

**Aqui está o relatório do seu teste DISC**

1 mensagem

tools@mrcoach.com.br &lt;tools@mrcoach.com.br&gt;

Para: marlonendriw45@gmail.com

Cc: marlonendriw45@gmail.com

12 de setembro de 2025 às 14:18



Olá Marlon Endriw

Segue abaixo seu relatório gerado pelo site Mr.Coach, tomando como base o TESTE DE PERFIL COMPORTAMENTAL DISC que você respondeu em 12/09/2025.

**SEUS PRINCIPAIS PADRÕES:****CONFORMIDADE**

Relativo a estrutura e organização.

**Medo Básico:** Conflitos**Motivação:** Regras e procedimentos**Valor para uma organização:** Áreas técnicas e de qualidade**Eficácia em vendas:** Contratos e aspectos técnicos da venda

Este perfil enfatiza a possibilidade de trabalhar conscientemente dentro das circunstâncias existentes para assegurar qualidade e precisão. Tende a ser mais objetivo quanto às suas metas, demonstrando mais interesse por evidências quantitativas e raciocínio lógico, enquanto mostra sinais de introversão, falando baixo e pausadamente.

Os altos "C" são defensores da qualidade e gostam de pensar à frente. Possuem abordagens mais sistemáticas, conferindo e reconferindo dados para maior precisão. São detalhistas, cuidadosos, interessados e corretos.

As predominâncias do fator Conformidade: mostram-se na defensiva, evitam confronto e costumam ser muito críticas. Elas gostam de controle e de apresentar resultados exatos e sem erros. admiram nas outras pessoas o raciocínio lógico e a atenção aos detalhes.

Usa para Influenciar as pessoas: argumentos lógicos e estabelecimento do ritmo de trabalho.

O que aborrece o perfil Conformidade: perder numa discussão.

As pessoas com alto "C" são lentas na tomada de decisões porque precisam de muitas evidências e não querem correr riscos. São pessoas fechadas e desconfiadas. Observam à distância na tentativa de preservar o seu conhecimento. Falam pouco e não se envolvem em conversar informais. Relutam em delegar e precisam sempre da aprovação dos outros.

**Para explorar o seu potencial, o "C" requer:**

- Conhecer exatamente suas atribuições.
- Receber feedback de desempenho.
- Conhecer as metas de desempenho.
- Desenvolver tolerâncias aos conflitos.
- Programar avaliações de desempenho.
- Respeitar os valores das outras pessoas e o que elas realizam.
- Planejar cuidadosamente.

**DOMINÂNCIA**

Relativo a controle, poder e assertividade.

**Medo Básico:** Falhar**Motivação:** Poder e força**Valor para uma organização:** Busca por resultado**Eficácia em vendas:** Fechamento de negócios

Este perfil enfatiza a possibilidade de moldar o ambiente, superando oposições para alcançar resultados. Tende a ser mais objetivo quanto às suas metas, demonstrando mais interesse por evidências quantitativas e raciocínio lógico, enquanto mostra sinais de extroversão, falando alto e rápido.

Os altos "D" são pessoas enérgicas, de espírito forte e empreendedoras, que gostam de desafios, de entrar em ação e de obter resultados imediatos. São diretos, objetivos, assertivos e decisivos.

As predominâncias do fator Dominância: força do caráter, independência, irritação e negação a afetividade. Busca por resultados através do domínio, da independência e do poder. Valoriza nos outros a capacidade de concluir uma tarefa rapidamente, a força e o poder.

Usa para Influenciar as pessoas: força de caráter, persistência, intimidação e direcionamento.

O que aborrece o perfil Dominância: lentidão e dependência.

O perfil Dominância prefere motivar as pessoas através do desafio e do estímulo a competição. Quando este perfil toma uma decisão, não volta atrás. Sua forma de se comunicar é curta e grossa e, por isso, muitas vezes pode se tornar impreciso e áspero.

**Para explorar o seu potencial, o "D" requer:**

- Receber tarefas complexas.
- Entender que precisam dos outros.
- Apoiar as técnicas com a experiência.
- Sofrer um impacto eventualmente.
- Identificar-se com um grupo.
- Argumentar para chegar às conclusões.
- Controlar o seu próprio ritmo.
- Buscar estar mais relaxado.

## ESTABILIDADE

Relativo a paciência e persistência.

**Medo Básico:** Mudanças

**Motivação:** Segurança

**Valor para uma organização:** Áreas de suporte ou serviços

**Eficácia em vendas:** Atendimento e auxílio

Este perfil enfatiza a possibilidade de cooperar com os demais dentro das circunstâncias existentes para realizar a tarefa. Ela enfatiza a possibilidade de moldar o ambiente, influenciando e persuadindo os demais. Tende a ser mais subjetiva quanto às suas metas, demonstrando mais interesse por evidências qualitativas e fatores humanos, enquanto mostra sinais de introversão, falando baixo e pausadamente.

Os altos "S" são pessoas úteis, que atuam nos bastidores, trabalhando de maneira consistente e previsível, sendo geralmente bons ouvintes. São organizados, cooperativos, amigáveis, pacientes e simpáticos.

As predominâncias do fator Estabilidade: moderadas, fáceis de lidar, previsíveis, insistentes, estáveis e continuístas. São pessoas reservadas, que não falam mais do que o necessário; são calmas, questionadoras e costumam dar sugestões. Valorizam nas outras pessoas a capacidade delas de irem até o fim em um projeto ou trabalho.

Usa para Influenciar as pessoas: sua determinação, tenacidade e consistência no desempenho.

O que aborrece o perfil Estabilidade: desorganização e ser obrigado a expor suas ideias rapidamente.

As pessoas com alto "S" costumam ser teimosas, conservadoras e muito disciplinadas. Demoram para tomar uma decisão, mas quando tomam, é muito difícil fazê-las mudar de ideia.

**Para explorar o seu potencial, o "S" requer:**

- Ser preparado para as mudanças
- Conhecer as diretrizes da tarefa.
- Validar seu próprio valor.
- Incentivar criatividade.
- Saber que os seus esforços pessoais estão contribuindo com o grupo.
- Possuir colegas com competências e disposição semelhantes.



Gostaríamos de parabenizá-lo(a) pela iniciativa de buscar seu autoconhecimento.

Para alcançarmos o sucesso pessoal e/ou profissional, É preciso antes de tudo, sabermos onde estamos e para onde queremos ir. Lembre-se de que a autoavaliação é sempre a ferramenta mais eficiente para definirmos nosso ponto de partida.

**Cordialmente,**  
Equipe Mr.Coach  
[www.mrcoach.com.br](http://www.mrcoach.com.br)