

# Relatório Comportamental

ESTENDIDO



**JOÃO RAFHAEL DOS SANTOS BARBOSA**

Email: rafhael.barbosa@v4company.com

Tempo de resposta: 4 minutos

O Resultado pode ser interpretado como um reflexo verdadeiro do candidato no teste. Verificar Perfil positivo menor.

Neste momento, JOÃO está:

# Planejador Analista

em 17/04/2024



16.17%

Executor

MUITO BAIXO

10.48%

Comunicador

EXTREMAMENTE BAIXO

38.32%

Planejador

EXTREMAMENTE ALTO

35.03%

Analista

EXTREMAMENTE ALTO

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

## SUB-CARACTERÍSTICAS

As sub-características 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.

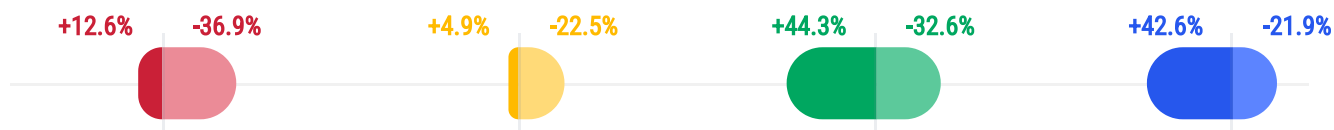
## HABILIDADES COMUNS

João 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 ele em seu trabalho e vida pessoal. Ele 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. Ele tem o desejo de ser bom e fazer a coisa certa. Embora essas sejam características admiráveis, João tem uma tendência a querer tudo certo. Ele 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 ele. Visto que planeja sua vida e trabalha com cuidado, ele geralmente alcança esse objetivo. Quando surgem problemas, ele 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. João é extremamente organizado e motivado a levar os projetos adiante. É ordeiro, estruturado e respeita prazos e cronogramas. Ele 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. Ele cria um ambiente estável para si mesmo e para os que estão sob sua responsabilidade. É um trabalhador confiável e constante, com o compromisso de concluir projetos dentro do prazo e com qualidade. Ele espera que ele mesmo e os outros entreguem um trabalho de qualidade. É extremamente autodisciplinado e automotivado. João tem uma grande capacidade de entender fatos e análises. É prático e toma boas decisões com base em métodos e ideias testados e comprovados. Além disso, ele é capaz de viver o presente, sem se preocupar muito com o passado ou alcançar possibilidades futuras a esmo. Isso, naturalmente, o torna muito valorizado em sua organização.



## DESVANTAGENS

João é bondoso e trabalhador, mas ainda enfrenta alguns desafios. Por exemplo, sua natureza realista pode levá-lo a se tornar muito negativo e se concentrar em possibilidades negativas. O medo de errar ou falhar pode levá-lo a não agir. Quando as coisas não vão bem, ele, muitas vezes, se sente pequeno. Visto que se sai bem na maioria das coisas e geralmente é bem-sucedido, muitas vezes se sente livre de culpa quando as coisas dão errado. Ele 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 ele precisa dos outros. Por fim, João 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 ALTA



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

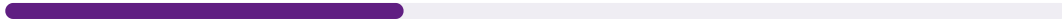
NORMAL BAIXO



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.

## Moral

BAIXO



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

## Positividade

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

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

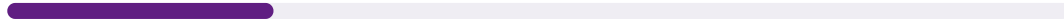
MUITO ALTA



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.

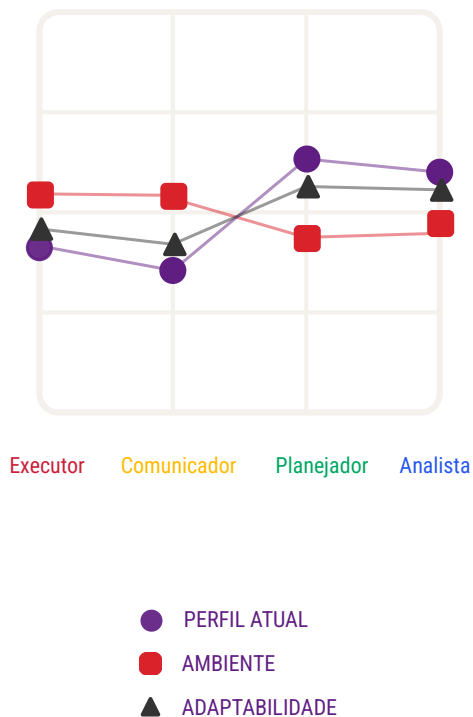
## Incitabilidade

MUITO BAIXA



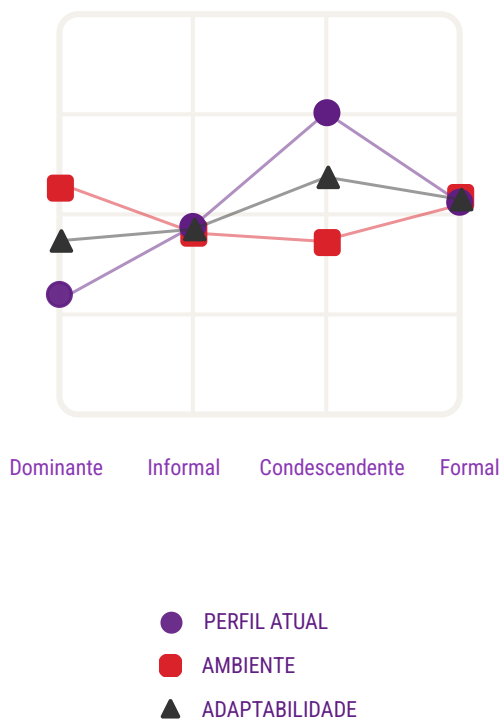
É o potencial de reação a estímulos. É o quanto a pessoa incendeia com uma nova idéia ou desafio.

## INTERAÇÃO COM O AMBIENTE



Este gráfico mostra o perfil interno e a cobrança do meio externo. O primeiro ponto de cada linha é o perfil Executor, o segundo ponto de cada linha é o Comunicador, terceiro Planejador e quarto Analista. A linha azul indica o perfil interno, como a pessoa realmente é, em sua natureza, e como age em ambientes familiares. A linha vermelha indica como o meio externo está cobrando que ela seja. Observe as diferenças que estão sendo exigidas de mudança de comportamento em cada ponto, e a força destas alterações demandadas. Fortes alterações demandam consumo de energia mas também conduzem a aprendizado. Poucas alterações indicam boa adaptação da pessoa às funções exercidas mas também poucos desafios.

# ESTILO DE LIDERANÇA



O primeiro ponto é o de Dominância, o segundo de Informalidade, o terceiro Condscendência e o quarto Formalidade. Observe os pontos que estão acima da linha horizontal central para checar os perfis predominantes. Também aqui a linha azul é o perfil interno e a linha vermelha é a cobrança do meio externo. Perceba a intensidade de diferenças entre cada ponto entre as linhas azul e vermelha. Confira nos índices, o nível do IEM para ver a classificação da intensidade das alterações demandadas, e a Energia para observar a força para a pessoa lidar com estas alterações. Liderança Atual indica como a pessoa está agindo atualmente com relação ao seu estilo de liderança. Verifique o desenho da linha com o que o ambiente externo está exigindo no gráfico anterior para checar se a pessoa está entregando o modelo demandado ou se precisa de ajustes em seu estilo ou na própria demanda.



## ESTILO DE GESTÃO REQUERIDO

João prefere trabalhos que envolvam o pensamento racional e lógico. É organizado, detalhista e empenhado em seguir as normas e regras de sua organização. Ele 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 ele. Ainda assim, é extremamente estratégico 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. João 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 ele. Um gerente eficaz reconhecerá que ele 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 ele.



## ESTILO DE LIDERANÇA

João é bastante organizado e simpático por natureza. Age com bastante consciência e tato, mesmo quando discute os assuntos mais sensíveis. Ele valoriza regras e tradição e pode até mesmo expandir as regras de um departamento ou organização existente. Se ele 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 ele oferece a seus funcionários é a segurança e a coerência. Motivar os outros não é uma prioridade para ele, 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 João nunca perde a calma nem é influenciado pela emoção. Em vez disso, elabora um plano e enfrenta o problema.



## ESTILO DE COMUNICAÇÃO

Acima de tudo, João valoriza a lógica e fatos concretos. Isso tende a transparecer em sua comunicação, em que considera fatos ou ideias bem definidas. Ele evita e desvaloriza ideias mais abstratas. Conversa de modo suave, mas geralmente é direto, às vezes brusco. Ele é um grande comunicador porque é agradável e diplomático, mesmo falando o que pensa. É bem-humorado, 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-lo". Por exemplo, quando está frustrado ou com raiva, João tende a reagir e se comunicar do mesmo modo como quando está feliz. Por ser bondoso e não agressivo, as pessoas gostam dele e confiam em seu julgamento. Isso facilita a comunicação porque ele 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 prático, mas a teoria não o perturba. Prefere desempenhar suas tarefas sozinho 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. João nunca iria vender um produto que ele não acredita. Os valores tradicionais são muito importantes para ele e seu produto é um provável reflexo desses valores. Ainda assim, ele tende a deixar sentimentos pessoais fora do seu local de trabalho. Em vez disso, ele usa a lógica e os fatos para fechar o negócio. Porque ele confia na lógica para tomar decisões importantes, ele 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 João é detalhista, ele nota problemas potenciais antes que outros tipos possam ser identificados e ele está pronto para tranquilizar seu cliente antes que ele ou ela identifique possíveis problemas. Ele é muito direto ao responder às perguntas. Em sua própria vida, ele evita tomar decisões arriscadas que poderiam colocar sua segurança pessoal ou profissional em risco. Ele espera que seus clientes tomem a mesma abordagem e encarem a segurança como parte de sua oferta.



## FATORES MOTIVACIONAIS

Fica motivado 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, falta de apoio.



## 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

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

João 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 cauteloso quanto a expressar seus sentimentos, ele 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 o deixa desconfortável. Mesmo assim, quando alguém inicia um conflito, João 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 ele. Isso pode levá-lo a acreditar que está sempre certo, o que pode criar conflitos nos relacionamentos pessoais mais próximos.



## RELACIONANDO-SE COM OS OUTROS

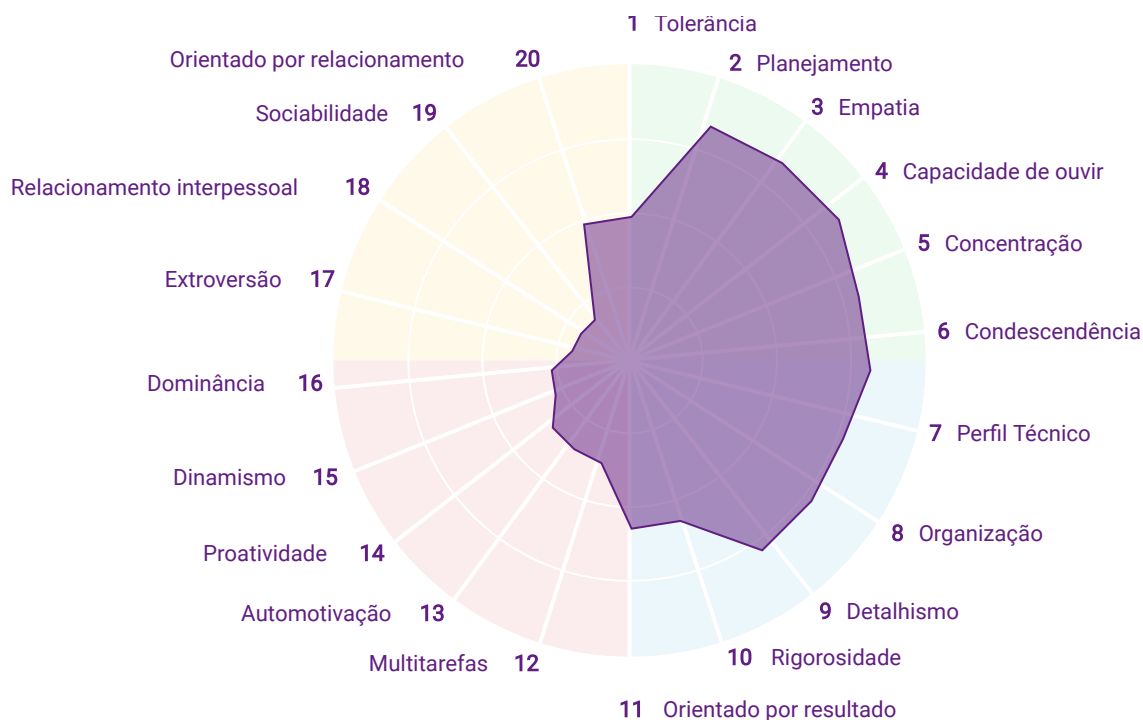
Valoriza amizades e relacionamentos. É agradável com os outros, geralmente bem educado. Tem um estilo reservado. Envolve-se profundamente só depois de um bom tempo.



## TOMANDO DECISÕES

João pensa com cuidado antes de tomar suas decisões. Mesmo que se preocupe com os sentimentos dos outros, ele 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, ele 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, João tende a confiar em seus valores já existentes. Por exemplo, uma boa decisão para ele é aquela que adere a valores tradicionais. Para ele, sua família e sua organização, ele 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, ele 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.

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.

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.

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

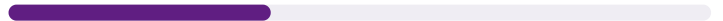
BAIXA



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

## 18 Relacionamento interpessoal

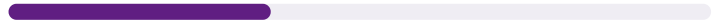
BAIXO



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

## 19 Sociabilidade

BAIXA



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

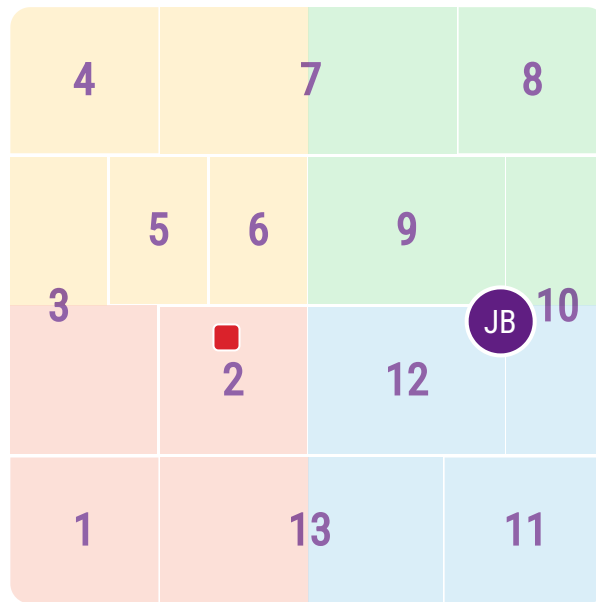
## 20 Orientado por relacionamento

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



**JB** JOÃO BARBOSA

 **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 resolvidores 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.

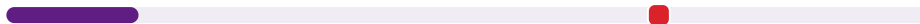
## 4 Motivador

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

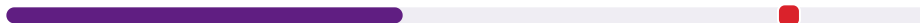
MUITO BAIXO



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

MUITO 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 BAIXO



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

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, Pedagogogo.

## 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

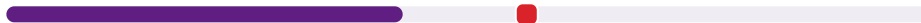
MUITO ALTO



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.