

Relatório de Perfil Comportamental de

**João Souza**

11/5/2011

Este Relatório é um produto da PDA International. A PDA International é líder no fornecimento de avaliações comportamentais aplicadas para recrutar, reter, motivar e desenvolver talentos.

PDA International ®  
Telefone +55 (11)5524-0367  
[salesbr@pdainternational.net](mailto:salesbr@pdainternational.net)  
[www.pdainternational.net](http://www.pdainternational.net)

## INTRODUÇÃO

A avaliação PDA é um instrumento confiável, validado cientificamente, que foi desenvolvido pontualmente para entender e descrever o comportamento das pessoas.

Supondo que você mesmo tenha preenchido seu o formulário, seguindo e respeitando as instruções, no relatório você encontrará uma descrição precisa de como você normalmente responde a diferentes situações, desafios, e compromissos que são apresentados no dia a dia.

Portanto, esta avaliação descreve como você irá se comportar e por que.. Temos que levar em conta também que em momentos de oportunidade podemos adaptar e até modificar nosso comportamento, potencializando ou inibindo as nossas tendências naturais.

Neste relatório, você encontrará informações valiosas, por exemplo, quais são os comportamentos mais próprios e característicos de seu estilo comportamental, e que surgem espontaneamente, e quais são seus principais motivadores.

Nós convidamos você a dedicar um tempo lendo detalhadamente seu relatório PDA, esforçando-se para identificar as características em seu estilo comportamental que têm tido um impacto positivo, bem como as características que em momentos diferentes podem ter afetado negativamente o seu caminho para o sucesso.

## INDICADOR DE CONSISTÊNCIA



As Informações contidas no relatório são "coerentes e consistentes", portanto válidas para interpretar e de base sólida para tomar decisões.

## GRÁFICO PDA

### Eixo do Risco



Cauteloso

Arriscado



É uma pessoa direta, assertiva e competitiva. Tomará a iniciativa e pressionará para que as metas sejam alcançadas. É motivada por desafios complexos e estará disposta a assumir riscos. Não terá maiores inconvenientes no momento de confrontar os outros com o objetivo de alcançar as metas.

### Eixo da Extroversão



Introvertido

Extrovertido



É uma pessoa um tanto reservada, discreta, de poucas palavras. Não tem maiores dificuldades para se relacionar e interagir com outros sem problemas. Pode trabalhar individualmente ou em grupos pequenos.

## Eixo da Paciência

P

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente



É uma pessoa muito dinâmica e impaciente, altamente motivada pela diversidade, mudança e variedade de tarefas e responsabilidades. Não gosta da rotina e pode chegar a se aborrecer, se seu dia-a-dia não incluir uma variedade de atividades. Em algumas oportunidades e por causa de sua extrema motivação, pode chegar a ser vista pelos outros como agitada, irritável e muito ansiosa.

## Eixo das Normas

N

Independente

Sujeito às normas



É uma pessoa sujeita às normas e dependente. Mostra abertura e a aceitação das ideias dos outros. Apoia-se geralmente nos outros para receber a direção e a determinação das normas. É detalhista, bastante perfeccionista e precisa. Está aberta às ideias dos outros e pode ser dirigida facilmente. É obediente, cortês e cooperativa. Prefere que os outros direcionem as atividades

## Eixo do autocontrole

A

Emocional

Racional



É uma pessoa reflexiva, racional. Mostra uma conduta madura e possui a habilidade de controlar seus fortes impulsos. Mostra-se segura de si e confia em sua habilidade para tolerar. Aceita as regras e age com base nos princípios. Tende a ser racional, objetiva e lógica.

NOTA: É importante compreender que nem todas as características descritas neste relatório serão manifestadas simultaneamente e na mesma intensidade. É mais provável que você veja só algumas dessas características. Quanto mais "alto" pontuar cada eixo, mais intensa será a conduta e mais característica será no Perfil Profissional da Pessoa.

## PALAVRAS DESCRITIVAS

Baseado nas respostas, este relatório identificou as palavras que descrevem o comportamento pessoal. Segue abaixo uma lista dessas palavras que claramente poderiam ser utilizadas para descrever o estilo natural de comportamento dessa pessoa.

Exato  
Correto  
Dinâmico  
Ativo  
Cético

Sistemático  
Lógico  
Sério  
Confiável  
Perfeccionista

Criativo  
Inquieto  
Pergunta "como" e "o que".

DEMO

## DESCRIÇÃO DO PERFIL NATURAL

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão do estilo natural de comportamento desta pessoa. Esta descrição identifica a forma natural e espontânea em que responderá às demandas do trabalho. Utilize esta descrição para ter uma compreensão mais profunda de como esta pessoa responde perante a necessidade de resolver problemas e confrontar desafios, influenciar pessoas, responder ao ritmo do ambiente e como responde às regras e procedimentos impostos por outros, bem como sua capacidade de "autocontrolar" seus impulsos e emoções.

João é um pensador metucioso e exato com um dinamismo inato para a solução de problemas. É analítico e criativo e tem uma considerável curiosidade pelas causas dos problemas. João pode ter um amplo leque de interesses. João tem um estilo agressivo, lógico, preciso e sistemático em relação ao enfoque e à forma de alcançar seus objetivos. Preocupa-se com a perfeição, não gosta de cometer falhas ou erros.

Gosta das tarefas desafiantes e enfatiza o uso dos fatos e da lógica para lidar com desafios complexos, como a resposta a prazos difíceis. Tem a habilidade de realizar uma variedade de tarefas, especialmente as que requerem exatidão.

João está mais voltado para a administração de recursos físicos do que para o trato com as pessoas, e é mais apto para áreas de administração, produção e investigação. Prefere a novidade, as ideias imaginativas e o trabalho que envolva mudanças, variedade e entusiasmo. Às vezes, pode ser difícil decidir-se entre ser prático e ser criativo.

João não é sociável por natureza e, às vezes, pode se mostrar introvertido. Pode trabalhar como membro de uma equipe, mas talvez se sinta melhor trabalhando sozinho, com uma pessoa e em grupos e equipes pequenas. João é intenso, urgente, impaciente e exigente ao se relacionar com as pessoas. Mostrará impaciência e aborrecimento se achar que os outros não estão fazendo o trabalho.

É muito crítico consigo mesmo e com os outros, tende a se recusar a delegar tarefas, pois não tem certeza de que outros possam trabalhar adequadamente. Sabe se defender quando é desafiado, especialmente se conta com todo tipo de informação: fatos, dados, etc.

Ainda que tenha um desempenho de acordo com as normas e os procedimentos, é muito independente dos outros. Tem uma tendência inata à criatividade e sempre procura alcançar a exatidão e a perfeição.

João tem um forte senso de urgência, deseja concluir sua tarefa rapidamente. Contudo, ao mesmo tempo, não quer cometer nenhuma falha ou erro. Essa combinação de urgência e perfeccionismo a leva à tensão. Sua tensão pode se manifestar simplesmente como estresse ou como preocupação. João pode se preocupar se está ou não fazendo um bom trabalho ou pode se preocupar com uma decisão que tomou recentemente.

Ao ser um indivíduo muito dominante e competitivo, procurará ativamente ter o controle e o poder em todas as situações em que estiver. Geralmente, sentirá muita tensão se tiver de

ceder o controle ou o poder para outra pessoa, podendo reagir de forma confrontativa e argumentativa.

É possível que sinta como uma perda de tempo as conversações sociais irrelevantes com pessoas que não são de seu círculo de amizade. Precisa de privacidade em seus assuntos e pensamentos pessoais e se sentirá tenso quando sentir que isso não é respeitado.

É provável que reaja a essa tensão se mantendo muito calado, sem exteriorizar seus pensamentos e se afastando das pessoas.

Devido a seu forte senso de urgência, poderá se estressar com os atrasos de trabalho e o fato de ter de lidar com muitos projetos no longo prazo. Devido à sua busca por variedade, a falta de ação, a rotina no trabalho e a indecisão também poderão ser fatores de estresse. Diante desse estresse, poderá responder reagindo de maneira muito impaciente e de mau humor, tomando decisões impulsivas e se dando por vencido por causa da frustração.

É provável que fique tenso se não tiver suficiente tempo ou se contar com pouca informação para organizar as coisas. Por receio de cometer erros, João pode se tornar excessivamente perfeccionista, se preocupar demais com coisas insignificantes e se prender aos detalhes, exigindo regras explícitas e instruções para esclarecer suas atribuições.

## ESTILO GERENCIAL

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo gerencial desta pessoa. Descreve a forma em que ela se desenvolve naturalmente perante a necessidade ou responsabilidade de ter de gerenciar outros. Nos seguintes capítulos: Liderança, Tomada de Decisões e Comunicação, você encontrará a descrição do estilo gerencial desta pessoa.

### Liderança

- João é um gerente controlador, exigente e perfeccionista.
- Procura níveis de rendimento e eficiência muito altos, por isso, em geral, é muito exigente e crítico com o trabalho próprio e dos outros.
- Estabelece normas rígidas de qualidade e tende a controlar e supervisionar os outros de perto a toda hora.
- Pode se irritar e irritar os colaboradores com estilos mais independentes e menos seguidores de normas e procedimentos.
- Não tem habilidades para motivar seus colaboradores, na verdade, seu estilo crítico pode desmotivar pessoas mais sensíveis ou que estão em processo de treinamento.
- Define métodos claros para medir os resultados.
- Pode se sobrecarregar com muito trabalho por ter dificuldades para delegar responsabilidades e tarefas.
- Está alerta para captar novas ideias e é muito criativo.
- Trabalhará muito duro com aqueles colaboradores que acredita ter potencial.
- Não costuma consultar-se com os outros, exceto para obter um conselho especializado.

### Tomada de Decisões

- Tomando decisões, João será cauteloso, se baseará nos dados e será racional, poderá decidir sem se deixar levar por fatores emotivos ou pessoais.
- Tende a ser um tanto lento e pode duvidar na hora de tomar uma decisão, porque sempre tentará contar com fatos e dados e analisar todas as alternativas possíveis antes de tomar uma decisão final.
- Lutará entre a urgência de tomar uma decisão e a necessidade de certeza e de analisar todas as opções. Isso será estressante para ele.
- Está mais voltado para as tarefas que para as pessoas, razão pela qual nas decisões relacionadas às pessoas, pode parecer extremamente lógico e com falta de empatia.

## Comunicação

- João tem um estilo de comunicação preciso, técnico e detalhista.
- É mais reservado do que comunicativo, vai ao ponto e leva as discussões ao mínimo.
- Pode comunicar melhor aspectos técnicos e dados do que fazer discursos motivadores.
- Sua ansiedade e orientação para os fatos pode fazer com que não escute com atenção e subestime a importância da empatia na comunicação.

DEMO

## ESTILO VENDAS

Esta seção lhe permitirá ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo de vendas desta pessoa. Nos seguintes capítulos: Abertura, Fechamento e Atendimento ao Cliente, temos uma descrição do estilo que desenvolve nas diferentes etapas do processo de vendas e poderemos identificar suas habilidades com referência às apresentações, em como enfrenta as dificuldades, bem como o acompanhamento e manutenção de clientes.

### Abertura

- João achará difícil conseguir empatia e compatibilidade em uma primeira instância quando tratar com estranhos.
- Será visto como muito sério, reservado e de forte personalidade.
- Sua maneira de questionar pode ser muito agressiva, o que poderá fazer com que seus interlocutores fiquem na defensiva.
- Tem muito interesse de fazer uma apresentação completa e com qualidade, e se preparará para isso. Não se sentirá bem quando lhe pedirem para fazer apresentações espontâneas.
- Pode se tornar agressivo e confrontativo ao responder a uma objeção.
- Será mais eficiente em apresentações a clientes que já o conhecem do que a potenciais clientes.

### Fechamento

- João tentará realizar fechamentos seguindo um procedimento estabelecido.
- Pode ser muito agressivo ao tentar superar as objeções.
- Ainda que possa ser direto na hora do fechamento, pode não ter o “timing” adequado.

### Atendimento ao Cliente

- Será muito responsável ao prestar serviço ao cliente
- Pode ser muito impessoal com o cliente e lhe faltar empatia, por isso, em alguns casos, não terá clientes muito leais.
- Será muito eficiente para manter registros, dados dos clientes e um cronograma de acompanhamento.

## COMO LIDERAR EFETIVAMENTE

Nesta seção você encontrará a descrição de aspectos importantes a serem levados em consideração para que tenha um "treinamento eficaz". Os pontos descritos abaixo se baseiam no estilo natural de comportamento e é fundamental que sejam considerados por todas as pessoas que esperam liderá-lo para alcançar o máximo de eficácia e todo o seu potencial.

- João buscará o reconhecimento e se sentirá tranquilizado com incentivos de prestígio.
- Buscará ser reconhecido pelo seu bom desempenho em sua área de especialização e pelo rígido cumprimento dos padrões.
- Tendo por base que João se baseia em normas e procedimentos, entendemos que para poder realizar melhor seu trabalho, deverá contar com normas estabelecidas, procedimentos bem padronizados e ser orientado por seu superior.
- Buscará ser reconhecido e considerado uma referência entre seus colegas por seus conhecimentos em suas áreas de especialização.
- Deseja ter autoridade e tomar as decisões sobre os temas em que se considera especialista.
- João será mais efetivo se seu superior o orientar dando-lhe diretrizes específicas, baseadas nas normas e procedimentos previamente estabelecidos.
- Por ser uma pessoa muito introvertida, trabalhará melhor de maneira independente ou em grupos pequenos. Tende a ser um líder que se orienta pela lógica e está focado no sucesso dos objetivos.
- João é motivado pelo êxito dos objetivos, cumprindo os prazos determinados e os padrões pré-estabelecidos, e por ser reconhecido por isso.
- Seu superior deve estar atento e tentar reduzir a tensão desta pessoa, uma vez que por querer alcançar diversos objetivos ao mesmo tempo, em um curto período de tempo, cumprindo estritamente as normas estabelecidas, poderá ficar estressada.
- Para ter uma comunicação efetiva com João, seu superior deverá ser direto, prático e detalhado.
- João valorizará mais a comunicação por escrito em que todos os detalhes ficam registrados. Isso lhe dará uma maior segurança.
- Para que João trabalhe de maneira eficaz, ele deve trabalhar em tarefas distintas que lhe requeiram tempo e que, por sua vez, estejam bem definidas.
- João se sentirá desconfortável se for muito controlado em seu trabalho, mas precisará, ao mesmo tempo, da aprovação regular de seu supervisor em relação à forma como está fazendo as coisas.
- Será eficaz quando tiver que dirigir uma equipe para o sucesso de resultados precisos, onde não tiver que cometer nenhum tipo de erro, atuará como consultor, oferecendo suporte para que possam cumprir rigorosamente as instruções.

É importante levar sempre em conta que o potencial desta pessoa reside em sua habilidade para atingir os resultados dentro de procedimentos e normas estabelecidos, sem cometer erros.

## PONTOS FORTES QUE PODEM SE CONVERTER EM LIMITAÇÕES

Nesta seção você encontrará algumas tendências próprias do estilo de comportamento que eventualmente poderão se converter em limitações. São aspectos claramente positivos do estilo de comportamento dessa pessoa, mas que se não forem moderados ou atenderem de forma oportuna, poderão ser um obstáculo.

- O desejo pela comprovação dos fatos e a necessidade de exatidão podem levá-lo a diminuir o ritmo do trabalho.
- A sua abordagem muito racional e analítica pode ser mais branda ao lidar com pessoas mais emocionais/intuitivas.
- Pode concentrar-se de tal forma no "raciocínio óbvio" de um argumento a ponto de subestimar a importância de construir relacionamentos flexíveis com pessoas diferentes.
- Pode projetar a imagem de uma pessoa fria e indiferente, com as respostas corretas, mas sem nenhuma compaixão.
- Pode confundir-se com frases do tipo "que tal se..." ou com situações caóticas.
- Concentrar-se em fazer uma apresentação abrangente e exata pode levá-lo a fornecer informação além da desejada.
- A sua seriedade pode levá-lo a tornar-se impaciente ao lidar com pessoas muito falantes, sociáveis e tidas como bastante informais.

## ASPECTOS PARA MOTIVAR EFETIVAMENTE JOÃO

Nesta seção você encontrará a descrição de aspectos importantes a serem considerados para alcançar e manter um alto grau de motivação nesta pessoa. Os pontos descritos, a seguir, baseiam-se em seu estilo de comportamento e é fundamental que sejam levados em consideração por todas as pessoas que designam tarefas, responsabilidades ou simplesmente trabalham junto a esta pessoa como parte de uma equipe.

- Evitar colocar a pessoa em situações em que se requer um alto grau de exposição; este indivíduo trabalha melhor em situações interpessoais do que em grupos grandes
- Caso tenha que lhe fornecer feedback negativo, fazer isso de maneira amigável e construtiva
- Permitir usar suas habilidades analíticas e de solução de problemas
- Dar a oportunidade de discutir as soluções propostas com colegas antes de agir
- Dar a oportunidade de usar o pensamento abstrato, criativo e reflexivo
- Reconhecer por seus esforços e êxitos
- Reconhecer sua necessidade de encarregar-se de grandes quantidades de dados com rapidez e precisão
- Fornecer políticas, procedimentos e/ou supervisão para esclarecer os cursos de ação, sobretudo ao tratar de situações pouco conhecidas

## SITUAÇÃO ATUAL

Esta seção lhe permitirá ter uma clara perspectiva das mudanças que estão acontecendo no estilo de comportamento desta pessoa. Descreve que aspectos de seu estilo natural estão sendo modificados no seu esforço para adaptar-se às exigências de seu trabalho atual.

### Tomada de Decisões

Esta análise indica que a tendência proativa e arriscada de João a tomar decisões é compensada por certa tendência para evitar as decisões apressadas. Essas forças antagônicas (Avanço/não avanço) geram um estado de certa indecisão. Apesar desse fato, João percebe que para ter êxito em sua situação atual, deve ser mais cuidadoso e mais exato, motivo pelo qual está atualmente mudando seu estilo de Tomada de Decisões e sendo um pouco mais cauteloso. Esmera-se para tomar as decisões corretas, coletando informações, consultando e contando com mais e melhores informações para ser específico no momento de decidir.

### Equilíbrio de Energia

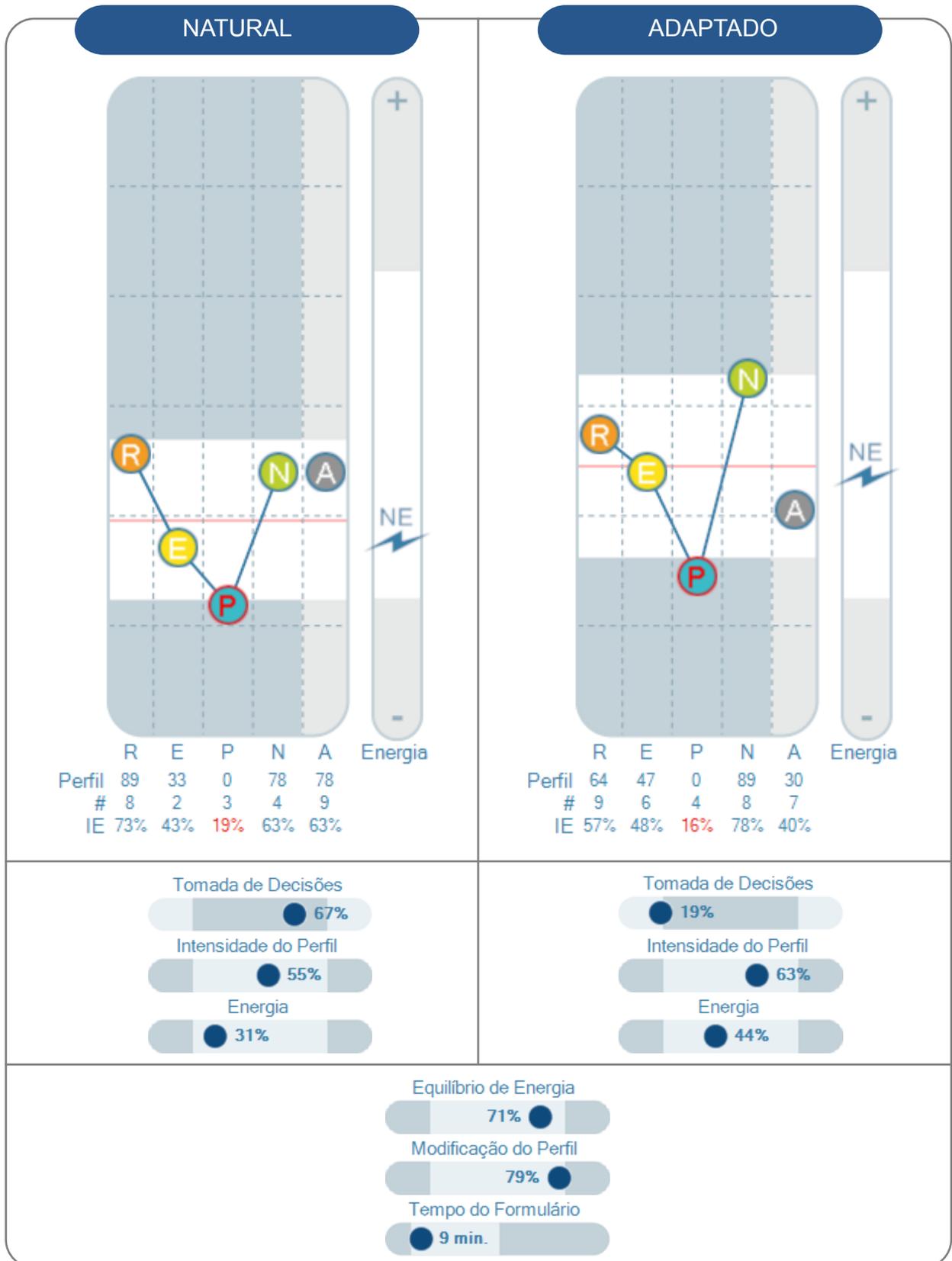
Esta análise sugere que João tem a percepção de que atualmente requer maior investimento de energia do que ele pode oferecer. Essa mudança é sensível e podemos entender que ele poderia se sentir um pouco estressado e moderadamente exigido.

### Modificação do Perfil

Esta análise sugere que João pode se adaptar, porque é um pouco flexível. Não terá problemas para se adaptar, mesmo que em certas ocasiões mostre um pouco de resistência para mudar seu estilo e se adaptar ao exigido pelo seu cargo.

Este relatório refere-se unicamente às características de comportamento. O sucesso em qualquer cargo específico dependerá se que o candidato tiver a inteligência, capacidade e experiência apropriadas.

## GRÁFICO PERFIL COMPORTAMENTAL



## Palavras

### Palavras Adaptado:

1 4 5 6 9 10 13 14 17 18 23 24 26 29 30 31 33 34 37 40 41 45 51 54 60 62 63 71 72 75 77 84 85 86

### Palavras Natural:

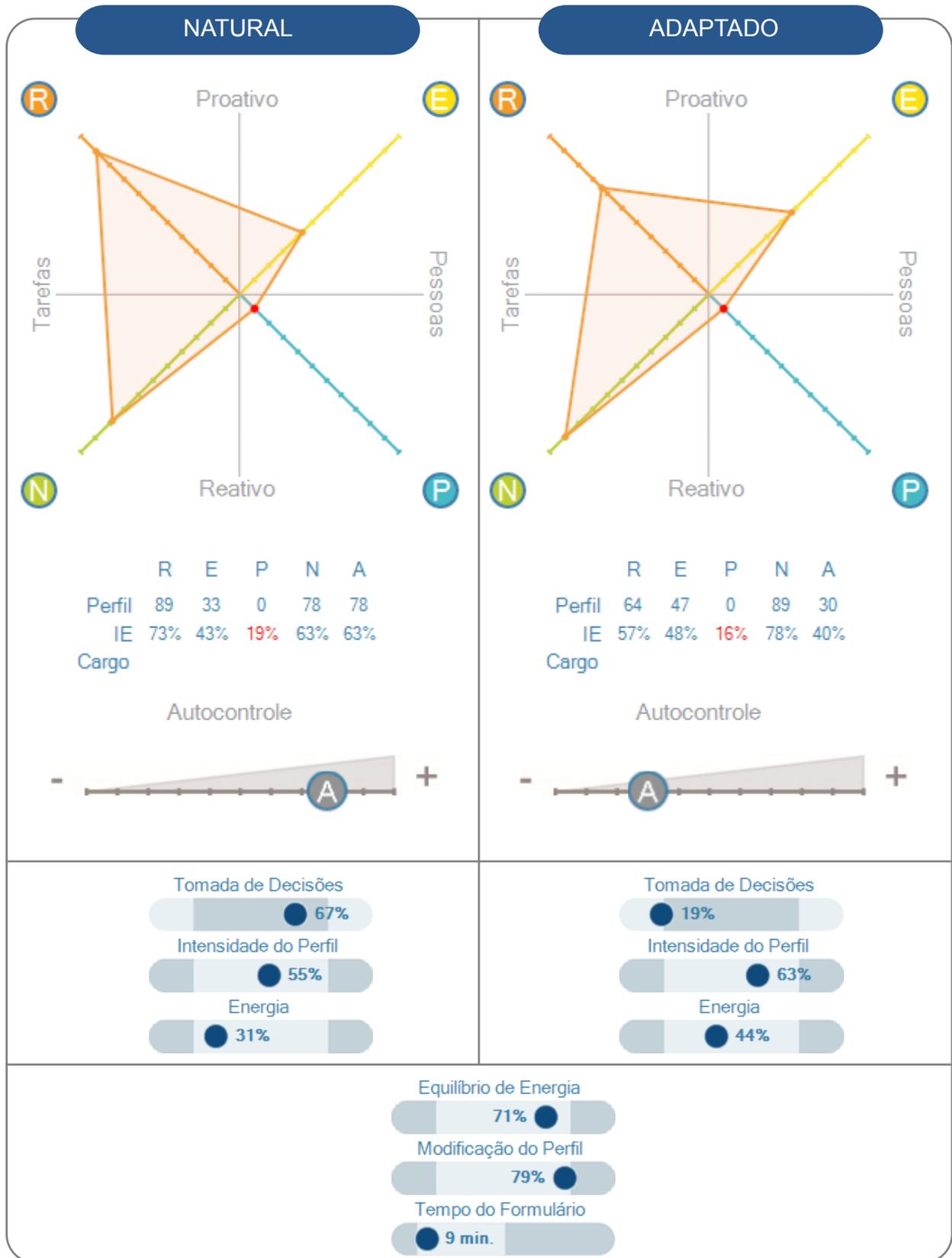
1 4 10 11 13 14 17 18 20 23 25 30 31 33 34 40 41 51 61 63 71 72 75 84 85 86

## DESCRIÇÃO

Sou uma pessoa: Dinamica, flexivel, justa, perceverante, lógica, focada, que trabalha em equipe, disciplinada, analítica, competitiva e otimista.

DEMO

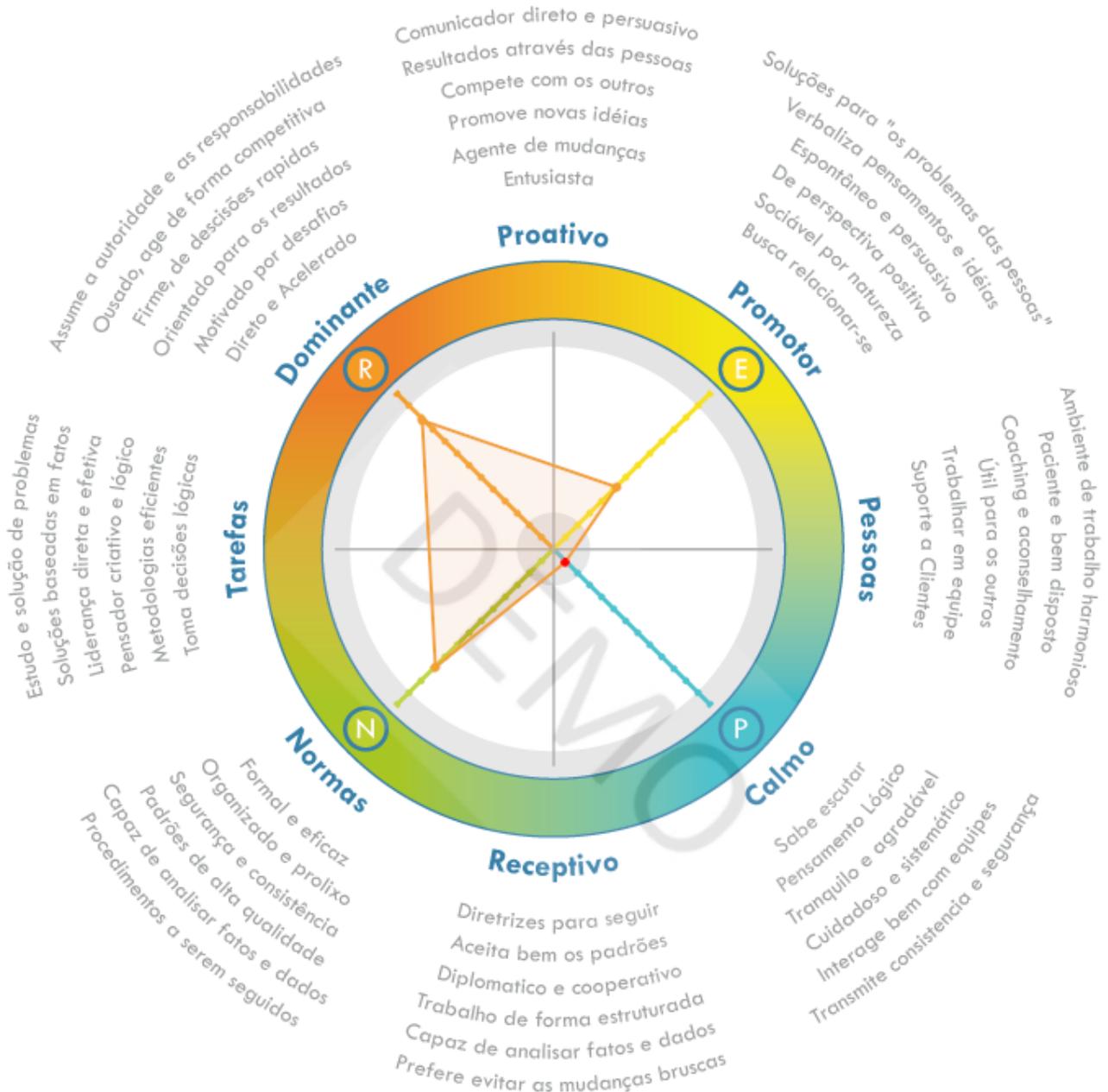
## GRÁFICO RADAR PDA



■ João Souza

# GRÁFICO CIRCULAR PDA

	R	E	P	N	A
Perfil	89	33	0	78	78
IE	73%	43%	19%	63%	63%



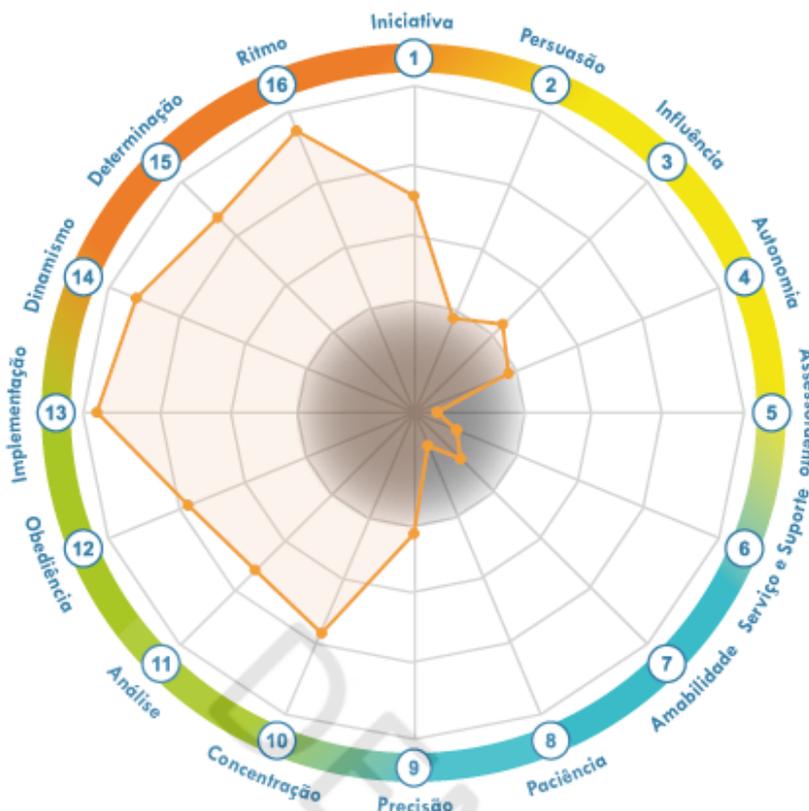
**Menor for o autocontrol:**

Menos tende a pessoa a se conter e a refletir, menos se controlará, e menos planejará suas respostas às situações que se apresentem. A pessoa tenderá a ser mais espontânea, fluida, sem tanto "planejamento" nas suas respostas e ações.

**Maior for o autocontrol:**

Mais tende a pessoa a refletir antes de agir, mais se controlará. Alcançará um maior planejamento de suas respostas às situações que se apresentem. A pessoa tenderá a ser mais reflexiva, controlada, racional.

## GRÁFICO COMPORTAMENTAL DE RADAR



- 1 **Iniciativa:** É integrador e muito interessado por pessoas. Possui a habilidade de ganhar respeito e confiança de diversos tipos de pessoas. É próativo, criativo e dinâmico em sua orientação pelo resultado.
- 2 **Persuasão:** É sociável e causa boa impressão na maioria das pessoas por sua cordialidade, sua compreensão e sua compaixão. Trabalha com e através das pessoas para conseguir que o trabalho seja feito. É orientado para os resultados de forma criativa. Persuasivo e se empenha para agradar e convencer os outros.
- 3 **Influência:** É por natureza muito sociável e amigável em sua abordagem com os outros. Prefere trabalhar com e através das pessoas para completar as tarefas e compromissos. Tem uma visão otimista e é orientado para os resultados trabalhando em equipe, aplicando a sua influência e suas habilidades interpessoais.
- 4 **Autonomia:** É seguro de si, confiante e independente. Prefere desenvolver seus próprios pensamentos e opiniões e idealmente fazer as coisas "ao seu modo". É orientado aos resultados de forma independente e decidindo em função do seu próprio critério e sem esperar pelas opiniões dos outros.
- 5 **Assessoramento:** É um bom comunicador que aceita as opiniões dos outros e está disposto a escutar. Adota um estilo amigável, persuasivo, cortês, e desenvolve-se de forma amável e complacente. É orientado aos resultados de forma amigável, trabalhando em equipe, promovendo um ambiente harmonioso. É paciente e criativo. É bom companheiro e coach.
- 6 **Serviço e Suporte:** Tende a ser paciente, calmo e equilibrado em quase todas as situações, incluindo em situações de "pressão". Pode ser um pouco relutante em demonstrar suas preocupações e frustrações. É orientado para o resultado de forma participativa, escutando e analisando a informação.
- 7 **Amabilidade:** Possui grande aptidão para ocupar cargos administrativos e especializados. É diplomático em sua aproximação e usa o tato em sua aproximação aos outros. É orientado para o resultado de forma paciente, amável e cordial, evitando a confrontação.
- 8 **Paciência:** Dedica tempo aos outros, sabe escutar e tem um alto grau de empatia com as pessoas. É paciente, tranquilo e amável. É um indivíduo generoso, grato e compreensivo. É orientado para o resultado de forma paciente, consistente, investindo o tempo necessário.
- 9 **Precisão:** Trabalha mais tranquila e de forma eficaz em ambientes e situações estruturadas e bem definidas. É cautelosa na aproximação aos problemas e as situações. É preciso e cuidadoso em sua orientação ao resultado.
- 10 **Concentração:** É um pensador preciso e um trabalhador assíduo que prefere seguir os procedimentos tanto sua vida profissional como pessoal. É perfeccionista e não quer cometer nenhum erro em seu trabalho, porque é analítico, preciso e organizado. Se concentra e segue procedimentos em sua orientação para os resultados.
- 11 **Análise:** Tem uma forte tendência para a administração e pela especialização. É altamente confiável, muito disciplinado e preciso. É orientado para os resultados avaliando a informação e os fatos e avançando de forma lógica, sistemática e organizada.
- 12 **Obediência:** Detesta cometer falhas ou erros em seu trabalho. Se interessa pelos detalhes do seu trabalho e tarefa. Se esforçará muito para fazer seu trabalho perfeitamente. É orientado para os resultados de forma consistente e segura, analisando a informação disponível e seguindo procedimentos.
- 13 **Implementação:** É metódico e exato com um dinamismo nato para a solução de problemas. Tem uma considerável curiosidade pelas causas dos problemas. Pode ter uma ampla gama de interesses. É orientado para os resultados estudando, resolvendo problemas difíceis e tomando decisões com base na lógica.
- 14 **Dinamismo:** É cordial, intenso e impaciente. Fica ansioso em agradar. Se esforça para que as coisas aconteçam, sigam em frente e que se obtenham os resultados tão rapidamente quanto possível. É orientado para os resultados de forma dinâmica e promovendo a mudança, adaptando-se as novas situações.
- 15 **Determinação:** Olha sempre adiante e compete para alcançar suas metas. Vai em busca das coisas ao invés de esperar que aconteçam. Assume riscos para alcançar suas metas. É orientado para os resultados de forma determinada, firme, confrontando se for necessário, assumindo a responsabilidade e assumindo desafios.
- 16 **Ritmo:** É dinâmico com um urgente e impaciente desejo de produzir resultados rápidos. Gosta muito de variedade em seu trabalho. É orientado para os resultados de forma dinâmica, competitiva e tomando decisões rápidas.

## TENDÊNCIAS DE COMPORTAMENTO

**IMPORTANTE:** Em ótimas condições do ambiente, a grande maioria das pessoas pode ter a capacidade de desempenhar-se adequadamente em quaisquer das seguintes competências. Referimo-nos a "ótimas condições" quando, no ambiente profissional, acontecem várias das seguintes condições: boa liderança, motivação, reconhecimento, suporte e capacitação, entre muitas outras. Entendemos que nem sempre as condições do ambiente são as melhores...

### Assessoramento, suporte e atenção aos clientes

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que se refere à "Atenção ao Cliente" e à sua Capacidade de prestar serviços por meio de um estilo amável, atencioso e consistente



### Atenção e escuta

Esta competência mede as habilidades de "escuta e receptividade" da pessoa. Paciência, tolerância e tempo para dedicar aos outros.



### Dinamismo e sentido de urgência

Esta competência mede as habilidades da pessoa de responder a desafios que requeiram diversidade, mudança e variedade, quando o tempo é escasso e a urgência é importante.



### Implementação

Esta competência mede a orientação para as tarefas. Habilidade da pessoa em administrar e gerenciar tarefas, respondendo de acordo com as normas e procedimentos corretos.



### Orientação competitiva para os resultados

Esta competência mede as habilidades da pessoa em se Orientar para os Resultados por meio de um estilo direto e competitivo, assumindo certos riscos e confrontando, se necessário.



## Orientação estratégica para os resultados

Esta competência mede as habilidades da pessoa para se Orientar aos Resultados por meio de um estilo concreto e consistente, elaborando estratégias, minimizando os riscos e evitando a confrontação.



## Persuasão e Extroversão

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que diz respeito a "relações Interpessoais" e à sua Capacidade de Relacionamento por meio de um estilo extrovertido, sociável e persuasivo.



## Precisão - Qualidade

Esta competência mede as habilidades da pessoa no que se refere às tarefas que necessitam de precisão, qualidade e detalhe. Fazer acompanhamento dos temas até sua definição.



## Pro atividade e independência

Esta competência mede a "proatividade", tanto para tarefas como para as pessoas. As habilidades de persuasão e capacidade de motivar outros em busca de desafios que requeiram criatividade e independência.



## Cumprimento de normas e políticas

Esta competência mede as habilidades da pessoa referente ao cumprimento de políticas e controle, respondendo de acordo com as normas e procedimentos corretos.



A importância de identificar e conhecer o Perfil Natural de comportamento das pessoas é para nós extremamente útil para que possamos prever que todo esse "esforço" poderá requerer e exigir estas competências, isto é, se a pessoa poderá exibi-las naturalmente, espontaneamente e "sem esforço" ou se precisará de um "esforço maior" para se desenvolver, uma vez que elas não são competências "naturais" dessa pessoa. Por exemplo: A competência "Capacidade de Análise" exigirá de uma pessoa de "natureza impaciente e inquieta" um esforço maior, enquanto a competência "Sentido de Urgência" será uma habilidade natural para ela, portanto requererá "menos esforço".

## PROGRAMA DE AUTODESENVOLVIMENTO COM MYPDACOACH

Esta sessão propõe dar início a um programa de autodesenvolvimento através da ferramenta MyPDACoach. MyPDACoach é um aplicativo online para o desenvolvimento de suas competências comportamentais, te ajudará a melhorar aspectos em seu estilo comportamental, reforçando vínculos com outras Pessoas e aumentando a eficiência em seu trabalho. Com o autoconhecimento obtido através do Relatório PDA, o MyPDACoach te ajudará a alcançar mudanças positivas em seu comportamento, facilitando seu caminho ao sucesso.

### Autoconhecimento, Autodesenvolvimento e Liderança Pessoal

Cada pessoa é o protagonista de sua própria vida e o curso dela depende diretamente suas ações. MyPDACoach convida-o a iniciar o programa de autodesenvolvimento para realizar os ajustes necessários em seu estilo comportamental. **O autodesenvolvimento consiste em promover, por conta própria ou com a ajuda de um coaching, o desenvolvimento de nossas habilidades. Permite o crescimento pessoal e profissional.**

Para avançar no programa de autodesenvolvimento é chave e fundamental conhecer a si mesmo, olhar-se no espelho, ajustar o conhecimento de que se tem de si mesmo. As informações fornecidas pelo relatório PDA que você acabou de ler enriqueceram seu autoconhecimento. O autoconhecimento é a base para o crescimento pessoal e está diretamente relacionado com o autodesenvolvimento, aprendizagem e liderança pessoal, e uma pessoa precisa conhecer-se e auto desenvolver-se.

**Autoconhecimento implica em um processo reflexivo através do qual uma pessoa adquire certa compreensão de seus próprios pontos fortes e áreas de melhoria, o que lhe permite aproveitar as oportunidades e estar preparado para os desafios que o contexto apresenta.**

Aqueles que querem o autodesenvolvimento devem se conhecer bem, ter uma visão clara de seus objetivos/metast. Eles precisam de um plano, para implementá-lo. **MyPDACoach** ajuda você a criar um plano, implementá-lo, e acompanha-lo em pratica todo este processo. O ajuda a exercitar também novos comportamentos, adquirir novas habilidades, e melhorar certos hábitos e desenvolver competências pessoais.

É importante ter claro que o autodesenvolvimento se alcança com trabalho, esforço, autocrítica e em adquirir novos conhecimentos. Trata-se de um grande sentido de responsabilidade e uma atitude flexível e proativa. O processo deve ser contínuo e organizado para consolidar um conjunto de novas características e comportamentos que reforçam e facilitam o caminho para o sucesso.

**MyPDACoach** consiste em cinco passos simples e intuitivos. Já foram dois passos, falta pouco e você tem agora a oportunidade de continuar...

1. Completar o Formulário PDA. ☺ **Já realizado!**
2. Ler o Relatório PDA e aumentar seu autoconhecimento. ☺ **Já realizado!**
3. Definir qual competencia quer desenvolver. **Iniciar agora hoy!**
4. Receber “dicas de desenvolvimento” e exercitar os novos comportamentos. Seis semanas!

## 5. Receber feedback de outras pessoas. Descobrir se estou alcançando!

Gerenciar a si mesmo é um grande desafio. Você já preencheu o formulário PDA e leu seu Relatório PDA. Agora é preciso comprometer-se e auto-gerenciar o seu programa de Autodesenvolvimento. Entre agora mesmo em [www.mypdacoach.com](http://www.mypdacoach.com) para obter maiores informações ou para começar agora mesmo seu processo de autodesenvolvimento!

DEMO

## PLANO DE AÇÃO

Este formulário destina-se a uma meta - faça cópias para desenvolver outras metas.

META (O que é o que eu quero alcançar)

- 1.
- 2.

BENEFÍCIOS (O que vou obter quando alcançar esta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

PASSOS PARA ALCANÇAR ESTA META (Que devo fazer para alcançar esta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

PRAZOS ESTABELECIDOS (Quando vou completar estas ações)

- 1.
- 2.
- 3.

POSSÍVEIS OBSTÁCULOS (Que coisas poderiam interferir no sucesso desta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

POSSÍVEIS SOLUÇÕES (Como vou conseguir eliminar os obstáculos em meu caminho)

- 1.
- 2.
- 3.

MÉTODO PARA MONITORAR O SEU PROGRESSO (Como vou saber que estou progredindo?)

- 1.
- 2.
- 3.

VALE A PENA DEDICAR TEMPO, ESFORÇO E DINHEIRO NESTA META?

Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_ Sim, mas depois \_\_\_\_\_ DATA DE HOJE \_\_\_\_\_

## Sete dicas para o plano de ação

1. Lembre-se dos benefícios que você receberá ao alcançar suas metas.

Identifique os benefícios que você receberá: maior efetividade no trabalho, melhorar sua satisfação profissional, incrementar suas habilidades interpessoais, etc. , Quais serão os benefícios?

2. Lembre-se de sua disponibilidade de tempo.

Há 525.600 minutos em um ano. Se você utilizar 15 minutos todos os dias para desenvolver-se, aplicará um total de 5.475 minutos por ano. Isso terá como resultado 0,0104 de seus minutos anuais disponíveis. Você pode economizar 0,0104 de seus minutos para desenvolver-se?

3. Faça as coisas uma de cada vez.

A grande tarefa de autodesenvolver-se é composta de pequenas tarefas. Divida e conquiste: divida a grande tarefa em várias e pequenas subtarefas. Então, concentre-se em uma subtarefa por vez e finalize-a.

4. Pratique, pratique, pratique.

A prática conduz à aprendizagem. Quanto mais prática houver, mais você aprenderá. Um pouco de prática todos os dias é melhor que uma grande sessão de prática por semana.

5. A perseverança conquista.

Prenda-se a seu Plano de Ação. A perseverança é a conduta crítica necessária para que você alcance suas metas. Às vezes as pessoas se detêm ao se aproximar do triunfo. Siga em frente... não pare. Se você parar, nunca atingirá suas metas.

6. Responda eficazmente ante seus erros.

Responda eficazmente ante seus erros. Todos cometemos erros. Você cometerá ao realizar seu Plano de Ação e ao trabalhar no êxito de suas metas. Responda eficazmente. Aceite a responsabilidade por seus erros, sinta-se seguro apesar de cometê-los e aprenda com eles. Não pense que você nunca deve cometer erros, não se preocupe nem fique obcecado com eles, e nunca se desanime por cometê-los.

7. Evoque suas "lembranças de êxitos".

Quando se sentir pressionado/a ou frustrado/a ou quando sentir que não está progredindo em seu Plano de Ação, evoque uma "memória de êxito". Lembre de um de seus êxitos ou sucessos passados. Inunde sua mente com essa memória e permita que ela crie pensamentos, emoções e imagens positivas. Você se sentirá bem, sua confiança aumentará e poderá continuar com seu plano de ação e trabalhar para atingir as suas metas.