
Como eles falam:	O que eles fazem:	Eles querem que os outros minimizem a socialização e tragam detalhes; eles valorizam a precisão e a atenção aos detalhes	
> Perguntam "Por que?"	> Foco em tarefas e processos	Você deve se esforçar para:	Esteja pronto para:
> Pedir vs. Dizer	> Ordenados		
> Escutam mais que falam	> Meticulosos	> Prover explicações claras e prazos	> Desconforto com ambiguidades
> Sem muitas reações	> Precisos e exatos	> Demonstrar confiança	> Resistencia a informações vagas
> Falam pausadamente	> Área de trabalho "limpa" e organizada	> Demonstrar lealdade	> Desejo de conferir novamente
> Falam com volumes mais baixos	> Conscientes do tempo e prazos	> Ser discreto e reservado	> Pouca necessidade de estar com outras pessoas
> Preferem falar a escrever	> Difícil de serem "lidos"	> Honrar os procedimentos e fontes	
> Vão ao ponto mas gostam de falar	> Diplomáticos	> Ser preciso e focado	
> Discurso detalhado e preciso	> Querem estar certos	> Dar valor a altos padrões	
Como Gerenciar Seus Alto C			
Você pode ajudá-los a aprender:		Eles podem querer de você ou da sua empresa:	
> Tolerância com conflitos	> A aceitar as ideias dos outros	> Expectativas claras	> Nada de mudanças bruscas
> A pedir ajuda	> Tolerância a ambiguidades	> Exposição limitada	> Autonomia
> Habilidades de trabalho em equipe	> Aceitação dos próprios limites	> Ambiente formal	> Chance de mostrar "expertise"
		> Fontes de referência e verificação	> Atenção aos seus objetivos

Processo de Formação de Grupos

- Etapa 1 – Ideação de Projetos (**em sala**)
 - Os alunos apresentam propostas de projetos a serem conduzidos durante o semestre
 - Cada projeto apresentado é registrado para que todos conheçam
- Etapa 2 – Votação de Projetos (**em sala**)
 - Cada aluno vota em até 3 projetos que considera relevantes
 - Os projetos mais votados serão reapresentados novamente à turma
 - Os projetos são registrados na planilha de grupos para que os alunos escolham em quais deseja participar
- Etapa 3 – Identificação de Perfis e escolha dos projetos (**durante a semana**)
 - Os alunos realizam a avaliação do perfil comportamental e anotam o resultado na planilha de grupos
 - Na planilha de grupos, os alunos selecionam dois projetos com os quais deseja trabalhar e um que não deseja
- Etapa 4 – Engajamento e formação dos grupos (**aula seguinte**)
 - Os professores conduzem uma dinâmica para formação dos grupos em torno de cada um dos projetos, levando em consideração os projetos escolhidos pelos alunos e a complementaridade dos perfis comportamentais

Teste Online – Metodologia Disc

**Identifique seu perfil, escolha seu projeto
e preencha a planilha de grupos**



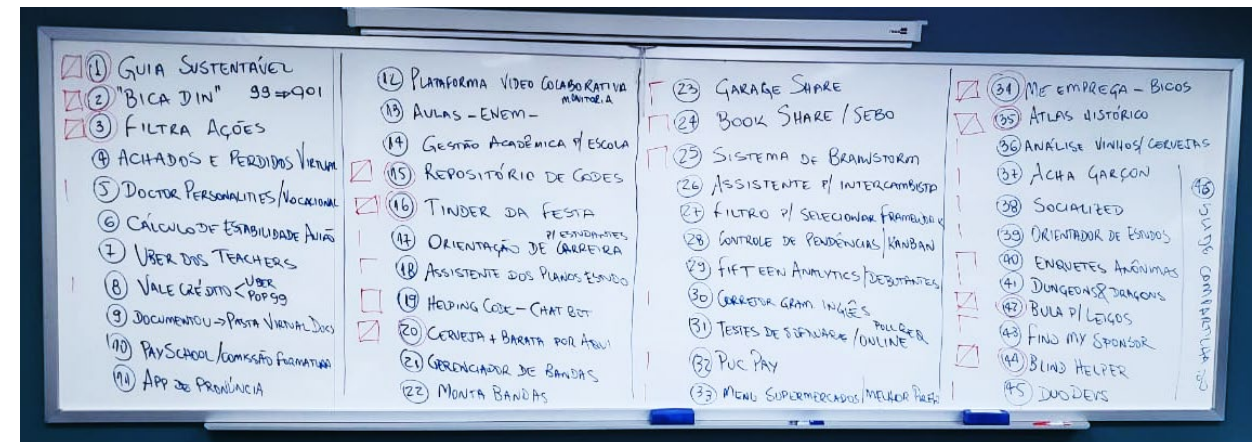
Escolha de Projetos – Brainstorming e Votação

Brainstorming

- É recomendável que todos participem com sugestões de projetos
- O aluno deve registrar sua ideia, descrevendo o problema
- Cada sugestão é anotada sem críticas, todas são anotadas
- Ao preencher o quadro, finaliza-se a sessão de Brainstorming

Votação

- Cada aluno informa o número de 3 projetos que deseja ver aprovados
- O professor contabiliza o voto ao lado do nome do projeto
- Ao final, identificam-se pelo menos 10 projetos candidatos



Escolha de Projetos – Planilha de Grupos

Planilha de Grupos

- Os professores repassam a lista de projetos para a planilha de grupos
- Os professores compartilham o link da planilha de grupos
- Os alunos realizam o teste de perfil comportamental
- Os alunos preenchem a planilha com
 - os projetos em que deseja trabalhar (1 | 2 | Não quero)
 - o perfil comportamental

Alunos			Projetos							
Nome	Projeto	Perfil	Informe sua preferência indicando 1, 2 e Não Quero							
			Projeto 1	Projeto 2	Projeto 3	Projeto 4	Projeto 5	Projeto 6	Projeto 7	Projeto 8
Contagem de Aluno no projeto -->			0	0	0	0	0	0	0	0
COMO PREENCHI	Projeto 1	Dominância	1			2			Não Quero	
Aluno 1										
Aluno 2										
Aluno 3										

Obrigado!