

Hicon

Respondent Name
18.07.2017

Este relatório é fornecido por:

Hicon Consultoria e Treinamento
www.hiconconsultoria.com.br
www.hicontreinamento.com.br
(55-11-3819.4966)

O quadrado sombreado na tabela abaixo representa sua dimensão DiSC® mais alta. Leia a descrição, tomando o tempo necessário para sublinhar as frases que lhe descrevem com exatidão e passando um traço nas que não. Como já foi mencionado, as pessoas freqüentemente têm mais de uma dimensão alta. Certifique-se de ler qualquer outra dimensão que você talvez esteja enfatizando, como também as dimensões diferentes de você para que você possa entender melhor as outras pessoas.

D DOMINÂNCIA	I INFLUÊNCIA
<p>A ênfase está em moldar o ambiente superando oposições para alcançar resultados.</p> <p>DESCRIÇÃO As tendências desta pessoa incluem</p> <ul style="list-style-type: none"> • obter resultados imediatos • motivar a ação • aceitar desafios • tomar decisões rápidas • questionar a situação atual • assumir autoridade • gerenciar transtornos • solucionar problemas <p>Esta pessoa deseja um ambiente que inclua</p> <ul style="list-style-type: none"> • poder e autoridade • prestígio e desafios • oportunidades para realizações pessoais • campo vasto de operações • respostas diretas • oportunidades para promoção • liberdade dos controles e da supervisão • muitas atividades novas e variadas <p>PLANO DE AÇÃO Esta pessoa precisa de pessoas que</p> <ul style="list-style-type: none"> • pesem os prós e contras • calculem os riscos • tenham cautela • estruturam um ambiente previsível • pesquem fatos • ponderem antes de tomar uma decisão • reconheçam as necessidades dos outros <p>Para ser mais eficaz, esta pessoa precisa</p> <ul style="list-style-type: none"> • receber tarefas difíceis • entender que elas precisam das outras pessoas • basear as técnicas em experiências práticas • sofrer de vez em quando um impacto • identificar-se com um grupo • verbalizar os motivos para chegar a conclusões • estar consciente das sanções existentes • controlar o seu ritmo e relaxar mais 	<p>A ênfase está em moldar o ambiente influenciando e persuadindo os demais.</p> <p>DESCRIÇÃO As tendências desta pessoa incluem</p> <ul style="list-style-type: none"> • contatando as pessoas • causando uma boa impressão • sendo eloqüente • criando um ambiente motivador • gerando entusiasmo • entretendo as pessoas • vendo as pessoas e situações com otimismo • participando de atividades em grupo <p>Esta pessoa deseja um ambiente que inclua</p> <ul style="list-style-type: none"> • popularidade e reconhecimento social • reconhecimento público da habilidade • liberdade de expressão • atividades de grupo fora do trabalho • relacionamentos democráticos • liberdade de controle e detalhes • oportunidades para verbalizar propostas • treinamento e aconselhamento • condições de trabalho favoráveis <p>PLANO DE AÇÃO Esta pessoa precisa de pessoas que</p> <ul style="list-style-type: none"> • concentrar-se na tarefa • buscar fatos • falar diretamente • respeitar a sinceridade • desenvolver abordagens sistemáticas • preferir lidar com coisas em vez de pessoas • adotar uma abordagem lógica • dar um acompanhamento pessoal <p>Para ser mais eficaz, esta pessoa precisa</p> <ul style="list-style-type: none"> • controlar o tempo, se a "D" ou a "S" for baixa • tomar decisões objetivas • utilizar um gerenciamento "mão na massa" • ser mais realista ao elogiar os demais • criar prioridades e prazos • ser mais firme com os demais, se a "D" for baixa.
C CAUTELA	S ESTABILIDADE
<p>A ênfase está em trabalhar conscientemente dentro das circunstâncias existentes para assegurar qualidade e precisão.</p> <p>DESCRIÇÃO As tendências desta pessoa incluem</p> <ul style="list-style-type: none"> • aderindo às diretrizes e padrões-chave • concentrando-se em detalhes-chave • pensando de forma analítica, pesando os prós e os contras • sendo diplomático(a) com as pessoas • utilizando abordagens indiretas e sutis para resolver conflitos • controlando a precisão • analisando o desempenho de forma crítica • utilizando uma abordagem sistemática para as situações e atividades <p>Esta pessoa deseja um ambiente que inclua</p> <ul style="list-style-type: none"> • expectativas de desempenho claramente definidas • valorização da qualidade e precisão • atmosfera profissional e reservada • oportunidades de demonstrar especialidades • controle dos fatores que afetam seus desempenhos • oportunidade para fazer perguntas do tipo "por quê?" • reconhecimento de habilidades específicas e realizações <p>PLANO DE AÇÃO Esta pessoa precisa de pessoas que</p> <ul style="list-style-type: none"> • delegar tarefas importantes • tomar decisões rápidas • utilizar regulamentos somente como diretrizes • chegar a um consenso quanto à oposição • apresentar posições desagradáveis iniciar e facilitar discussões • incentivar o trabalho de equipe <p>Para ser mais eficaz, esta pessoa precisa</p> <ul style="list-style-type: none"> • planejar cuidadosamente • saber as descrições exatas do trabalho e os objetivos do desempenho • programar avaliações de desempenho • receber feedback específico de desempenho • respeitar o valor pessoal de cada pessoa tanto quanto o de suas realizações • desenvolver tolerância à conflitos 	<p>A ênfase está em cooperar com os demais dentro das circunstâncias existentes para realizar a tarefa.</p> <p>DESCRIÇÃO As tendências desta pessoa incluem</p> <ul style="list-style-type: none"> • atuando de forma consistente e previsível • demonstrando paciência • desenvolvendo habilidades específicas • ajudando os demais • demonstrando lealdade • sendo um(a) bom(a) ouvinte • lidando com pessoas entusiasmadas • criando um ambiente de trabalho harmonioso e estável <p>Esta pessoa deseja um ambiente que inclua</p> <ul style="list-style-type: none"> • manutenção da situação a não ser que existam motivos para fazer mudanças • rotinas previsíveis • crédito por trabalho realizado • mínima interferência do trabalho na vida familiar • apreciação sincera • identificação com o grupo • procedimentos de operação padrões • conflito mínimo <p>PLANO DE AÇÃO Esta pessoa precisa de pessoas que</p> <ul style="list-style-type: none"> • reagem rapidamente a mudanças inesperadas • dão o melhor de si em prol dos desafios das tarefas aceitas • se envolvem em mais de uma atividade • são auto-promoventes • pressionam os demais • trabalham confortavelmente num ambiente de trabalho imprevisível • ajudam a priorizar trabalho • são flexíveis nos procedimentos de trabalho <p>Para ser mais eficaz, esta pessoa precisa</p> <ul style="list-style-type: none"> • ser condicionado(a) antes da mudança • validar valor próprio • saber como os esforços pessoais contribuem para os esforços do grupo • ter colegas de trabalho com competência e sinceridade semelhantes • conhecer as diretrizes da tarefa • incentivar criatividade

Seu Padrão de Perfil Clássico

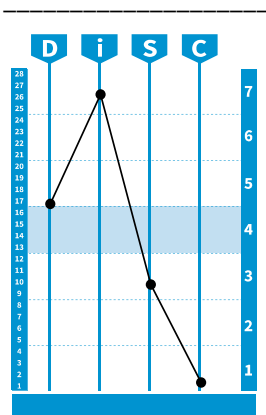
DiSC® Classic 1.0

As pessoas, as emoções e o comportamento são complexos e todos nós utilizamos cada uma das quatro dimensões de alguma forma.

A maneira como as dimensões combinadas criam um perfil comportamental que é diferente para cada combinação. Nossa pesquisa descobriu 15 padrões de perfil únicos que ocorrem com mais frequência. Através de uma pesquisa clínica e teórica, nós escrevemos descrições para cada padrão de “perfil clássico” para ajudar as pessoas a entenderem e descreverem seus comportamentos.

Seu Padrão de Perfil Clássico é **Padrão Convicente**. Favor ler a descrição abaixo. Da mesma forma como você personalizou sua descrição da dimensão comportamental e seu indicador de intensidade, pedimos um momento da sua atenção para personalizar a descrição do Padrão de Perfil Clássico. Sublinhe ou destaque as afirmações que se aplicam e passe um traço nas que não.

Padrão Convicente



Emoções: confia nos demais; é entusiasta

Objetivo: autoridade e prestígio; símbolos de status

Julga: habilidade de verbalizar; flexibilidade

Influencia os demais através de: comportamento aberto e simpático; habilidade verbal

Importância para a organização: vende e fecha; delega responsabilidade; é equilibrado(a) e confiante

Utiliza exageradamente: entusiasmo; habilidade de vender; otimismo

Sob pressão: torna-se indeciso(a) e fácil de persuadir; torna-se organizado(a) para causar uma boa impressão

Receia: ambiente fixo; relacionamentos complexos

Aumentaria sua eficácia com mais: tarefas desafiantes; atenção a serviços direcionados para tarefas e detalhes-chave; análise objetiva de dados

Você trabalha com pessoas, esforçando-se para ser simpático(a) em prol de seus próprios objetivos. Extrovertido(a) e interessado(a) nas pessoas, você tem a capacidade de ganhar o respeito e a confiança de vários tipos de pessoas. Você pode convencer os demais de suas idéias, atraindo as pessoas e mantendo-as como clientes e amigas. Esta habilidade é particularmente útil quando você vende a si mesmo(a) ou suas idéias para obter posições de autoridade.

O ambiente mais favorável para você inclui trabalhar com pessoas, receber tarefas desafiantes e envolver-se numa variedade de atividades que requeiram mobilidade. Você busca tarefas de trabalho que lhe dêem a oportunidade de causar uma boa impressão. Por causa da sua natural visão positiva, você talvez seja otimista demais sobre os resultados dos projetos e o potencial dos demais. Você também tende a superestimar sua habilidade de mudar o comportamento das outras pessoas.

Embora você deseje estar livre de rotina e regimes disciplinares, você precisa receber dados analíticos de forma sistemática. Uma vez alertado(a) para a importância das “pequenas coisas”, você pode utilizar as informações para balancear seu entusiasmo com uma avaliação realista da situação.

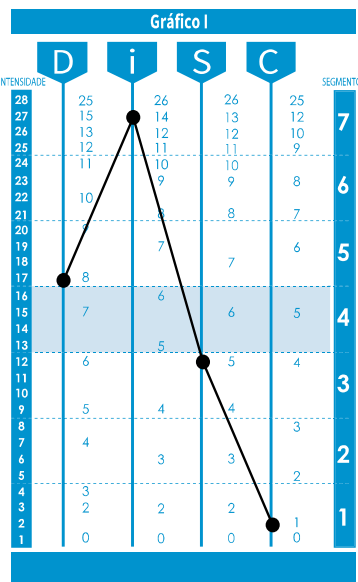
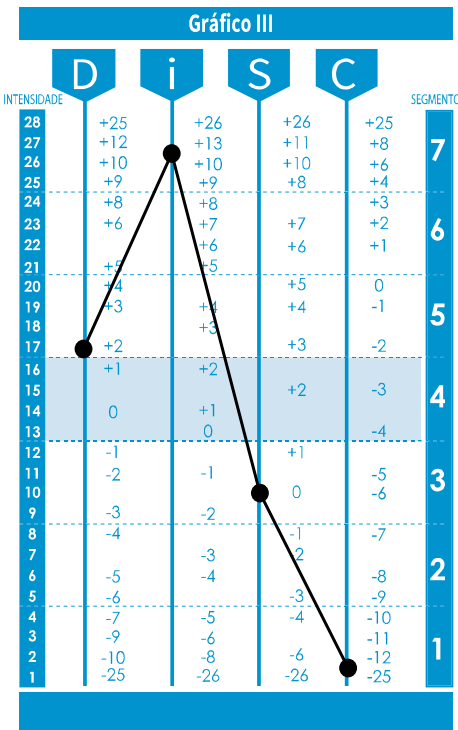
Nas páginas seguintes, você encontrará descrições para todas os 15 padrões de perfil clássico. Talvez você ache interessante e útil ler estas descrições para entender a vasta gama de comportamentos que as pessoas utilizam. Conhecer estas descrições talvez lhe ajude a apreciar e entender como as pessoas são iguais e diferentes, e aprender a se comunicar mais eficazmente nos seus relacionamentos.

Marcação de Pontos e Análise de Dados DiSC® Classic 1.0

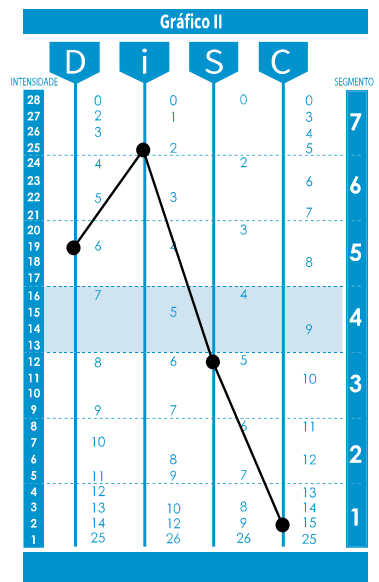
Este é um resumo que mostra como o seu relatório pessoal foi produzido. O Gráfico III é o resultado da combinação das suas escolhas "Mais" juntamente com suas escolhas "Menos" e é utilizado para determinar a sua mais alta dimensão DiSC, sua pontuação no Índice de Intensidade e seu Padrão de Perfil Clássico. Se você desejar mais informações sobre como foi criado o seu relatório pessoal, favor entrar em contato com o seu mediador.

Nome: Respondent Name

Data: 29.01.2014



Eis as suas respostas "mais" para cada uma das quatro escalas



Eis as suas respostas "menos" para cada uma das quatro escalas

RESUMO DA INTERPRETAÇÃO

A(s) dimensão(ões) DiSC mais alta(s): Influência (i)

Padrão Clássico: Padrão Convincente

Números dos segmentos: 5731