



MAX COSTA

12 de março de 2024

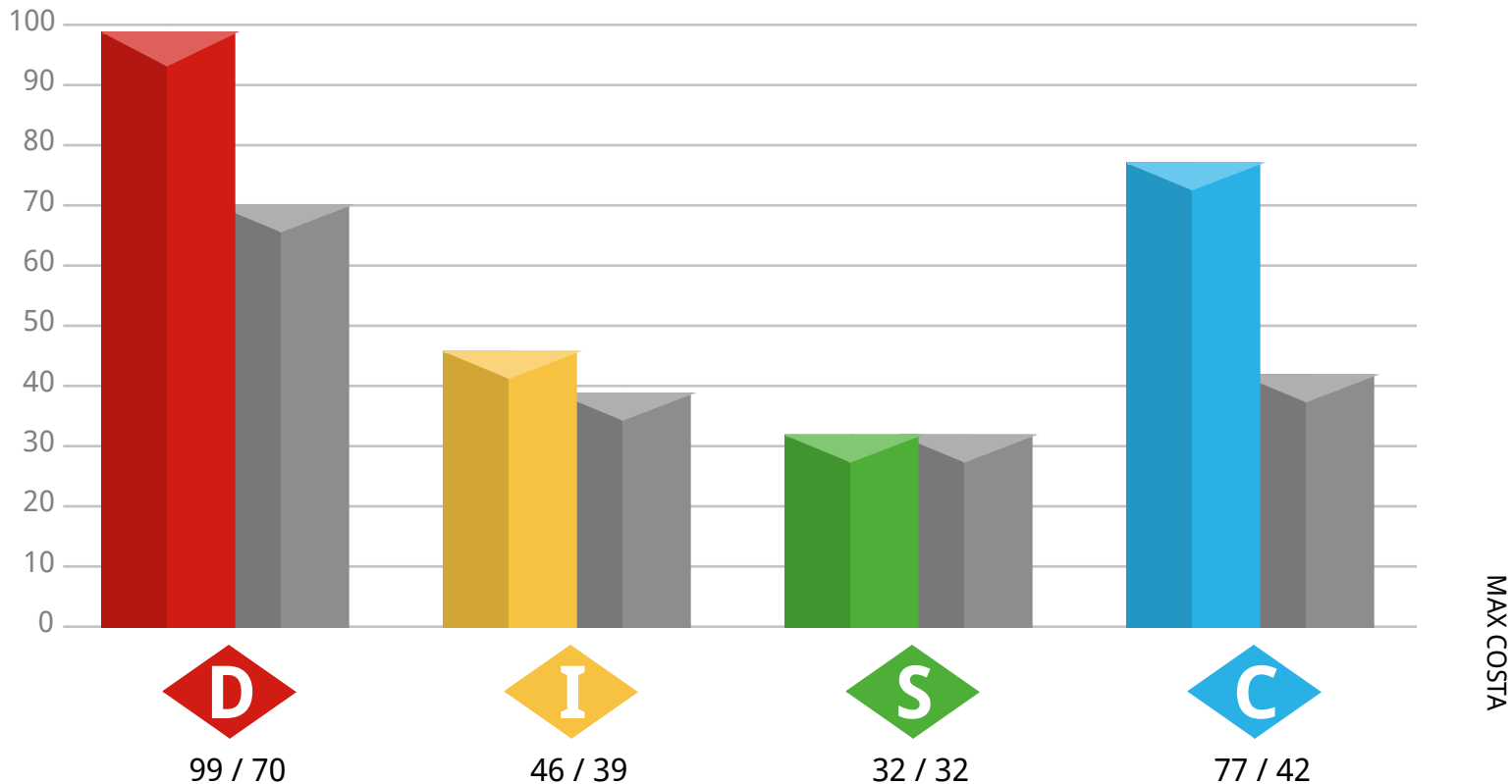
Este Índice DISC Innermetrix é uma interpretação moderna do Dr. William Marston e suas dimensões comportamentais. A investigação de Marston descobriu quatro quadrantes de conduta que ajudam a entender as preferências comportamentais das pessoas. Este DISC index irá ajudá-lo a entender seu estilo comportamental e a maximizar o seu potencial.



Grupo Mateus



Comparação de Estilos Naturais e Adaptáveis



Estilo natural:

O estilo natural é como você se comporta quando você está sendo o mais natural possível. É seu estilo básico e o que você adota quando você está sendo autêntico e fiel a si mesmo. Também é o estilo para o qual você reverte quando sob estresse ou pressão. Comportar-se dessa forma, no entanto, reduz seu estresse e sua tensão, e é reconfortante. Quando autêntico a este estilo, você aumentará seu verdadeiro potencial de maneira mais eficiente.

Estilo adaptável:

O estilo adaptável é como você se comporta quando você sente que está sendo observado ou quando está ciente do seu comportamento. Este estilo é menos natural e menos autêntico para você e para suas reais tendências e preferências. Quando forçado a adotar este estilo por muito tempo, você pode tornar-se estressado e menos eficaz.



Sobre este relatório

Pesquisas realizadas pela Innermetrix mostram que as pessoas mais bem sucedidas compartilham uma característica comum: a autoconsciência. Elas reconhecem as situações que lhes farão ter sucesso, e isso torna mais fácil encontrar maneiras de alcançar os objetivos que se ajustem aos seus estilos comportamentais. Também, entendem suas limitações e onde não são eficazes, o que as auxilia a compreender onde não ir ou como não agir. Aqueles que entendem suas preferências de comportamento natural são muito mais propensos a buscar as oportunidades certas, da maneira certa, no tempo certo e, assim, obter os resultados que desejam.

Esse relatório mede quatro dimensões de seu estilo comportamental. São elas:

- **Decisive**, ou Dominância — com preferência para resolução de problemas e obtenção de resultados
- **Interactive**, ou Influência — com preferência pela interação com os outros e mostrar emoções
- **Stability**, ou Estabilidade — com preferência pelo ritmo constante, persistência e estabilidade
- **Cautions**, ou Cautela — com preferência por procedimentos, normas e protocolos

Este relatório inclui:

- **Os Elementos DISC** — Base educacional por trás do perfil, a ciência e as quatro dimensões do comportamento
- **As Dimensões DISC** — Um olhar mais profundo a cada uma das quatro dimensões comportamentais
- **Resumo do Estilo** — Uma combinação entre seus estilos de comportamento: natural e adaptável
- **Forças Comportamentais** — Uma descrição detalhada baseada em pontos fortes de seu estilo comportamental
- **Comunicação** — Dicas sobre como você gosta de se comunicar e de que se comuniquem com você
- **Clima Ideal de Trabalho** — Seu ambiente ideal de trabalho
- **Eficácia** — Insights sobre como você pode ser mais eficaz ao compreender seu comportamento
- **Motivações Comportamentais** — Maneiras de garantir que seu ambiente seja motivacional
- **Melhora Contínua** — Áreas onde você pode se concentrar em melhorar
- **Estilos de Treinamento/Aprendizagem** — Seus meios preferidos de ensinar e aprender
- **Seção Relevante** — Tornando a informação real e pertinente a você
- **Conexão com o Sucesso** — Conectando seu estilo a sua própria vida



Os elementos do Índice DISC

Este relatório Índice DISC é único no mercado por uma série de razões. Você acaba de concluir o primeiro instrumento DISC a utilizar o método "clique e arraste" para completar suas respostas. Construído de forma precisa para permitir a facilidade das respostas, mesmo diante de muitas decisões difíceis. Tal ligação intuitiva permite que você se concentre corretamente em suas respostas, não no processo.

Além disso, ao contrário de outros instrumentos DISC, este lhe permite classificar os quatro itens que são mostrados ao mesmo tempo. Como resultado, este instrumento não permite que qualquer resposta seja desperdiçada. Alguns instrumentos pedem que sejam classificados dois itens ao invés de quatro disponíveis, o que deixa lacunas e gera um desperdício de 50% dos termos, não possibilitando um processo com respostas eficientes. O instrumento Índice DISC da Innermetrix elimina esse problema com as respostas.

Outro aspecto único desse perfil Índice DISC é que apresentamos os aspectos D-I-S-C de seu comportamento tanto como entidades separadas, como na combinação dinâmica de seus traços. Este relatório apresenta a primeira vez que cada um dos elementos DISC é separado e puramente desenvolvido como entidade única, servindo como uma importante ferramenta de aprendizagem à medida em que você vai explorando os aspectos mais profundos do mesmo. Seu padrão único de características DISC é desenvolvido através do contexto do presente relatório. Além disso, as quatro páginas seguintes serão dedicadas a explorar sua pontuação DISC em componentes separados dentro da combinação única de características que você exhibe.

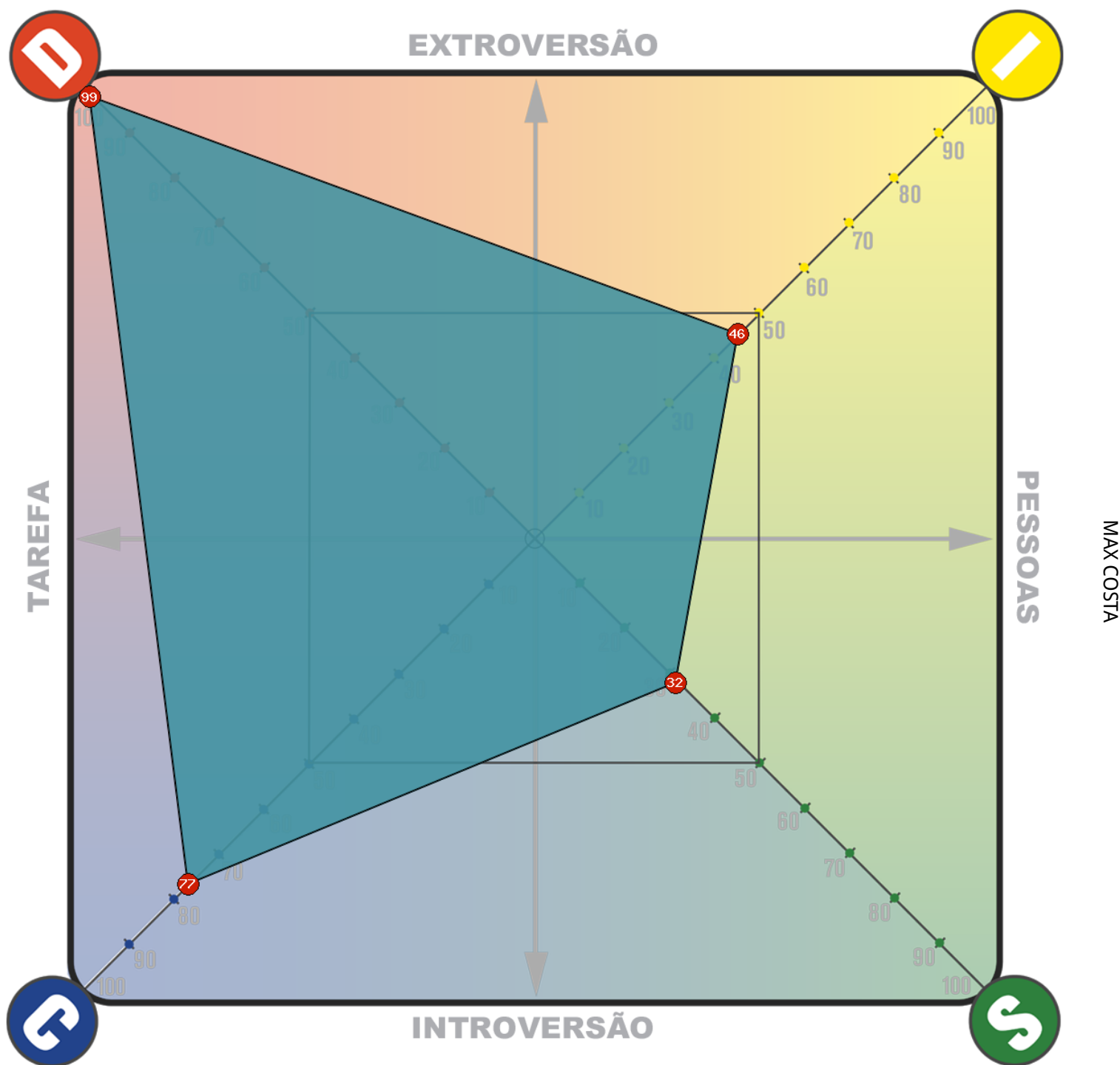
Um comentário sobre contradições: você pode ler algumas áreas deste relatório que contradizem outro texto. Isto é devido ao fato de muitos de nós mostrarmos comportamentos contraditórios no percurso normal das nossas operações diárias. Cada um de nós somos, por vezes, comunicativos e outras vezes mais reflexivos, dependendo de como estamos adaptando nosso comportamento. A expressão dessas contradições é uma demonstração da sensibilidade deste instrumento para determinar essas sutis diferenças entre nosso estilo natural e adaptável de comportamento.



Um olhar mais atento sobre os quatro componentes de seu estilo comportamental

Dominância	Influência	Estabilidade	Cautela
Problemas: Como você tende a abordar os problemas e tomar decisões	Pessoas: Como você tende a interagir com os outros e compartilhar opiniões	Ritmo: Como você prefere estabelecer o ritmo em seu ambiente	Procedimentos: Sua preferência sobre os protocolos e padrões estabelecidos
Alto D	Alto I	Alto S	Alto C
Exigente	Integrador	Paciente	Prudente
99 Obstinado	99 Persuasivo	99 Previsível	99 Perfeccionista
90 Enérgico	90 Inspirador	90 Passivo	90 Sistemático
80 Ousado	80 Entusiástico	80 Complacente	80 Cuidadoso
70 Determinado	70 Sociável	70 Estável	70 Analítico
60 Competitivo	60 Preparado	60 Consistente	60 Metódico
50 Responsável	50 Encantador	50 Constante	50 Ordenado
40 Questionador	40 Convincente	40 Extrovertido	40 Equilibrado
30 Conservador	30 Reflexivo	30 Agitado	30 Independente
20 Suave	20 Factual	20 Ativo	20 Rebelde
10 Agradável	10 Retraído	10 Caótico	10 Descuidado
Discreto	Introspectivo	Espontâneo	Desafiante
Baixo D	Baixo I	Baixo S	Baixo C

MAX COSTA





DOMINÂNCIA

Seu foco em solução de problemas e obtenção de resultados

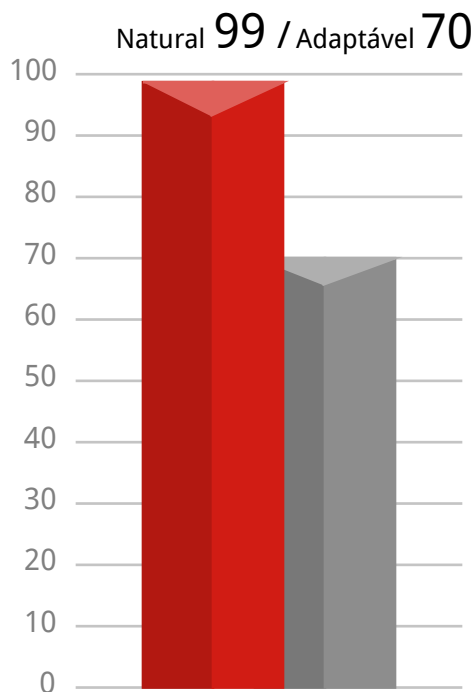
O D no DISC representa Dominância. A sua pontuação nesta escala, representada abaixo, mostra sua localização na dimensão D com base em suas respostas. Uma pontuação alta não significa que seja bom, e uma pontuação baixa não significa que seja ruim, já que refere-se a uma imagem ou conjunto de características comportamentais. Por exemplo:

D alto —

Tendência para resolver novos problemas de forma muito rápida e assertiva. Adota uma atitude ativa e direta para a obtenção de resultados. A chave aqui são novos problemas como os que não tem precedentes ou que não ocorreram antes. Também pode haver um elemento de risco em tomar uma postura errada ou desenvolver uma solução incorreta, mas aqueles com uma pontuação alta em D estão dispostos a correr tais riscos, mesmo que estejam errados.

D baixo —

Tendência para resolver novos problemas de forma mais deliberada, controlada e organizada. Novamente, a chave aqui são os problemas novos e sem precedentes. O estilo de D baixo resolverá os problemas de rotina muito rapidamente porque os resultados já são conhecidos. Porém, quando o problema for incerto e os resultados desconhecidos, o estilo de D baixo irá abordar o novo problema de forma calculada e ponderada, pensando com muito cuidado antes de agir.



Seu resultado mostra um grau muito alto de pontuação no fator 'D'. Os comentários abaixo destacam alguns dos traços específicos e únicos da sua pontuação.

- Quando estressado, você pode se tornar um receptor seletivo, ouvindo apenas o que quer ouvir.
- Quanto mais difícil o desafio, mais motivado você parece se tornar.
- Você pode ser percebido como um pouco egocêntrico pelos demais (pessoas que você sente que são menos confiantes do que você).
- Você é prático nos negócios e obtém resultados rapidamente, sem erros ou atrasos.
- Você tem iniciativa e sempre parece ter um alto senso de urgência.
- Você é direto em suas comunicações, sem ambiguidades.



INFLUÊNCIA

Seu foco em interagir com pessoas e expressar emoções

O I no DISC representa Influência. A sua pontuação nesta escala representada abaixo mostra sua localização na dimensão I com base em suas respostas. Uma pontuação alta não significa que seja bom e uma pontuação baixa não significa que seja ruim, já que refere-se a visão ou conjunto de características comportamentais. Por exemplo:

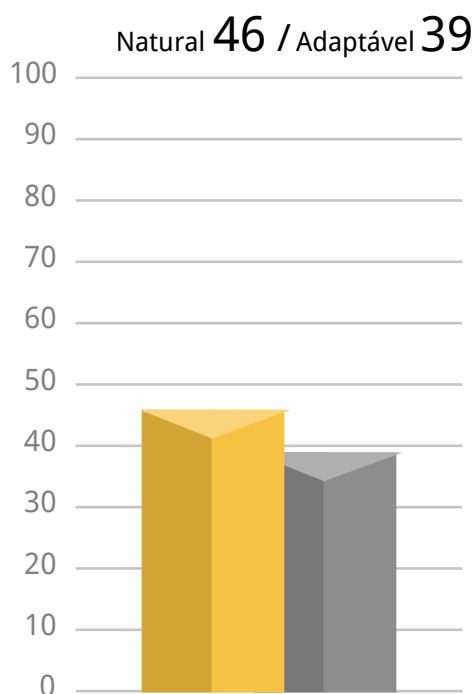
I alto —

Tendência para conhecer novas pessoas de forma extrovertida, dinâmica e socialmente assertiva. A chave aqui são pessoas novas, nunca vistas antes. Muitos outros estilos são falantes, mas principalmente com pessoas já conhecidas há algum tempo. Pessoas com uma alta pontuação em I são comunicativas, gostam de interagir com os demais e são amplamente abertas, mesmo com pessoas que acabaram de conhecer. Indivíduos nesta faixa de pontuação também podem ser um pouco impulsivos. Em geral, aqueles com pontuação alta em I são falantes e extrovertidos.

I baixo —

Tendência para conhecer novas pessoas de forma mais controlada, tranquila e reservada. Aqui é onde a palavra-chave "novas pessoas" entra em ação. Pessoas com uma pontuação baixa em I são mais falantes com seus amigos e colegas próximos, mas tendem a ser mais reservadas com pessoas que conheceram recentemente. São indivíduos que valorizam o controle das emoções e constroem novas relações de uma maneira mais reflexiva do que emocional.

MAX COSTA



Seu resultado mostra um grau média baixa de pontuação no fator 'I'. Os comentários abaixo destacam alguns dos traços específicos e únicos da sua pontuação.

- Você gosta do equilíbrio entre trabalhar sozinho e com uma equipe.
- Expressar mais entusiasmo poderia ajudá-lo a se conectar mais com os demais.
- Você é capaz de equilibrar o trabalho individual e o trabalho em equipe com muita facilidade.
- Para tarefas realmente importantes, você pode preferir trabalhar sozinho sem o envolvimento excessivo dos outros.
- Certifique-se de incentivar os outros de uma forma mais verbal e aberta.
- Você sinceramente gosta de apoiar e trabalhar com os outros.



ESTABILIDADE

Seu foco no ritmo do ambiente de trabalho

O S no DISC representa Estabilidade. A sua pontuação nesta escala representada abaixo mostra sua localização na dimensão S com base em suas respostas. Uma pontuação alta não significa que seja bom e uma pontuação baixa não significa que seja ruim, já que refere-se a uma imagem ou conjunto de características comportamentais. Por exemplo:

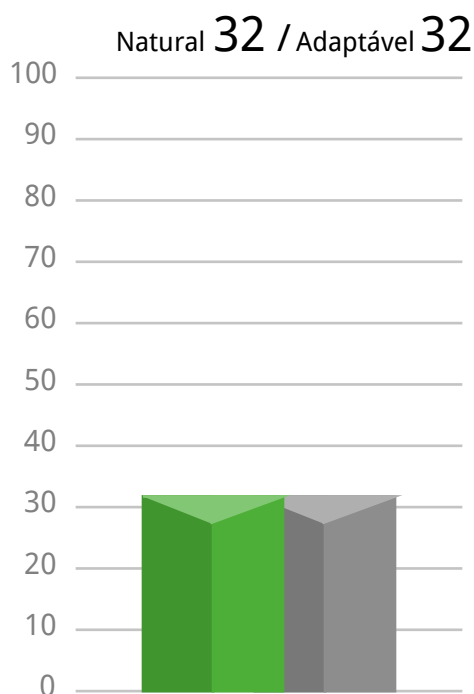
Alto S —

Tendência a preferir um ambiente mais controlado, deliberado e previsível. Valoriza a segurança de uma situação de trabalho e de um comportamento disciplinado. Também tende a mostrar um sentimento de lealdade a uma equipe ou organização e, como resultado, pode ter uma maior longevidade ou estabilidade em uma posição de trabalho do que os outros estilos. Pessoas com uma alta pontuação em S têm um excelente estilo de audição e são treinadores muito pacientes e professores para os outros da equipe.

Baixo S —

Tendência a preferir um ambiente de trabalho mais flexível, dinâmico e não estruturado. Valoriza a liberdade de expressão e a capacidade de mudar rapidamente de uma atividade para outra. Tais pessoas tendem a entediarem-se com a mesma rotina, que traz segurança para as pontuações alto S. Como resultado, procurarão oportunidades e mercados de trabalho para o seu alto senso de urgência e necessidades de atividade, já que possuem a preferência pela espontaneidade.

MAX COSTA



Seu resultado mostra um grau moderadamente baixo de pontuação no fator 'S'. Os comentários abaixo destacam alguns dos traços específicos e únicos da sua pontuação.

- Você raramente está contente com as coisas no estado que estão.
- Você prefere ter mobilidade ao invés de prender-se a um escritório ou projeto por muito tempo.
- Você é muito bom em multitarefas.
- Os acontecimentos inesperados mantêm as coisas interessantes para você.
- Você gosta de questionar as formas já aceitas para testar sua validade contínua.
- Você traz um elevado senso de urgência para fazer as coisas na mesma hora.



CAUTELA

Seu foco em padrões, procedimentos e expectativas

O C no DISC representa Cautela. A sua pontuação na escala representada abaixo mostra sua localização na dimensão C com base em suas respostas. Uma pontuação alta não significa que seja bom e uma pontuação baixa não significa que seja ruim, já que refere-se a uma imagem ou conjunto de características comportamentais. Por exemplo:

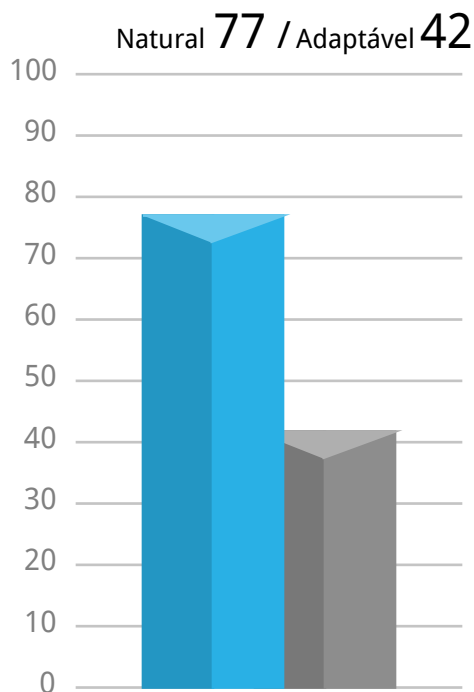
Alto C —

Tendência para aderir às regras, normas, procedimentos e protocolos estabelecidos por aqueles em autoridade e a quem respeita. Gosta das coisas feitas do jeito certo e de acordo com o manual de instruções. A frase "as regras são feitas para serem seguidas" é um lema apropriado para aqueles com pontuação alta em C. Possui alguns dos mais altos interesses em controle de qualidade sobre qualquer outro dos estilos comportamentais e, frequentemente, deseja que os outros também o tenham.

Baixo C —

Tendência para operar de forma mais independente de regras e procedimentos operacionais padrão. Provavelmente irá atuar na linha de base. Se encontrar uma maneira mais fácil de fazer algo, irá fazê-lo à partir do desenvolvimento de uma variedade de estratégias conforme as demandas da situação. Para as pontuações baixas em C, as regras são apenas diretrizes e podem ser modificadas ou quebradas, conforme necessário, para a obtenção de resultados.

MAX COSTA



Seu resultado mostra um grau moderadamente alto de pontuação no fator 'C'. Os comentários abaixo destacam alguns dos traços específicos e únicos da sua pontuação.

- Você gosta de usar muitos detalhes ao explicar os processos e tarefas para os outros.
- Você acredita na manutenção de elevados padrões de controle de qualidade.
- Você pode ser cético em relação a ideias novas ou modismos, até que sejam suficientemente comprovados.
- Você acredita que se vale a pena fazer, vale a pena fazer corretamente desde a primeira vez.
- Você prefere um ambiente de trabalho limpo e arrumado.
- Você acha importante aderir a instruções ou procedimentos específicos e detalhados.



Padrão de Estilo Natural:

Seu estilo natural é a maneira como você pode se comportar quando não está pensando sobre isso, sentindo-se o mais confortável possível (natural). Este também é o estilo ao qual você recorrerá quando sob estresse ou sob pressão. Finalmente, este é o estilo que você deve buscar para ser fiel a si mesmo em suas funções diárias. Ser natural trará melhores resultados com menos esforço e estresse. As seguintes informações são válidas única e exclusivamente para seu estilo natural de comportamento:

- Persuade os demais estabelecendo o ritmo para encontrar soluções para os problemas.
- Capaz de olhar para um projeto de uma perspectiva que considere a visão geral tanto quanto os detalhes e minúcias que contribuem para cada etapa.
- Tende a ser assertivo e pioneiro na liderança de ideias e soluções novas e criativas.
- Desenvolve novos sistemas e procedimentos para aumentar a eficiência ou o controle de qualidade.
- É visto como um agente de mudança dentro da organização, iniciando fortemente novas ideias criativas. Isto vem especialmente dos traços de alto D.
- Seu impulso em direção a competição e assertividade é um pouco suavizado por uma sensibilidade interna. Poder de decisão, reação e pensamento rápidos, se contrapõem com alguma hesitação, devido ao desejo de investigar todas as facetas e soluções possíveis de um problema, antes de tomar uma decisão final.
- Torna-se entediado com o trabalho rotineiro e procura novos problemas para resolver.
- Dois impulsos um tanto opostos emergem: a necessidade de obter resultados rápidos e visíveis, juntamente com o desejo por um alto controle de qualidade. Em um mundo ideal, ambos podem ser realizados simultaneamente. No entanto, na realidade, às vezes estes dois objetivos são muito difíceis de alcançar, podendo ser um conquistado em detrimento do outro.



Padrão de Estilo Adaptável:

Este é o estilo de comportamento ao qual você se adapta quando está consciente do seu próprio comportamento, quando sente que está sendo observado ou sempre que está tentando se adequar a uma situação. Este não é um estilo natural para você, mas, ainda assim, é um dos seus únicos dois estilos preferenciais. Em outras palavras, é a maneira que você sente que "deveria" se comportar quando pensa sobre isso. As declarações abaixo tratam especificamente sobre o seu estilo de comportamento adaptável:

- Você prefere um ambiente orientado para a mudança e pode tornar-se aborrecido quando o ritmo diminui ou o desafio é conquistado.
- Você quer ser visto como um grande individualista que gosta de traçar seu próprio caminho.
- Você é muito autossuficiente. Você quer encontrar suas próprias soluções.
- Por causa de sua grande curiosidade e seu elevado senso de urgência, você pode não ter tempo para um curso formal sobre um assunto, mas ainda assim aprender sozinho, tanto quanto alguém que frequentou uma sala de aula.
- Você mostra aos outros que você pode pensar rapidamente em estratégias para resolver uma variedade de problemas e questões.
- Você é motivado pelas ideias novas, inovadoras e atuais em sua área de atuação.
- Você tende a confiar mais em suas próprias avaliações e decisões do que na avaliação dos outros.
- Você é uma pessoa muito talentosa e que pode adaptar-se rapidamente a muitos ambientes diferentes.



Com base em seu estilo comportamental, existem certas oportunidades para tornar-se mais eficaz, estando ciente de como você prefere e gosta de se comportar. Os itens abaixo podem ajudá-lo em seu crescimento e desenvolvimento profissional. Compreendendo tais itens, você pode encontrar os motivos para você estar travando em algumas áreas de sua vida e porque outros aspectos não lhe causam problema nenhum. Você poderia ser mais eficaz se:

- Verbalizando seus pensamentos e incluindo mais os outros no processo de tomada de decisão.
- Tendo momentos em que possa trabalhar sem interrupções quando necessário.
- Um ambiente com mínimos descuidos, interferências e políticas organizacionais que interfiram em seu caminho
- Mostrando um pouco mais de carinho e sinceridade para com os outros.
- Exijindo mais ajuda dos outros.
- Cooperando mais com os outros em uma equipe ao invés de conduzir as coisas de forma mais solitária.
- Confiando que outros podem oferecer competência e alto padrão.
- Percebendo que seu desejo por trabalho de alta qualidade pode diminuir o seu tempo de tomada de decisões importantes.



Seu estilo comportamental te motivará por determinados fatores no seu ambiente. Ter tais fatores presentes pode fazer com que você se sinta mais motivado e produtivo. Os itens abaixo são coisas que você poderia desejar ter à sua volta a fim de sentir-se potencialmente motivado:

- Tempo para expressar suas ideias e opiniões.
- Independência para poder agir em suas ideias, expressando criatividade na resolução de problemas.
- Você quer autoridade decisória igual à responsabilidade que lhe é dada.
- Oportunidade de avançar e expandir sua carreira.
- Quer ser reconhecido por realizações e competências.
- Perguntas respondidas de forma breve e precisa, um traço típico da preferência do puro alto D.
- Quer muitas oportunidades para aprender vários aspectos da organização, indústria e as conexões globais.
- Você aprecia aqueles em quem pode confiar o trabalho detalhado e o seguimento.



Cada estilo comportamental contém determinados pontos fortes, como resultado da forma que as suas quatro dimensões comportamentais se relacionam entre si. Compreender as suas próprias e únicas forças comportamentais, permite que você coloque tal nível de autoconhecimento a favor de trabalhar pelo seu sucesso e satisfação. As declarações a seguir destacam os pontos fortes específicos do seu estilo comportamental:

- Um pensador muito criativo e inovador.
- Capaz de usar a imaginação e riscos calculados para criar novas soluções novos sistemas para obter o sucesso.
- Traz uma sensação de soluções rápidas e de alta qualidade para a organização.
- Capaz de considerar muitas alternativas, teorias e possibilidades ao aproximar-se de novos problemas para resolver.
- Mantém um alto senso de urgência: O relógio avança.
- Explora todas as possíveis soluções para os problemas antes de tomar uma decisão. (Como resultado, isso pode às vezes causar atrasos no processo de tomada de decisão.)
- Mantém um forte foco nos problemas, ideias e soluções.
- Fornece trabalho dedicado e uma profunda troca de ideias para criar as melhores respostas possíveis aos questionamentos ou problemas.



Seu estilo comportamental desempenha um papel significativo na determinação de quais aspectos de um ambiente você gosta. Os itens abaixo irão ajudá-lo a compreender o que definirá um clima de trabalho ideal para você. Com base em como você prefere se comportar, um clima ideal para você é aquele lhe fornece:

- Muitas experiências e alguns problemas inesperados ou surpresas ocasionais.
- Operações e atividades com muitas tarefas; Múltiplos segmentos.
- Um foco organizacional no futuro.
- Avaliações de desempenho com base nos resultados alcançados, não no meio ou processo.
- Uma audiência para ouvir suas ideias e soluções e levá-las até a conclusão.
- Resultados rápidos e imediatos pelo esforço e energia postos em um projeto.
- Ambiente com variedade e ritmo rápido.
- Ampla esfera de influência e responsabilidade.



Juntamente com os pontos fortes, todos os estilos comportamentais vêm com áreas que podem se tornar fracas, caso não as reconheça. A questão está em não criar uma fraqueza decorrente desses fatores.

Abaixo estão alguns itens que podem se tornar problemáticos para você se não reconhecidos ou admitidos. Ter consciência deles é o melhor passo para certificar-se de que permaneçam apenas como problemas potenciais. Devido ao seu estilo comportamental, em alguns momentos você pode:

- Parecer um pouco direto e rude em relação aos outros sem estar ciente disso.
- Ser um pouco frio e distante às vezes.
- Vacilar demais entre as decisões devido à necessidade de reexaminar fatos, ou mesmo devido a chance de surgimento de novos elementos.
- Ter uma elevada necessidade de perfeição, o que pode dificultar sua satisfação até que ela seja atingida.
- Não compartilhar suas ideias com outras pessoas da equipe o suficiente.
- Trabalhar em uma rápida explosão por um tempo, seguida de períodos de revisão ou reflexão silenciosa, o que pode causar atrasos.
- Colocar todos os itens da lista de tarefas como prioridade número um.
- Ficar preso em um labirinto entre querer fazer rapidamente, mas também perfeitamente.



Com base em sua tendência de comportamento, existem certas preferências para transmitir informações, ensinar, instruir ou compartilhar conhecimento com os demais. O mesmo também é verdadeiro para como você gosta de receber informações e aprender. Entender as suas preferências comportamentais ajudará a aumentar a sua eficácia em ensinar ou instruir outras pessoas, adquirir conhecimento e aprender.

Como você prefere ensinar ou compartilhar conhecimento:

- Guia o grupo inspirando cada um a ser o melhor.
- Avaliações baseadas em certificar-se de que os participantes tenham certas habilidades.
- Pretende proporcionar aos participantes a capacidade de compreender conceitos e princípios.
- Muito preciso em avaliações ou classificação de participantes do treinamento.
- Apresenta informações detalhadas de forma lógica e sequencial.
- Apresenta de forma decisiva e autoritária.
- Estrutura os eventos para a eficiência e alcance dos objetivos e habilidades.

Como você prefere receber conhecimento ou aprender:

- Busca praticidade e resultados.
- Prefere o concreto ao abstrato.
- Altas expectativas de desempenho.
- Desenvolve estratégias de aprendizagem própria.
- Precisa de detalhes e tempo para refletir sobre a aprendizagem.
- Aceita um local de formação/aprendizagem mais impessoal.
- Responde à motivação intrínseca.



Esta página é diferente já que é a única neste relatório que não fala diretamente com você e, sim, com aqueles que interagem com você. As informações abaixo vão ajudar os outros a se comunicarem de forma mais efetiva com você, apelando ao seu estilo de comportamento natural. Os primeiros itens são coisas que os outros DEVEM fazer para serem melhor compreendidos por você e a segunda lista é das coisas que os outros NÃO DEVEM fazer, se da mesma forma, quiserem ser bem compreendidos.

Coisas a fazer para comunicarem-se efetivamente com você:

- Liste os prós e contras para sugestões que você faz.
- Use uma abordagem lógica e racional para discutir ideias e opções.
- Quando concordar, apoie as ideias e resultados potenciais, não a pessoa.
- Prepare o seu caso com antecedência; Não 'improvise' usando charme apenas.
- Prepare-se para alguns eventos de reinício, ou seja, parar e começar de novo, devido a indecisão potencial ao manter a porta de dados aberta para obter mais informações.
- Se você concorda com o resultado, dê seguimento e faça o que você disse que faria.
- Seja claro em suas explicações.

Coisas a evitar para comunicarem-se de maneira efetiva com você:

- Evite tentar construir amizades e relações pessoais.
- Não confunda ou distraia dos assuntos dos negócios em mãos.
- Não tome decisões pelos outros.
- Não pressione muito.
- Não use evidências ou testemunhos duvidosos.
- Não utilize a opinião de outra pessoa como prova, forneça apenas dados e fatos reais.
- Não seja descuidado ou desorganizado.



Para aproveitar ao máximo as informações neste relatório é extremamente importante conectá-lo com sua vida de uma forma tangível. Para ajudá-lo a tornar esta informação mais direcionada à você, lhe pedimos que preencha os campos abaixo.

Dominância:

Quão relevante é para você a pontuação em D?

Influência:

Quão relevante é para você a pontuação em I?

Estabilidade:

Quão relevante é para você a pontuação em S?

Cautela:

Quão relevante é para você a pontuação em C?

Generalidade de seu estilo Natural:

De que maneira seu estilo natural se relaciona com sua vida?

Generalidade de seu estilo adaptável:

De que maneira seu estilo adaptável se relaciona com sua vida?

Ponto fortes:

Que pontos fortes você acha que estão mais ligados ao seu sucesso do que outros?



O que se deve ou não se deve fazer ao comunicar-se:

O que você aprendeu entendendo suas preferências em seu estilo de comunicação?

Clima ideal de trabalho:

Como o seu ambiente atual se encaixa no seu estilo comportamental?

Eficácia:

De que maneira você poderia se tornar mais eficaz?

Motivação:

Como você pode ficar mais motivado?

Melhoria:

Das coisas que você aprendeu o que você pode usar para melhorar seu desempenho?

Treinamento/aprendizagem:

O que você aprendeu que poderia ajudá-lo a instruir melhor os outros, ou aprender mais efetivamente?



Seu passo final para certificar-se de que você realmente se beneficie das informações neste relatório é entender como o seu estilo comportamental contribui, e talvez dificulta, seu sucesso em geral.

Apoiando seu Sucesso:

Em geral, como pode seu estilo comportamental apoiar seu sucesso? (cite exemplos específicos)

Limitando seu sucesso:

Em geral, como seu estilo comportamental único poderia entrar no caminho do seu sucesso? (cite exemplos específicos)
