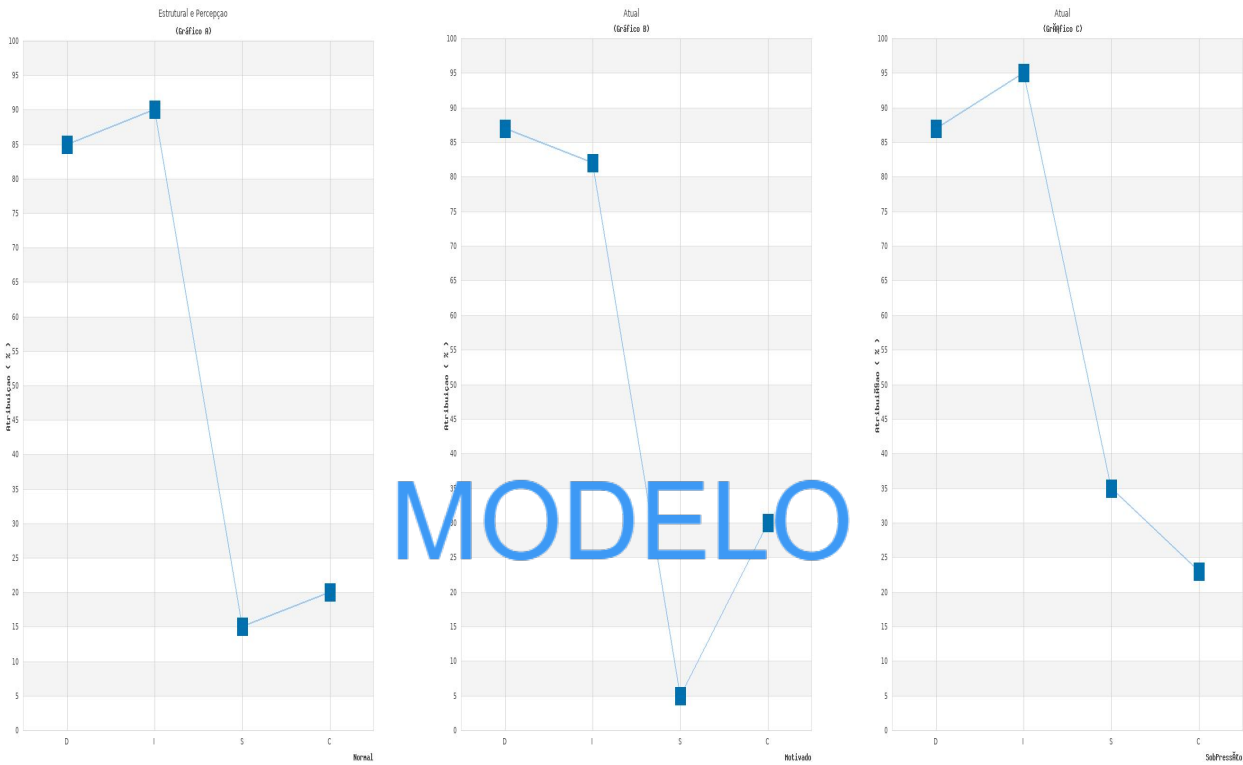


Maxx Santana - 21 anos

Perfil: Empreendedor Social



D: 85
 I: 90
 S: 15
 C: 20

DOMINÂNCIA

Dominância é a habilidade social de fazer afirmação, expressar pensamentos, sentimentos e crenças de maneira direta, clara, honesta e apropriada ao contexto. Este fator demonstra também as ações e reações diante das situações.

INFLUÊNCIA

Esta relacionado à interação pessoal ou intrapessoal de cada indivíduo e como ele faz a leitura desses relacionamentos.

ESTABILIDADE

Fator comportamental voltado à administração do tempo, da instabilidade e ritmo de cada um.

CAUTELA

Fator comportamental voltado à investigação, julgamento e percepção. Também apresenta o foco na administração da qualidade das ações em geral.

PERFIL: Empreendedor Social

Neste relatório você irá encontrar os resultados da análise segundo o seu perfil.

Para uma compreensão ampla do perfil é necessário o feedback de um analista FAPP devidamente treinado. Esse feedback poderá ser realizado online e você pode adquiri-lo através do nosso site www.metodologiadisc.com.br.

No final deste relatório apresentamos um resumo explicativo da ferramenta utilizada.

Considerações Gerais do Perfil

Você gosta do desafio de conhecer novas pessoas. Algumas pessoas evitam iniciar conversas porque tem medo de ficar sem assunto, este não é seu caso, em geral não lhe falta palavras em uma conversa.

MODELO

Possui uma dose de empatia, quase pode sentir o que o outro sente. Não perdoa todos os atos das pessoas, mas procura compreendê-los. Onde os outros se debatem em palavras você encontra as palavras certas e no tom adequado.

É fácil ter pessoas atraídas por você.

A intimidade não lhe incomoda, você sabe dos riscos, mas está disposto (a) correr-los. Para você os acontecimentos são estáticos, por isso você sente a necessidade de energizá-los e torna-los empolgantes. Faz uso de palavras e expressões vibrantes e vigorosas.

Em geral você sabe o que deve fazer, as pessoas podem orientar, podem sugerir, mas a decisão é sua. Acredita ter uma forma perspectiva clara e única das situações.

Com espírito empreendedor e com um impulso iniciador forte e com habilidade ao lidar com e gerir pessoas. Tende a ter ousadia e determinação pelo negócio da empresa e por suas metas. Sendo uma inovadora entusiasmada, pode contagiar as pessoas para que estas apoiem sua visão, utilizando assim uma forma motivadora e vibrante para "vender" suas ideias para pessoas cujo auxílio julgar necessário na concretização de suas metas.

Trata-se de um líder integrador que trabalha com e por meio de pessoas. Demonstra um interesse manifesto nas pessoas e tem a habilidade de conquistar o respeito e a confiança de pessoas muito diferentes entre si.

MODELO

Esforça-se para fazer negócios de maneira amistosa, mas, ao mesmo tempo, não deixa de exercer pressão para atingir o objetivo e vender um ponto de vista. Em geral, é um bom coordenador que se mostra disposto a delegar e exibe equilíbrio e segurança na maioria das situações.

Pode apresentar a tendência de agir impulsivamente, em certas ocasiões e de se entusiasmar em excesso, bem como vender além da conta. É um excelente motivador e gerente de pessoas, um bom líder que consegue se comunicar e persuadir, com facilidade,

assim como ser persuadido.

Aprende rapidamente e a desenvolve reações intuitivas velozes. Seu ritmo próprio geralmente se mostrará bem acima da média e pode também usar sua criatividade para desenvolver novos métodos de aprendizado. Tende a ser generalista, com uma visão adequada do macro e a excluir aquilo que a seu ver não acrescenta vantagens reais para si mesmo e para os outros. Geralmente, apreciará se dedicar com bastante consistência ao aprendizado daquilo que em que se realiza como pessoa, e onde possa se desenvolver como influente, positivo e reconhecido no seu meio.

Quando focado (a) no seu objetivo, terá atitudes mais flexíveis e produtivas apesar das exigências e alterações.

Comunicação e Sociabilidade

MODELO

Devido ao seu pensamento rápido, tende a ter uma comunicação persuasiva. Gosta de apresentar suas ideias e o faz com muita propriedade.

Suas ideias são verbalizadas de forma a procurar a correlação ou analogias com situações anteriores. Dado o potencial de sua habilidade de comunicação, esta tende a causar um forte impacto ao seu redor. Sente-se bem e seguro com grupos e quando faz novos contatos é colaborador e expansivo.

Seu perfil extrovertido desenvolve rapidamente uma linha de raciocínio tornando suas palavras mais agradáveis ao ouvinte. Não se esquiva de relacionamentos e aprecia conhecer novas pessoas. Suas ideias são verbalizadas de forma a procurar a correlação ou analogias com situações anteriores. Dado o potencial de sua habilidade de comunicação, esta tende a causar um forte impacto ao seu redor. Sente-se bem e seguro com grupos e quando faz novos contatos é colaborador e expansivo.

Sua comunicação pode e deve ser usada como um referencial, quando somada a uma formação acadêmica, torna o Empreendedor Social em um orador dominante do assunto, se persistir e se permitir ser treinado na arte da oratória, se destaca como poucos em sua área.

Administração do tempo

Para você planejar e analisar são passos importantes, mas no fundo sabe que só a ação é real, só a ação pode fazer as coisas acontecerem.

Do seu ponto de vista ação e pensamento não são coisas opostas.

MODELO

Realiza suas tarefas num ritmo mais rápido e intenso do que a média. Tende a se preocupar em aproveitar ao máximo os períodos ociosos e a otimizar suas ações e responsabilidades sempre que possível.

Pode até apresentar certa impaciência, mas em decorrência da sua natureza, geralmente será capaz de reagir e se ajustar facilmente a mudanças, sendo que para isto, terá que ser bem convencida pela apresentação da proposta. Tende a ser capaz de desenvolver rapidamente ideias práticas para lidar com novos produtos, conceitos e situações.

Geralmente se sentirá mais à vontade trabalhando dentro do seu próprio ritmo de que naquele imposto por outros, pois apreciará poder definir o seu próprio jeito e ritmo de trabalho. Geralmente não aprecia detalhes e rotinas e preferirá delegar este tipo de atividade, mesmo que faça um acompanhamento rigoroso para se certificar que os resultados lhe agradam.

Áreas profissionais indicadas

A partir das características apresentadas deve-se avaliar as profissões que melhor se encaixam, porém sugerimos algumas possíveis, deve ser levado em contado a aptidão natural do avaliado.

- Administração de empresas,
- Artes cênicas,
- Coach,
- Comunicação
- Consultorias em geral,
- Educação Física,
- Enfermagem,
- Farmácia,
- Fisioterapia,
- Letras
- Marketing,
- Moda,
- Odontologia,
- Produtor,
- Relações Públicas,
- Secretariado Executivo,

MODELO

Trabalhando seu perfil

"Palavras geram pensamentos. Pensamentos geram sentimentos que geram emoções. Sentimentos e Emoções geram atitudes. Atitudes geram hábitos. Hábitos formam sua personalidade"

Administrar nossas ações é um exercício a ser praticado até alcançarmos nossos objetivos, no caso do seu perfil, atente para as sugestões:

- A persistência deve ser desenvolvida sempre, mantenha o foco no seu objetivo e complete todas as ações iniciadas.

MODELO

- Se necessário ignore relacionamentos superficiais que venham a roubar-lhe o tempo precioso para suas realizações. Você gosta de pessoas, mas saiba administrar suas relações pessoais .
- Procure expor suas ideias de uma forma que não seja agressiva e deem atenção as ideias alheias.
- Aprenda a administrar seu tempo de forma proativa.
- Jamais ignore o planejamento, você precisa de organização para seu sucesso.
- Quando for criticado avalie até onde tem fundamento e absorva o que for positivo, ignore o restante sem levar para o âmbito pessoal.

MODELO

CARACTERÍSTICAS DO PERFIL

- Foco em pessoas
- Espírito empreendedor
- Aprende rápido e age da mesma forma
- Apresenta e vende ideias.
- Lidera equipes estrategicamente e de forma carismática.



VALDECIRSANTANA.COM.BR

■

MODELO

Gerenciando uma pessoa com este perfil.

- Essa pessoa precisa de um espaço para tomar decisões sem a necessidade de permissões.
- Nas oportunidades, reconheça e elogie sua capacidade de raciocínio, seja honesto sem falsos elogios.
- Sua energia vem dos relacionamentos. Lembre-se disso ao designar uma atividade.
- Em posições de chefia, auxilie-a a concentrar seus instintos nas pessoas que pode ajudar a alcançar o sucesso e não protegendo as que passam por dificuldades.
- Quando esta pessoa tiver mais experiência do que outras pessoas, escale-a para treinar e ou monitorar novos colaboradores.



VALDECIRSANTANA.COM.BR

Este é mais um produto da Maxx RH
Conheça o perfil de toda a sua família, entre no nosso site www.metodologiadisc.com.br
adquira mais perfis.
Indique para sua equipe.

MODELO

Orientações específicas para o seu perfil ter mais sucesso na área de vendas:

- Em alguns momentos seja mais técnico e menos direto.
Estudar o perfil do cliente é importante para sabermos quais as melhores abordagens. Porém, ao conhecermos o nosso perfil podemos evitar alguns erros.
Seu perfil precisa acrescentar detalhes técnicos no processo de vendas, sem exageros. Quando apresento características mais detalhadas do meu produto ou serviço, isso quebra possíveis objeções.

MODELO

Todos os perfis podem ser bons líderes, siga algumas orientações específicas sobre liderança para o seu perfil:

- Cuidado com a confiança excessiva.
Autoestima é essencial para um líder, porém o excesso dela pode gerar uma confiança ariscada.
Devemos sempre calcular as possibilidades de não conseguirmos os resultados desejados e para isso termos um plano B.
Confie em você mas tenha um autoconhecimento para perceber onde você ainda precisa melhorar.
- Identifique e siga as regras .
Em geral o seu perfil é muito prático.
Gosta de agir e fazer.
Algumas regras poderão podar sua ação e aparentemente te limitar.
Mas as regras, em geral foram criadas para dar o direcionamento correto da equipe.
Como líder você deve defender o cumprimento das regras.
- Mantenha o foco no objetivo.
Alguns perfis como o seu, tendem a agir com multitarefas.
Diferente do que diz o senso comum, todas as pessoas podem fazer mais de uma coisa ao mesmo tempo.
Porém sem a devida qualidade se estivesse fazendo apenas uma atividade com excelência.
Como líder, sua função é manter a equipe focada no objetivo geral.
Foco é saber dizer não a outras atividades ou contratemplos que venham atrapalhar a equipe a conseguir alcançar seu alvo.

MODELO

Introdução à Inteligência Emocional



Uma das maiores necessidades das pessoas na atualidade é a Inteligência Emocional.

Inteligencia Emocional é a capacidade de identificar as suas emoções e também as emoções das outras pessoas e com essas informações gerenciar seus pensamentos, gerando novas emoções e novas ações, logo novos hábitos.

Este termo foi publicado, em 1990 pelos psicólogos estadunidenses Peter Salovey e John D. Mayer, na publicação do artigo Emotional intelligence,

Mas foi o psicólogo e PHD Daniel Goleman que popularizou o termo a partir de 1995, com o seu livro intitulado Inteligência Emocional.

Para entendermos melhor o conceito, precisamos conhecer os 5 alicerces que compõe a Inteligência Emocional, são eles:

Empatia - capacidade de identificar as emoções de outra pessoa, como se você sentisse o que ela sente.

Sociabilidade - capacidade de se relacionar de forma saudável com todos os perfis de pessoas.

Autocontrole - capacidade de controlar nossas emoções e impulsos, nos auxiliando a manter o foco e superar as adversidades que aparecem em nosso dia-a-dia.

Autoconhecimento - capacidade de conhecer a si mesmo, sem exageros positivos ou negativos, sabendo seus limites e capacidades como também sua personalidade e traços de

carater. Saber as origens de suas emoções na maioria das ocasiões fazem parte desse alicerce;

Automotivação - capacidade de mater-se motivado apesar das ações exteriores serem contrarias. Mais do que simplesmente manter um pensamento positivo é encontrar razões para não desanimar e desistir de seus objetivos. Quem é automotivado busca estímulos internos para anular os estímulos externos.

PLANO DE AÇÃO

Com base nas informações do seu perfil responda as perguntas abaixo:

Meus pontos fortes principais são:

MODELO

Vou usa-los da seguinte forma para alavancar meus negócios:

Meus pontos a melhorar são:

As ações para melhora-los serão as seguintes:

MODELO

Nossa mente está condicionada a agir segundo nossas crenças, por isso é importante o autoconhecimento para escrevermos nossa própria história.

Pensando nisso, escreva sua declaração de missão contendo seus objetivos a serem alcançados e frases positivas para motivar suas ações.

Minha declaração de sucesso:

MODELO

Escreva o nome de dois amigos que precisam fazer essa análise e depois presenteie-os com uma análise para cada um.

Fundamentos do FAPP

A Ferramenta de Análise Pessoal e Profissional - FAPP, tem como base a teoria postulada pelo psicólogo Dr. William Moulton Marston em seu livro "Emotions of Normal People" (1928) que determina alguns padrões de comportamento. Porém em nossa ferramenta, vem agregado os estudos da personalidade por Carl Gustav Jung, William M. Marston, Thomas Hendrickson, Eric Berne e Burrhus Frederic Skinner (As fontes de pesquisa como também o método de avaliação poderão ser consultados em nosso site).

O FAPP não termina rotulando os 7 bilhões de habitantes em apenas 40 perfis?

Cada perfil é único:

O FAPP apresenta 40 termos para designar o nome de cada perfil, porém cada um destes perfis contém 4 fatores com valores de 1 a 100 em 3 gráficos diferentes. Logo temos 4 fatores com valores de 100x100x100x100 possibilidades multiplicadas por mais 3 gráficos. Tudo isso torna cada perfil único e exclusivo como cada ser humano realmente é. A compreensão de um relatório só é completa com a leitura dos gráficos, o relatório é uma referência ao perfil avaliado, mas não contém toda a análise obtida pela ferramenta.

A idade do avaliado influencia nos resultados?

O FAPP pode ser aplicado a qualquer idade, porém a sua eficácia tem se mostrado melhor a partir dos 14 anos, sendo que o perfil pode não se apresentar completo devido a maturidade a ser alcançada e as experiências a serem vivenciadas.

Posso mudar meus Fatores Predominantes?

Pesquisas indicam que nossa capacidade de aprender se desenvolve até 50% quando

chegamos aos 7 anos de idade e desenvolve mais 30% antes de chegarmos aos 15 anos de idade. Mas graças a neuroplasticidade, ou plasticidade cerebral, que é a capacidade de remapeamento das conexões das nossas células nervosas, o processo que nos ajuda a continuamente aprender. Ela se refere à maneira do nosso cérebro agir e reagir à medida que experimentamos uma mudança em nosso ambiente ou desenvolvemos uma habilidade.

Sendo assim podemos trabalhar nossos pontos fortes e gerenciarmos aqueles que menos desejamos evidenciar

Um analista FAPP pode iniciar um trabalho de coaching e facilitar as mudanças desejadas

Lembramos que não existe perfil ruim, existem pessoas boas em lugares e ou atividades erradas.

QUER APRENDER MAIS SOBRE O FAPP? Faça um curso de Analista FAPP - Entre em nosso site www.metodologiadisc.com.br adquira nosso curso de Analista de Perfil Comportamental.

MODELO