Info User

First name:	Uniquelyyou
Last name:	Uniquelyyou
Phone:	
Company:	
City:	
State/Province:	
Country:	
Postal Code:	
Street Address:	

Para sua revisão

Interpretação

O modelo DISC de comportamento Humano descreve quatro tipos básicos de temperamento. Estes tipos de temperamento misturam-se e determinam a sua personalidade. Para ajudá-lo(a) a entender o porquê de suas ações, estude abaixo o gráfico sumário dos Quatro tipos de personalidade DISC que Caracterizam o Comportamento Humano:

Ativo / Voltado as tarefas "D"

Dominante, direto, exigente, determinado, decisivo.

Ativo / Voltado as pessoas "I"

Inspi [illegible] oas.

Pas [illegible]

Cons [illegible] sta.

Para sua revisão

Pas [illegible]

Caut [illegible] o.

Personalidade Tipo "D"

Motivação Básica: Desafio e Controle

Desejos: Independência, autoridade, atividades variadas, tarefas difíceis, oportunidade para crescimento, escolhas mais do que ultimatos

Responde melhor ao líder que: dá respostas diretas, se atem à tarefa, vai direto ao ponto,

pressiona, dá espaço para as conquistas pessoais

Precisa aprender: a depender de pessoas, relaxamento não é crime, algum controle é necessário, todo mundo tem um chefe, autocontrole é muito importante, se concentrar em terminar algo bem é essencial, é sábio ser sensível aos sentimentos das outras pessoas

Personalidade Tipo “I”

Motivação Básica: Reconhecimento e aprovação

Desejos: Prestígio, relacionamentos amigáveis, não se ater a detalhes, oportunidades para ajudar e motivar os outros, chances de expressar suas ideias

Responde melhor ao líder que: é justo e também amigo, proporciona envolvimento social, reconhece habilidades, oferece recompensa para quem corre riscos

Precisa aprender: a manejar o tempo, que prazos são importantes, que otimismo demais pode ser perigos[illegible] to pode melhorar o [illegible]

Personali[illegible]

Para sua revisão

Motivação [illegible]

Desejos: E[illegible]lecidos, segurança, [illegible]

Responde melhor ao líder que: é relaxado e amigo, dá tempo para se ajustar às mudanças, permite que se trabalhe no próprio ritmo, dá apoio pessoal

Precisa aprender: que um apoio total nem sempre é possível, uma explicação minuciosa não é tudo, prazos precisam ser respeitados, mais otimismo levará a um sucesso maior

Personalidade Tipo “C”

Motivação Básica: Qualidade e Exatidão

Desejos: definir tarefas claramente, se ater a detalhes, riscos limitados, tarefas que exijam precisão e planejamento, tempo para pensar

Responde melhor ao líder que: proporciona reafirmação, detalha os procedimentos operacionais, fornece os recursos necessários para cumprir tarefas corretamente, escuta sugestões

Precisa apre

ciosa não é

tudo, prazos p

Para sua revisão

Relatório DISC

Gráfico 1: "Isto é esperado de mim"

"Este gráfico representa “Isto é esperado de mim”. Significa como alguém se sente e pensa sobre a forma com as pessoas esperam que ele ou ela se comportem.

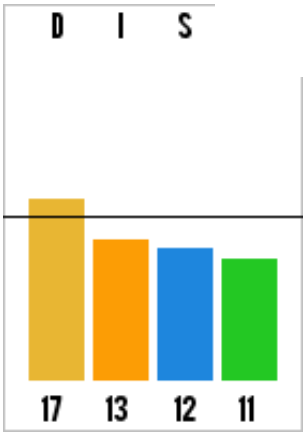
D - Executores determinados

Descobrindo a sua Personalidade

Pessoas "D" são dominantes e exigentes. Elas querem vencer a qualquer custo. O que outras pessoas dizem pouco preocupam os "D"s; afinal o que realmente importa é atingir o objetivo, realizar a tarefa ssoas muito fortes. São, por orar a habilidade de fa controlada, para que então ndes desafios para a

Para sua revisão

Controlando



lo você

- A raiva é uma emoção normal do ser humano, mas dever ser controlada.
- Busque pureza e paz.
- Concentre?se em fazer uma coisa bem.
- Seja simpático com todos, poque todos carregam seus próprios fardos.

Gráfico 2: "Isto sou eu"

Este gráfico representa “Isto sou eu”. É a resposta de como uma pessoa se sente e pensa sob pressão, como realmente sente ou pensa no seu interior.

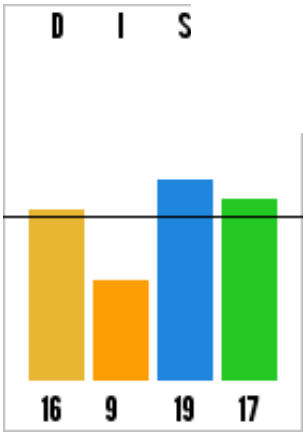
C/S/D - Fazedores Competentes Estáveis

Descobrindo a sua personalidade

São caracterizados por uma combinação de cautela, estabilidade e determinação. São mais voltados à tarefas, mas se importam com as pessoas de uma maneira mais individual. Não gostam de falar publicamente ou em grandes audiências. Preferem fazer o trabalho e fazê?lo corretamente em pequenos times, ao invés de em grandes grupos. Tendem a ser sérios. Frequentemei dade se importam gen nto, aprender a se nais amigos e menos crític

Para sua revisão

Controland



- Seja mais sensível.
- Não relute em liderar porque não consegue se expressar bem.
- Seja mais otimista e encoraje os outros.

When Both Graphs 1 & 2 Are Generally Different

Your Uniquely You Personality Profile contains basic insights on how you tend to think, feel, and act from a DISC temperament type perspective. If your graphs are generally different, you are simply revealing something contrasting about your behavior. You may be saying that you think people want you to behave one way in public, but you sometimes feel you should respond in a different way in private. In other words, if you have a specific high type in Graph 1 and the same type low in Graph 2, you believe that people expect you to be one way in public, but not that way in private.

You may also be revealing that you feel that people expect you to behave one way among fellow employees and associates at work or publicly outside your more personal and familiar environments (Graph 1), than you tend to behave either at home under pressure among your closest friends and relatives or in more familiar environments (Graph 2). Keep in mind that Graph 1 is the behavior "expected of you" when you have your guard up and mask on (usually your place of employment or in casual environments). Graph 2 is "the real you" when you let your hair down, drop your guard, or take your mask off (usually at home or among those you know best in more familia

When both feelings or you are aware c onfiguration in your two gra are mature and capable that you are not even av

Para sua revisão

Understand hts can be very productive and wise. Review and study your two graphs, keeping in mind the similarities and differences. Then, learn how to control your motivations rather than letting them control you.

Your *LOW "S"* on Graph 1 and *HIGH "S"* on Graph 2

You have a Low "S" on Graph 1 and a High "S" on Graph 2. This usually means you think people expect you to be more submissive and sweet in private than in public. You feel that people don't want you to be as sensitive outwardly as you really are inwardly. You can be very nice and kind among close friends and relatives, especially under pressure. You are not as patient or shy among strangers and unfamiliar environments.

Your degree of passivity is shown by how high or low your "S" is on Graphs 1 or 2. In other words, if your "S" is closer to the bottom of your graph, you will be less kind and nice than when your "S" is closer to or higher than the midline. If your "S" is just below the midline, you will be a little bolder and less shy. The lower your "S," the less withdrawn and hesitant you tend to be.

You think people want you to be less reserved. Publicly, you don't tend to need a secure environment. Privately, you seem to be satisfied with the status quo and often don't want a lot of

change. When stress comes into your life, you seem to need more stability or someone to stand by your side. You are more security-oriented. However you are not as sweet as you think people expect you to be among strangers or casual friends. Your dearest acquaintances sometimes take advantage of you, while you may be stronger with others.

This can be very frustrating to others because they don't always know how to read you. People doubt your sincerity when they see that you are kinder and nicer to those closest to you, than you are to them. You often feel that people expect you to be more of a servant privately. Nevertheless you aren't willing to sacrificially give of yourself at work or in unfamiliar environments. You often feel that people expect you to be stronger and bolder publicly.

You are expected to be more caring privately, while publicly you are driven to be less security and safety-oriented. You sometimes tend to be more insecure privately, while publicly you think people expect you to be more secure in yourself. You genuinely desire to help others, but in a more quiet and invisible way. When under pressure and among close friends or relatives, you seem to be overly sensitive and caring.

You strongl to those you don't know elping others. You need tc are privately. You also m ou.

Be as much as you are privately. C s. Balance your love for oth

In summary ected to be more passive and reserved at home or in familiar environments than you tend to be at work or in unfamiliar environments.

Para sua revisão

Your *LOW "C"* on Graph 1 and *HIGH "C"* on Graph 2

When you have a Low "C" on Graph 1 and a High "C" on Graph 2, this usually indicates that you think people expect you to be more cautious and careful under pressure, especially among friends and relatives. You feel that people don't want you to be as committed to perfection publicly as you feel you should be privately. You usually don't clarify the details unless you are under pressure and in familiar environments. You often strive to be competent and compliant especially under stress when you are among friends and relatives. However, you tend to not research for answers when you are at work or in casual environments.

The degree to which you are passive depends on how high or low your "C" is on Graphs 1 or 2. In other words, if your "C" is closer to the bottom of your graph, you will be less cautious than when your "C" is closer to or higher than the midline. If your "C" is just below the midline, you will be a little less conscientious. The lower your "C," the more of a risk-taker you tend to be.

Publicly, you are motivated toward perfection. You are actually more task-oriented than what others may think you are. You often work more diligently by yourself. You are more picky about the details when alone or with a few close associates. You think your closest friends and relatives judge your work by your quality, but you tend to be less calculating or critical of your efforts when you think people are not going to inspect your results.

You are not as critical publicly as you tend to be privately. You think people don't want you to be caustic or fault-finding; however, you can be very judgmental when you let your hair down or take your mask off, and when you are under pressure and among close friends or relatives. You personally appreciate excellent work, but don't insist on it openly. You tend to hide your feelings publicly, but sometimes struggle with the incompetence and inaccuracy of others privately.

You think people don't want you to be moody or opinionated. When you take your mask off under pressure and among those closest to you, stress often causes you to be hard on yourself and others. You sometimes think people expect you to be free from worries. Meanwhile, you often deal with a lot of confusing issues in life more carefree publicly and more precise privately. You tend to worry more alone or in small groups than you fret openly in large groups. People often don't realize that you can be very task-oriented and critical among those closest to you.

In summary, you tend to be less cautious and calculating publicly, but more careful and critical thinking privately.

Uniquelyyou tends to be more:	**Uniquelyyou** tends to be less:
Exigente, Firme	Ativo, Extrovertido
Consciente, Obediente	Brincalhão, Divertido
Fiel, Íntegro	Analítico, Calculista
Calmo, Tr	Conservador, Inflexível
Cuidados	
Corajoso,	
Impositivo	ista
Aventurei	Manda O
Articulado	
Positivo, (	
Pensativo	
Alegre, Jo	
Confiável, Estável, Constante	Tagarela, Verbal
Perceptivo, Vê Claramente	Animado, Expressivo
Controlador, Toma A Frente	Persuasivo, Convence
Sociavel, Interativo	Sério, Decidido
Generoso, Doador	Poderoso, Indomável
Aplicado, Trabalhador	Tímido, Fala Mansa
Dinâmico, Impressionante	Inquisitor, Questionador
Astuto, Encantador	Prestativo, Faz Sacrifícios

Para sua revisão

Devotado, Dedicado
Persuasivo, Encantador
Zeloso, Impaciente
Fiel, Consistente

Dinâmico, Divertido
Franco, Opinador
Excitante, Espirituoso
Direto, Claro

Uniquelyyou's "D"Tendencies seem to be:
Exigente, Firme, Corajoso, Arrisca-se, Impositivo, Determinado, Aventureiro, Valente, Positivo, Otimist, Controlador, Toma A Frente, Aplicado, Trabalhador, Zeloso, Impaciente

Uniquelyyou's "I"Tendencies seem to be:
Sociavel, Interativo, Dinâmico, Impressionante, Astuto, Encantador, Persuasivo, Encantador

Uniquelyyou's "S"Tendencies seem to be:
Fiel, Íntegro

Uniquelyyo
Consciente

Para sua revisão

Uniquelyyo
Competitivo

Direto, Claro

Uniquelyyo
Ativo, Extrovertido, Brincalhão, Divertido, Encorajador, Promotor, Tagarela, Verbal, Animado, Expressivo, Dinâmico, Divertido, Excitante, Espirituoso

Uniquelyyou's "S"Tendencies are not very:
Honesto, Sincero, Amoroso, Flexível, Adaptável, Agradável, Tímido, Fala Mansa, Prestativo, Faz Sacrifícios

Uniquelyyou's "C"Tendencies are not very:
Analítico, Calculista, Preciso, Meticuloso, Perfeccionista, Conforme, Segue Regras Como Manda O Figurino, Competente, Faz Certo, Inquisitor, Questionador

Histórico dos Quatro Modelos de Temperamentos da Ciência do Comportamento Humano

Os Quatro Modelos de Temperamentos da Ciência do Comportamento Humano são atribuídos à Hippocrates, o pai da medicina moderna. Seus achados científicos e brilhantes observações são adotados universalmente. Ao contrário do que críticos alegam, os Quatro Temperamentos não foram originados da Philosofia Arcaica Grega Pagã, mas sim de um processo científico que fez de Hippocrates um respeitado físico em sua época.

O Modelo DISC de Comportamento Humano foi inicialmente introduzido por William Marston, em 1.928 através de seu livro, The Emotions Of Normal People. Marston adotou os títulos Gregos de Hippocrates e designou individuais letras a cada um dos títulos. Apesar de atualmente existirem diversos títulos e diversos modelos, todos eles têm raizes no mesmo básico conceito dos quarto temperamentos descobertos ha 400 a.c.

Dr. John Geier, Presidente do Departmento de Ciências do Comportamento Humano da Universidade de Minnesota, desenvolveu em 1977 o primeiro trabalho acadêmico que identificou o tipo de personalidade DISC de uma pessoa através de uma perspectivia pessoal e profissional.

Depois de ogo do Seminário Teológico de Dalla sonalidade e de dons espirituais. A iquely You é um dos perfils de pres essoal, uso de organizações e de

Para sua revisão

Entender o quê as pessoas fazem o que fazer das, e o melhor e pior comportamer

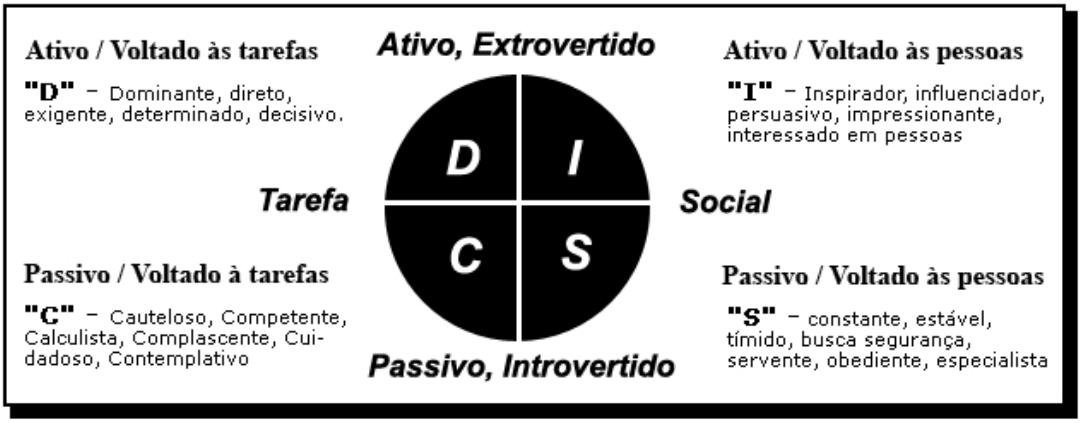
Este perfil não é uma análise psicológica. Não é designado para tratar sérios problemas emocionais. Mas pode ajudar com simples dicas dentro das motivações básicas de comportamento humano. Para aqueles que necessitam mais aprofundamento, recomendamos que procurem orientação profissional.

Para que tenha maxima eficácia, assegure-se de completar seu perfil de personalidade. Há diversos dicas para aprender!

Interpretação

Primeiramente, complete o questionário Unicamente Você. Siga as instruções no topo da página. Examine atentamente o seu perfil e os dois gráficos pertinentes à sua personalidade, e então volte a esta página para aprender mais.

O modelo DISC de comportamento Humano descreve quatro tipos básicos de temperamento. Estes tipos de temperamento misturam-se e determinam a sua personalidade. Para ajudá-lo(a) a entender o porquê de suas ações, estude o gráfico-sumário dos Quatro tipos de Personalidade DISC que Caracterizam o Comportamento Humano abaixo:



Personalidade Tipo "D"

Motivação Básica: Desafio e Controle
Desejos: Independência, autoridade, atividades variadas, tarefas difíceis, oportunidade para crescimento, escolhas mais do que ultimatos

Responde melhor ao líder que: dá respostas diretas, se atem à tarefa, vai direto ao ponto, pressiona, dá espaço para as conquistas pessoais

Precisa apren
relaxamento nã
necessário, tod
autocontrole é
em terminar alg
sensível aos se

Peresonalidade Tipo "I"

Motivação Básica: Reconhecimento e aprovação
Desejos: Prestígio, relacionamentos amigáveis, não se ater a detalhes, oportunidades para ajudar e motivar os outros, chances de expressar suas idéias

Responde melhor ao líder que: é justo e também amigo, proporciona envolvimento social, reconhece habilidades, oferece recompensa para

po, que prazos
is pode ser
ortante do que
elhorar o seu

Para sua revisão

Personalidad

Motivação Bás
Desejos: defin
detalhes, riscos
precisão e planejamento, tempo para pensar

Responde melhor ao líder que: proporciona reafirmação, detalha os procedimentos operacionais, fornece os recursos necessários para cumprir tarefas corretamente, escuta sugestões
Precisa aprender: que um apoio total nem sempre é possível, uma explicação minuciosa não é tudo, prazos precisam ser respeitados, mais otimismo levará a um sucesso maior

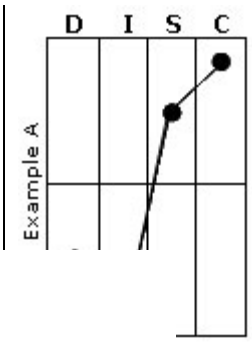
poio
o com um
idos,
segurança, ambientes consistentes e conhecidos

Responde melhor ao líder que: é relaxado e amigo, dá tempo para se ajustar às mudanças, permite que se trabalhe no próprio ritmo, dá apoio pessoal
Precisa aprender: que um apoio total nem sempre é possível, uma explicação minuciosa não é tudo, prazos precisam ser respeitados, mais otimismo levará a um sucesso maior

Como Interpretar OS Gráflcos

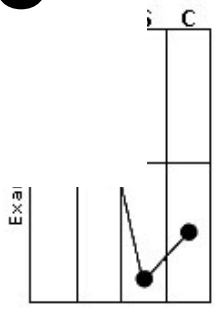
Cada gráfico descreve uma personalidade de forma diferente. Veja cada gráfico e identifique o ponto mais alto.

ExemploA Observe no exemplo A, que o ponto mais alto é "C". O proximo ponto mais alto é "S". Este perfil descreve uma personalidade do tipo "C/S". As pessoas "C/S" são cautelosas e constantes. Elas gostam de fazer uma coisa de cada vez, e fazê–lo certo na primeira vez. Elas também gostam de ambientes estáveis e seguros. Não gostam de se arriscar ou causar problemas. As pessoas "C/S" precisam ser mais extrovertidas e positivas. Sua personalidade é do tipo "Competente/Especialista". Para ajuda–lo a interpretar os gráficos, observe também os pontos mais baixos. O exemplo mostra "I" como o ponto mais baixo. Isto significa simpl
outras pessoas, enquant
as coisas. Esta pessoa é
individualmente. O "I" ba
comportamentos entusia

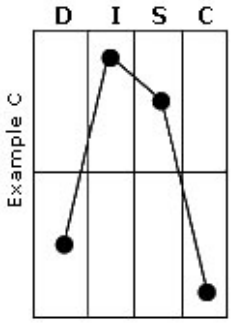


Para sua revisão

ExemploB O exemplo
Esta pessoa é mais ativa
sua volta. Eles gostam de
ou trabalhar numa mesm
na parte inferior do gráfi
estabilidade e segurança, ou é cautelosa e muito preocupada em calcular suas ações. Um "C/S" baixo é característico de pessoas ativas, que se arriscam mais.



ExemploC O Exemplo C é característico de um tipo de personalidade "I/S". "I/S"s amam pessoas. São ativos e extrovertidos graças ao seu "I", e passivos e reservados em função do seu "S". Eles não gostam de tarefas. Eles precisam de muito reconhecimento e de um ambiente estável. O seu "D" e "C" são baixos, o que significa que eles não são do tipo dominador ou agressivo, lógico ou contemplative



O seu perfil pode ser diferente. Não importa realmente qual é a sua personalidade. A questão importante é que você tenha mais poder sobre a sua personalidade, do que ela sobre você. Lembre–se, não existe uma personalidade ruim. Nós precisamos aceitar a forma com que nós e os outros naturalmente reagimos em função de nossas características únicas. Ninguém pensa, sente ou age da mesma forma. Uma vez que compreendamos estas diferenças, estaremos muito mais confortáveis, e seremos muito mais efetivos com nós mesmos e com os outros. Para aprender mais sobre isto, lembre–se de ler mais sobre os tipos de personalidade.

Entendendo OS Dois Graficos

Dois gráficos são produzidos para cada pessoa. Eles irão ajuda−lo a entender como cada pessoa sente, pensa e age. Não existe um perfil ruim. Cada gráfico simplesmente identifica a forma específica com que a pessoa vê a vida.

Gráfico 1: Este gráfico representa "Isto é esperado de mim". Significa como alguém se sente e pensa sobre a forma com as pessoas esperam que ele ou ela se comportem. É como se você pensasse "Isso é como sinto que as pessoas queren que eu seja" ou "Eu acho que você quer que eu aja assim". As pessoas compreendem bem cedo que na que existem ações aceitáveis e inaceitáveis. Todos são influenciados por estes pensamentos e sentimentos.

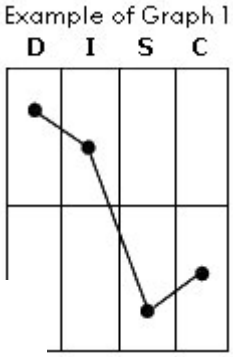
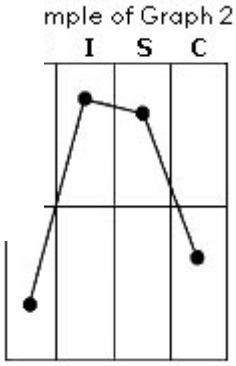


Gráfico 2: Este gráfico representa "Isto sou eu". É a resposta de como uma pessoa se sente e pensa sob pressão, como realmente sente ou pensa no seu interior. A pessoa está revelando como ele ou ela responderão naturalmente, quando não estão preocupados com a expectativa que os outros têm de si. Todos nascem com uma personalidade natural. Nossos pais e familiares, além do ambiente em que crescemos, ajudam a m

Se
personalida
com o que
consistente
gráficos dife

Para sua revisão



Os
2. A pessoa
sejam mais
também mais S − submisso e voltado a ter segurança − do que ele ou ela sentem que esperam de si.

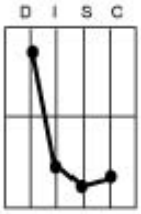
Para compreender como se interpreta os dois gráficos, concentre−se em cada ponto localizado no gráfico sob as colunas "DISC". Cada ponto no terço superior do gráfico é considerado alto, no terço do meio é considerado médio, e no terço inferior é baixo.

Quanto mais alto o ponto no gráfico, melhor o modelo "DISC" descreve a persnonalidade da pessoa. Estude o relatório por completo para entender como utilizar o que você aprendeu sobre si próprio e sobre os outros.

Descobrindo a Sua Personalidade

Existem quatro tipos básicos de personalidade, conhecidos como D, I, S, C. Todos somos caracterizados por uma combinação destes quatro fatores. Nenhum tipo é melhor ou pior do que o outro. Ninguém tem uma personalidade ruim. O que importa não é como sua personalidade é definida, mas o que você faz com a sua personalidade. Não deixe sua personalidade controlar suas ações, ao invés, aprenda como controlar sua personalidade. Para ajudá-lo(a) a descobrir mais detalhes sobre seu estilo de comportamento, existem 21 exemplos de combinações de tipos de personalidade. Provavelmente, um ou dois destes exemplos irão descrevê-lo(a) melhor. Poucas pessoas são somente de um tipo: D, I, S, ou C. A maioria de nós é caracterizado por uma combinação destes 4 tipos. Lembre-se, o que importa não é qual o tipo de personalidade você tem, mas como você a controla.

D: Executores determinados

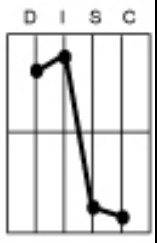


Pessoas "D" são dominantes e exigentes. Elas querem vencer a qualquer custo. O que outras pessoas dizem pouco preocupam os "D"s; afinal o que realmente importa é atingir o objetivo, realizar a tarefa. Esta insensibilidade aos sentimentos, faz com que os "D's" sejam pessoas muito fortes. São, portanto, excelentes no desenvolvimento de projetos, mas precisam aprimorar a habilidade de fazer as coisas corretamente. Esta intensidade que motiva D's deve ser controlada, para que então possam refletir melhor sobre suas atitudes. D's são motivados por grandes desafios para atingir a um objetivo

D/I:Influenciadores Determinados

Impressionantes e exigentes, "D/I"s são altamente impulsionados pela realização de tarefas e por uma boa aparência. Determinados e motivadores, influenciam grande grupos com excelência. Podem vir a ser muito fortes e preocupados sobre o que os outros pensam. Têm boa habilidade de comunicação e são interessados em pessoas. Precisam ser mais sensíveis e pacientes com os sentimentos alheios. Portanto, aprender a desacelerar e a raciocinar ponderadamente é crucial para D's. Eles são também motivados por oportunidades para controlar e impressionar.

I: Influenciadores I



Pessoas "I" impressior ande
ativas e animadas. A a am
importante. Eles poder o
que não precisem de a te falam
Normalmente, são pes ensar
Portanto, é importante lisar
nas necessidades dos ém ser
ouvir mais. Não são at s por
pesquisa, a não ser en ifíceis.
oportunidade para o s sas para
todo tempo fazendo co nas
está ao seu redor. São e
excelente animadores.
controlar suas emoções e tentar pensar mais logicamente. Frequentemente, "Is" brilham mais que os outros e são motivados por reconhecimento.

Para sua revisão

S: Especialistas Estáveis

Pessoas "S" são tipicamente tímidas e estáveis. Não gostam de mudanças. Gostam de agradar as pessoas e são capazes de, consistentemente, realizar o mesmo trabalho. Um ambiente seguro, sem ameaças é muito importante para "Is". São excelentes amigos por sua habilidade de perdoar. Mas ás vezes, outras pessoas tiram vantagem de "Is". Portanto, precisam ser mais fortes e aprenderem a dizer "não" quando um amigo pede algo que não querem fazer. Falar publicamente ou para grandes audiências é uma tarefa difícil. São motivados por oportunidades sinceras de ajudar ao próximo.

S/I: Influenciadores Estáveis

Os "S/I"s são sensíveis e inspiradores. Aceitam e representam o outro bem. Têm muitos amigos em função da sua tolerância e capacidade de perdoar. Procuram não ofender as pessoas emocionalmente, e podem vir a ser grande influenciadores. Precisam ser mais voltados à realização de tarefas. Precisam aprender a terminar os trabalhos iniciados, e fazê−los bem. Gostam de falar, mas deveriam prestar mais atenção às instruções. Teriam ainda mais influência se fossem mais agressivos e cuidadosos. São amáveis e atenciosos. São motivados por oportunidade de dividir e brilhar. Induzem outros a os seguirem.

C: Competentes Cautelosos
Pessoas "C" são lógicas e analíticas. Suas características predominantes são precaução, calculismo e integridade. Quando frustrados podem exagerar ou não fazer nada. Eles Precisam de respostas e oportunidades para atingir o seu potencial máximo. Tendem a não se importar com a opinião de terceiros. Podem ser críticos e extremamente detalhistas. Preferem qualidade e rejeitam a falsidade nos outros. São motivados por explicações e projetos que estimulam o seu raciocínio.

C/S: Competentes Especialistas
Os "C/S"s tendem a estar sempre corretos. Preferem fazer uma coisa de cada vez, e fazê−la corretamente na primeira vez. Sua atitude constante e estável faz com que sejam pessoas sensíveis. Tendem a ser reservados e cautelosos. São consistentes e cuidadosos, mas raramente arriscam−se ou experimentam coisas novas. Não gostam de falar em público e/ou para grandes audiências; no entanto, esforçam−se ao máximo trabalhando "nos bastidores" para ajudar o time a progredir. São motivados pela oportunidade de ajudar os outros, e de fazer coisas corretamente.

Observe os 21 exemplos de combinaçôes de personalidade nestas duas páginas. Escolha um ou dois perfis que coincidam com os seus resultados e leia-os. Provavelmente, sua personalidade será definida pela combinação de um ou dois perfis. Você pode ainda ter características de outros perfis, mas normalmente apenas uma ou duas das descrições de personalidade serão mais adequados à você.

Cada personalidade têm seus pontos fortes e fracos ("exclusividades"). O que é o ponto forte para um certo tipo de personalidade, pode ser o ponto fraco para o outro tipo. E é por isso que chamá-los de pontos exclusivos ou únicos é melhor do que chamá-los de pontos fracos. Portanto, para melhorar suas relações interpessoais, e para ter sucesso em outros campos, você deve aprender como controlar seus pontos fortes e evitar suas "exclusividades". Lembre-se sempre de que sob pressão, normalmente nos apoiamos em nossos pontos fortes. Mas o uso indevido de nossos pontos fortes pode tornar-se abusivo, e então, o que antes era a sua melhor característica, passa a ser a pior. O que antes era admirado, tornar-se desprezível.

I/D/S: Inspiradores, Determinados, Submissos As pessoas do tipo "I/D/S" impressionam, exigem e criam estabilidade ao mesmo tempo. Não são tão cautelosos e calculistas como são as pessoas com tendências de "C". São mais ativos do que passivos. No entanto, são sensíveis e procuram estabilidade. Aparentam ser voltados às pessoas, mas podem agir de maneira dominante trata de trabalho. Precisam contemplativos e conservad são tão importantes, quanto trabalhar com pessoas.

D/I/C: Dominadores, Inspiradores e Cautelosos As pessoas "D/I/C"s são exigentes, competentes e impressionam. Tendem a ser voltados à tarefas, mas podem voltar−se às pessoas quando em grupo. Precisam ser mais sensíveis e suaves. Mudanças não os preocupam. São ativos e extrovertidos, e também íntegros e cautelosos. Gostam de agir sempre corretamente,

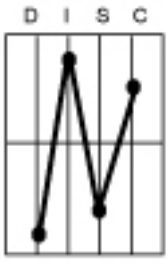
D/I: Influenciadores Dir
Impressionantes e exigente: altamente impulsionados pe tarefas e por uma boa aparé motivadores, influenciam gr excelência. Podem vir a ser preocupados sobre o que os boa habilidade de comunica interessados em pessoas. P sensíveis e pacientes com os sentimentos alheios. Portanto, aprender a desacelerar e a raciocinar ponderadamente é crucial para D's. Eles são também motivados por oportunidades para controlar e impressionar.

Para sua revisão

"D/C"s tentem melhorar suas habilidades de lidar com pessoas. Precisam tornar-se mais sensíveis e compreensivos. São motivados por escolhas e desafios para fazer algo bem feito.

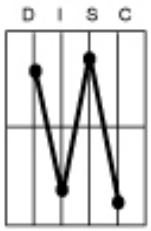
I/S: Especialistas Inspiradores Os "I/S"s são estáveis e influenciadores. As pessoas os amam e eles amam as pessoas. Adoram agradar e servir aos outros. Não gostam de prazos para terminar trabalhos ou tarefas difíceis. Querem manter uma postura profissional e motivar outros, mas não são organizados na maioria das vezes. Seguem instruções e realizam o trabalho de acordo com o que foi solicitado. Devem preocupar−se mais com o que fazer, do que com quem faz. São motivados pela interatividade e por oportunidades para ajudar o próximo.

I/C: Inspiradores e Competentes O tipo "I/C" é inspirador, mas cauteloso. Gosta de estudar a situação e seguir regras com o objetivo de impressionar. Os "I/C"s são bons em descobrir maneiras mais eficazes de realizar uma determinada tarefa. Podem ser muito persuasivos e muito preocupados em vencer. Frequentemente são impacientes e críticos. Precisam ser mais sensíveis aos seus próprios sentimentos, pois muitas vezes estão mais preocupados com o que os outros pensam. Não gostam de quebrar regras e de arriscar-se. Precisam experimentar coisas



Independente de estarem trabalhando sob holofotes ou nos bastidores, influenciam e ajudam os outros. São excelentes colegas de trabalho e funcionários obedientes.

S/D and D/S: Executores Estáveis Os "S/D"s são os que fazem o trabalho. Preferem ambientes estáveis e estão determinados a realizar uma tarefa. São líderes introspectivos e se relacionam melhor quando em pequenos grupos. Não gostam de falar para grandes audiências; no entanto, gostariam de controlá–la. Apreciam relações estáveis, mas frequentemente as dominam. Podem ser suaves e duros ao mesmo tempo. São motivados por desafios sinceros que possibilitem a criação de um modo sistemático de realizar grandes projetos. Preferem negociações concretas à reconhecimentos superficiais. São bons colegas de trabalho, e ao mesmo tempo determinados a obter sucesso.

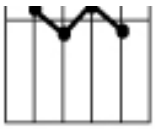


C/I/S: Especialistas Competentes Influenciadores Gostam de fazer as coisas corretamente, impressionar os outros e estabilizar situações. Não são agressivos ou insistentes. Apreciam grandes e pequenos grupos. Lidam bem

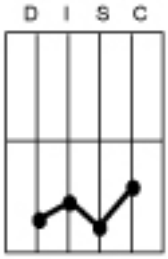
qualidade. São sen
pensam sobre eles
Precisam ser mais
Realizam o trabalh
mas falham quand
necessárias. São ca
trabalhos através d
precisam ser mais
São estimulados po
entusiastas e.

Para sua revisão

Linha Média O ti
quando todos os qu
um dos outros no n
combinação de fato
está tentando agradar a todos. Esforçar–se para ser "todas as coisas para todas as pessoas" pode ser um indicador de uma resposta madura ou de uma frustração à situações de stress. Por exemplo, uma pessoa pode afirmar que "não entende o que sua personalidade significa ou deveria significar". Esta pessoa talvez deva completar outro perfil no futuro, para ver se seus resultados serão diferentes.

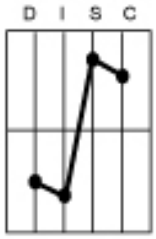


Abaixo da linha media Alguns padrões indicam problemas específicos que um indivíduo possa estar tendo. O tipo "Abaixo da linha média" ocorre quando todos os quatro pontos do gráfico estão abaixo da linha média. Neste caso, a combinação pode indicar que a pessoa não tem certeza de como responder aos desafios da vida.



novas e, de vez em quanto, ir contra a maioria. São comunicadores cuidadosos, e pensam muito antes de dizer qualquer coisa.

S/C: Competentes Estáveis As pessoas do tipo "S/C" são estáveis e comtemplativas, gostam de pesquisar e descobrir fatos. Gostam de pesar as evidências e proceder vagarosamente até uma conclusão lógica. Preferem pequenos grupos. Não gostam de falar publicamente, ou para grandes audiências. São sistemáticos e sensíveis às necessidades dos outros, mas podem ser críticos e sarcásticos. São amigos leais, mas apontam falhas e erros em demasia. Precisam ser mais entusiastas e otimistas. São motivados por oportunidades de realizar tarefas vagarosa e corretamente.



C/S/D: Competentes Estáveis Fazedores São caracterizados por uma combinação de cautela, estabilidade e determinação. São mais voltados à tarefas, mas se importam com as pessoas de uma maneira mais individual. Não gostam de falar publicamente ou em grandes audiências.

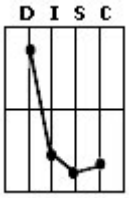
etamente
ndes
nente são
nsíveis,
mente
n.

laturais,
os.

indicam
possa
a" ocorre
o estão
acima da linha média. Esta combinação pode indicar um forte desejo de superação, conquista.

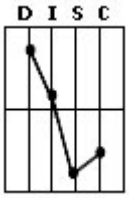
Controlando a Sua Personalidade

Uma vez que descubramos o nosso tipo de personalidade e a forma como nos comportamos, podemos reconhecer as áreas específicas que necessitamos aprimorar. O texto abaixo traz conselhos e desafios para ajudá−lo a se tornar mais equilibrado. Estes pontos se aplicam a todos nós, mas são especialmente pertinentes às nossas fraquezas e necessidades.



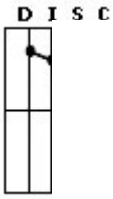
D: Executores Determinados

- Seja cuidadoso para não ofender outras pessoas quando você assume o comando.
- A raiva é uma emoção normal do ser humano, mas dever ser controlada.
- Busque pureza e paz.
- Concentre−se em fazer uma coisa bem.
- Seja simpático com todos, poque todos carregam seus próprios fardos.



D/I: Influenciadores Determinados

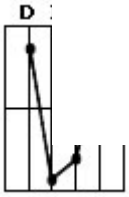
- Apesar de naturalmente corajoso e capaz, você precisa respeitar o outro.
- Evite utilizar demais suas qualidades, seja gentil com os outros.
- Buscar a paz representa um desafio muito maior do que ganhar uma briga.
- Escolha suas palavras com cuidado.
- Controle os seus sentimentos.



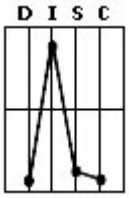
D/I: Influenciadores Dinâmicos

Para sua revisão

as coisas



- Reconheça que humildade não é uma fraqueza.
- Controle o seu desejo de poder sobre os outros.
- Busque a quietude.



Influenciadores inspiradores

- Não se exalte.
- Escute mais.
- Organize-se.
- Concentre−se em fazer o que é mais importante.
- Prepare-se bem.
- Tenha cuidado com o que deseja.
- Não seja confiante demais, e cumpra suas promessas.

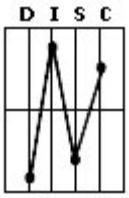
I/D: Executores inspiradores

- Respeite o poder de suas palavras.
- Não fale bonito só para impressionar as pessoas.
- Sempre fale a verdade.
- Seja humilde frente a seus próprios olhos e atitudes.
- Dê aos outros a glória por tudo o que faz.
- Coloque os outros em primeiro lugar.
- Esteja atento a “luxúria da carne e orgulho da vida”.

Controlando a Sua Personalidade (Continuação)

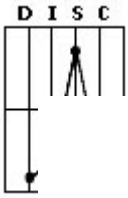
I/S: Especialistas inspiradores

- cuidado com a eterna busca pela aprovação de todos.
- Busque agradar aos aoutros e faça-os parecer bem.
- Concentre-se mais na realização de tarefas.
- Não seja preguiçoso.
- Trabalhe muito.
- Não fale apenas sobre o que você deseja.
- Be industrious.



I/C: Inspirador e competente

- Não pense demais a seu respeito..
- Seja um bom exemplo.
- Se preocupe mais com as pessoas não tão importantes.
- Seja forte e confiante.
- Vigie o que você fala.
- Não bajule a si próprio.

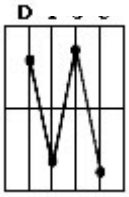


S: Especialistas Estáveis

- Aumente a sua confiança.
- Não tenha medo.

Para sua revisão

que fazê−lo.

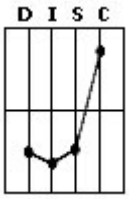


S/D: Executores Estáveis/ Constantes

- Deixe as pessoas saberem que você é capaz e confiante.
- Expresse−se.
- Anime−se.
- Fortaleça−se com suas fraquezas.
- Estimule e ajude os outros diariamente.
- Raciocine e avalie mais.

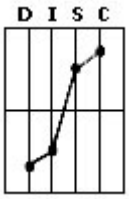
S/C: Estável e Competente

- Seja afirmativo e forte.
- Seja mais entusiasta.
- Desfrute as relações ao invés de simplesmente suportá−las.
- Paz e felicidade não nascem de segurança e proteção.
- Paz profunda é saber que existem respostas aos seus problemas.
- Não tenha medo.

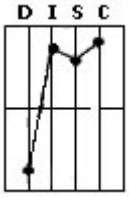


C: Cuidadoso e competente

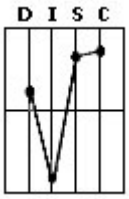
- Seja mais paciente quando você corrige os outros.
- Corrija os outros com amor.
- Seja mais positivo.
- Tenha esperança nas suas possibilidades, e não nas suas circunstáncias.
- Construa relações com os outros.
- Encontre felicidade independentemente de completar suas tarefas.



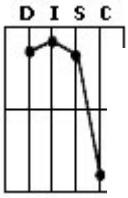
C/S: Especialistas Competentes
- Pense mais positivamente.
- Proteja-se contra o medo de falhar.
- Concentre-se no possível.
- Seja animado.
- Quando tudo está dando errado, seja encorajador.
- Arrisque-se mais e seja afirmativo.



C/I/S: Especialistas competentes e influenciadores
- Evite julgar.
- Evite a amargura e o ressentimento.
- Saia da sua zona de conforto.
- Seja agradecido por tudo.
- Seja encorajador e um bom exemplo.
- Assuma a responsabilidade e faça o que você precisar fazer.

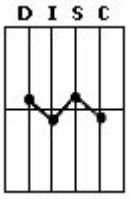


C/S/D: Executores, Competentes e estáveis
- Seja mais entusiasta.
- Não se preocupe demais com os problemas.
- Seja mais positivo.
- Seja mais sensível.
- Não relute em liderar porque não consegue se expressar bem.
- Seja mais otimista e encoraje os outros.

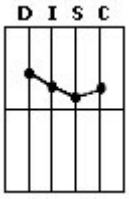


I/D/S: Inspiradores, motivados e submissos
- Seja mais calculista e cuidadoso.

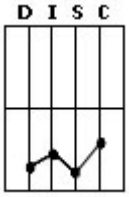
Para sua revisão



Linha média
- Reconheça a sua importância.
- Entregue−se ao Senhor.
- Lembre−se que você não pode agradar a todos sempre.



Acima da linha média
- Um Tipo Acima da linha média significa que você está tentando conquistar demais.
- Você pode sofrer pressões vindas de suas expectativas irrealistas.
- Pare de tentar fazer demais.



Abaixo da linha média
- Um Tipo abaixo da linha média significa que você se sente ameaçado ou insignificante.
- Deixe os outros encoraja−lo e guia−lo.
- Seja mais otimista e pense melhor sobre si próprio.

Reflexões Sobre Liderança

Quase todas as pessoas respondem aos desafios e escolhas da vida de acordo com a sua personlidade. Por este motivo, as pessoas devem conhecer sua personalidade bem para poder se relacionar com os outros. Por exemplo, um líder com personalidade excessivamente "S" não deve se envolver em conversas cheias de rodeios com seguidores do tipo "D". Os tipos "S" gostam de líderes que vão direto ao ponto. Eles querem respostas diretas. E respondem melhor àqueles que não gastam o seu tempo desnecessariamente. Por sua vez, seguidores com personalidade excessivamente "S" se sentem confortáveis com líderes que são sistemáticos, cautelosos e constantes em suas abordagens. Os "S" não gostam de conversas e respostas rápidas, e respondem melhor a líderes estáveis e sensíveis.

Estilos de Líderes

A seguir descrevemos os diferentes estilos de liderança. As pessoas tendem a liderar de acordo com suas personalidades, ao invés de se adaptar ao estilo dos outros.

Estilo de seguidores

As pessoas também seguem os líderes de acordo com suas personalidades. A identificação do estilo individual dos seus seguidores, faz um líder melhor.

Líderes tipo "D" .....

Os "D" são tipos que controlam e comandam. Eles não gostam de pessoas que os dizem o que fazer. Os líderes do tipo "D" podem ser intrometidos e agressivos. Eles precisam controlar a forma direta e exigente com que gerenciam. Eles são líderes melhores, quando aprendem a ser mais gentís, menos acelerados, e não tão exigentes com os outros.

Seguidores do tipo "D" .....

Os seguidores do tipo D respeitam líderes fortes. Eles querem ser parte de um time vitorioso. Eles seguem, tendo poder e autoridade em suas mentes. Eles se perguntam: "Será que isto me tornará mais respeitado e/ou me fará terminar o trabalho?" Os seguidores "D" precisam de escolhas, mais do que ultimatos. Eles precisam de oportunidades para fazer suas próprias coisas.

Líderes tipo

Líderes d … n seus corações. amam liderar … es querem apresentadore … am demais e precisam ouvi … são. Seus egos Este é o tipo d … nente os tornam adoram multic … lgumas vezes indivíduos.

Líderes tipo

O tipo "S … n decisões Eles raramente … ompreensivos e mas tendem a … amento com o agressivos e s … pa com serviço e imperfeições. … um tempo para detestam se a … oportunidades por serem muito cautelosos. São mais confiáveis, relaxados e reservados.

… fazer julgamentos. Eles gostam de ambientes familiares e simples.

Líderes tipo "C" .....

Os líderes do tipo "C" são competentes e condescendentes. Eles querem fazer tudo da maneira certa, como se seguissem instruções de um livro. Eles são meticulosos e gostam de se concentrar em detalhes, mas tendem a dar informação demais. Eles respondem a perguntas que não lhe estão sendo perguntadas. Quando otimistas, os "C" são extremamente influentes. Eles não devem se concentrar em problemas, e sim em potenciais.

Seguidores do tipo "I" .....

Os seguidores do tipo "C" analisam cada decisão. Eles adoram pesquisa e desenvolvimento. Eles são seguidores que buscam qualidade. Eles não gostam de decisões rápidas ou custosas. São precisos e exigentes, e seguem sua mente, mais do que o seu coração. O tipo "C" raramente responde poistivamente de primeira, pois frequentemente precisam de tempo para pensar sobre suas decisões. Uma vez convencidos, são os melhores seguidores.

O líder mais eficiente é aquele que combina liderança e subserviência

Este tipo de indivíduo aprende a se adaptar e se torna "tudo para todos". Ele compreende que cada um é frequentemente motivado por suas personalidades específicas. Eles evitam o desperdício de suas qualidades, e aperfeiçoam suas "fraquezas"

Os líderes que combinam liderança e subserviência controlam seus objetivos, paixões e vontades para motivar os outros de forma mais sensata. Estes líderes são Transformadores que inspiram as pessoas a segui−los em um plano mais elevado. Qualquer um pode ser um líder transformador. Não importa qual é o seu tipo de personalidade "DISC", o que faz a diferença é a sua maturidade, e habilidade em se adaptar e controlar a si próprio, mais do que aos outros.

Para sua revisão

Aplicação Prática

Personalidade com "D" elevado

- Eles precisam de desafios e escolhas.
- Não gostam de receber ordens. Gostam de ser seus próprios chefes.
- controle sob si próprio é o mais importante. Desejam controlar os outros. Os tipo "D" precisam vigiar os seus sentimentos.
- Como os tipos "D" testam e desafiam autoridade, eles precisam aprender que todos tem um chefe. Se não, eles forçam os outros a chegar a seus limites.

Ao invés de dizer a um "D" que termine uma tarefa imediatamente, dê a ele a escolha entre terminar a tarefa agora
normalment
menos terã

Personalidade com "I" elevado

- Eles precisam de muito reconhecimento, aprovação e afagos.
- Eles gostam de falar e receber atenção. Ficar quieto é difícil para eles.
- Dê−lhes oportunidade para se expressar.
- Não os critique pelo seu desejo de entreter a todos.
- Encoraje-os a controlar a sua excitação e a compartilhar o "palco" com os outros.

Os Tipo "I" precisam aprender que terão mais amigos, quando derem mais espaço para os outros. Quando fizerem algo bom, elogie-os. Enfatize como
mportamento
r não ter que

Para sua revisão

Perso

- Ele
est
ten
- Nã
tentem coisas novas. Eles preferem funções tradicionais.
- Tarefas difíceis e desafios não são eficazes. Apelos carinhosos e amigos são a melhor opção.
- Encorage o tipo "S" a ser mais extrovertido e seguro, para que os outros não tirem proveito dele.

A submissão natural de "S" faz com que outros tirem vantagem dele. Os tipo "S" precisa aprender a controlar a sua relutância em ser agressivo e corajoso. Dizer "não" pode ser assustador, mas também poderoso. Arriscar−se a estar em controle pode ser extremamente recompensador.

elevado

da forma
ela metade ou
para eles.

fazerem o seu
melhor.

- Não os force a sempre fazer melhor. Eles podem se frustrar e desistir.
- Responda a suas perguntas e explique os "porquês da vida".

Forneça−os ambientes felizes e positivos. Eles tendem a ser naturalmente pessimistas e mal−humorados. Colocar músicas alegres que elevam o espírito, em casa ou no escritório, pode ser um alento. Evite ser constantemente negativo e crítico, especialmente com este tipo de personalidade.

Controle do Stress

Personalidade Tipo "D"

Sob Pressão: Se torna ditatorial, dominador, exigente, furioso, intenso, violento, direto, autoritário.

Causas de irritação: Fraqueza, indecisão, preguiça, falta de: disciplina, plano, propósito, direção, autoridade, controle, e desafios.

Precisa: , controlar as tranquilid inado, pontual, controlar- e. gentil e s

Personalidade Tipo "I"

Sob Pressão: Se torna agitado, otimista demais, imaturo, emotivo, irracional, tolo, prolixo, egoísta.

Causas de irritação: Desinteresse, demora, pessimismo, detalhes, antagonismo, limitações de tempo, dúvida, estrutura, falta de entusiasmo, participação em grupo.

Para sua revisão

Persor

Sob Pre e, inseguro, contempl arredio, preocupa

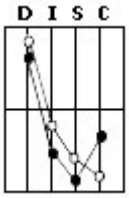
Causas de irritação: Incopetência, desorganização, tolices, desonestidade, inexatidão, desperdício, incosistência, fé cega, impressões falsas. **Precisa:** Relaxar, comunicar−se, ser: alegre, positivo, tolerante, comprometedor, aberto, confiante, entusiasta.

Causas de irritação: Ambição, instabilidade, inflexibilidade, raiva, deslealdade, insensibilidade, orgulho, discriminação, injustiça.

Precisa: Ser forte, corajoso, desafiador, agressivo, afirmativo, antagônico, entusiasta, extrovertido, expressivo, cuidadoso, atrevido.

Reflexões sobre as Relações entre Personalidades Diferentes

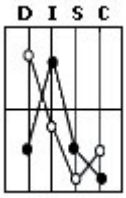
Para identificar a intensidade entre dois tipos de personalidade, observe o perfil da pessoa #1, e compare com o perfil da pessoa #2. Não assuma erroneamente, que duas personalidades diferentes não podem trabalhar bem juntas. Na verdade, muitas vezes é melhor ter dois tipos de personalidade trabalhando juntas, pois uma pode compensar a outra. Lembre-se que não somos perfeitos. Two similar personalities can also work well together, as long as they both respect and trust each other. The purpose of understanding the intensity caused by contrasting personality types is to predict behavior and respond better. Always keep in mind, no personality is better than the other. We must learn to understand why people do what they do. We should strive to respond in more mature and wiser ways.



"D" / "D" Trabalhando juntos:
Dois "D"s podem trabalhar bem juntos, desde que um dos dois reconheça que o outro é o chefe. O "D" # 1 pode ser o chefe, e o "D" #2 terá que respeita–lo e confiar nele. Eles precisam também aprender a ceder. "D" #2 pode ser um pouco mais dominante, mas o "D" #1 também é. Os membros tipo "D" de uma equipe serão mais motivados.

Aplicação Prática

- Reveze a tomada de decisões.
- Escolha quem vai tomar decisões em áreas específicas.
- Não dê ultimatos.
- Não imponha determinadas situações ou assuntos.
- Tome as decisões com calma.
- Controle-se, ao invés de controlar o outro.
- Aprenda a relaxar e a controlar o stress



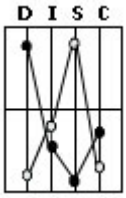
"D" / "I" Trabalhando juntos:
"D"s e "I"s são muito ativos quando trabalham juntos. "D" deseja controlar,

Aplicação Prática

- Comunique-se sempre levando em conta as

nte se importam.
a "D"s falarem.

Para sua revisão

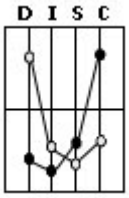


ıar "S"s, os dois

ora de controle,
medo.
ando o seu

"D"s tenham um comportamento estável e controlado. "S"s devem ser mais agressivos e "D"s mais harmoniosos.

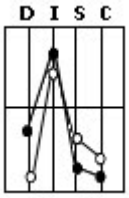
- "S"s devem mostrar maior determinação.



"D" / "C" Trabalhando juntos:
"D" e "C" tem conflitos sobre detalhes e sonhos quando trabalham juntos. O "D" deseja terminar o trabalho, enquanto "C" quer faze–lo bem. "D"s são mais otimistas, enquanto "C"s mais pessimistas ("realistas"). "D"s precisam ser mais cuidadosos, e "C"s mais positivos. Os participantes "D" e "C" de equipes são mais orientados a finalizar tarefas, do que a relaciorna–se socialmente.

Aplicação Prática

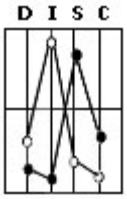
- Compreendam melhor as perspectivas de cada um. não critiquem a personalidade um do outro.
- Permitam que o outro sinta–se da forma que quer.
- "D"s devem ouvir mais os "C"s
- "C"s devem evitar ser sempre negativos.
- Dê aos "C" chance de pensar antes de tomar uma decisão.
- "C"s devem se arriscar mais, e "D"s devem ser mais cuidadosos.



"I" / "I" Trabalhando juntos: Dois "I"s juntos conversam mais do que trabalham. Eles competem por elogios e aprovação. Eles tendem a ser otimistas e entusiastas demais. Dois "I"s se comunicam bem, se um não tenta falar demais. Os dois precisam de muita atenção. E ambos tendem a ser emotivos. A comunicação deve ser uma via de mão dupla, entre falar e ouvir. O tipo "I" é o que mais se expressa quando participa de uma equipe.

Aplicação Prática

- Revezem–se ao falar.
- Peça ao outro para repetir o que foi dito. "I"s não escutam bem.
- Registre o que foi concordado para que não haja mal–entendidos.
- Elogie o outro, mais do que procure receber elogios.

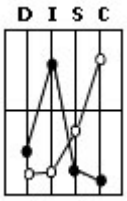


"I" / "S" Trabalhando juntos:

"I"s e "S"s não tendem a trabalhar demais. Eles gostam de "cuidar e dividir". "I"s são ótimos como RPs, enquanto "S"s gostam do setor de serviço ao consumidor. "I"s e "S"s se relacionam bem. "I"s são falantes e "S"s são ouvintes. "I"s desejam que "S"s os digam como se sentem, mas os "S"s preferem calar−se. "I"s amam multidões, e "S" s preferem grupos pequenos. Os participantes "I" e "S" de equipes são mais orientados a socializar−se, do que a finalizar tarefas.

Aplicação Prática

- Quando "I" faz uma perguta a "S", "I" deve esperar pela resposta de "S".
- "S"s não devem deixar que os "I"s interrompam e controlem todas as conversas.
- "S"s devem pedir aos "I"s que repitam o que disseram. "I"s tendem a pensar no que querem falar, ao invés de realmente ouvir o outro.



"I" / "C" Trabalhando juntos:

"I"s e "C"s são bons sócios, quando "I" toma a frente das vendas, e "C" da papelada. "I"s não gostam do pessimismo dos "C"s, enquanto os "C"s desconfiam de "I". "I"s e "C"s podem ter conflitos em função de suas diferenças. "I" s são mais ativos enquanto "C"s passivos. "I"s se orientam mais pelos sentimentos, enquanto "C"s pela realização de tarefas. Eles são definitivamente opostos, mas podem se complementar.

Aplicação Prática

- "I"s precisam confiar nas preocupações dos "C"s.
- "C"s devem ser mais otimistas sobre os interesses dos "I"s.
- "I"s devem fazer o seu "dever de casa", antes de tentar convencer os "C"s sobre uma idéia.
- "C"s precisam se expressar, ao invés de criticar internamente os "I"s.

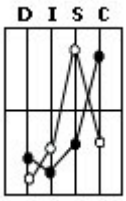
"S" / "S" Trabalhando juntos:

Dois "S"s trabalham muito bem juntos. Eles não competem ou criticam um ao outro. Eles são leais e sensíveis um ao outro. Eles são

Aplicação Prática

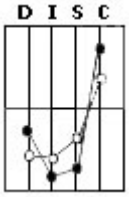
- "S"s devem forçar−se a expressar seus sentimentos.
- Dois "S"s podem perder grandes oportunidades,
  arriscar.
  grandes decisões.
  o.

Para sua revisão



esse de "S"s.
nais.
ssem.
o seu problema.

enquanto "C"s mais perfeição. Ambos são do tipo quietos e resguardados. Eles podem trabalhar bem juntos, com pouca necessidade de comunicação.



"C" / "C" Trabalhando juntos:

Dois "C"s trabalhando juntos pode ser um desafio. Ambos tem um padrão de exigência alto, quando se trata de realizar projetos. "C"s tendem a pensar que a forma com que fazem as coisas é a melhor. Dois "C"s entrarão em conflito sobre o que é "certo ou errado". Eles podem ser frios e sarcásticos. "C"s tendem a ser perfeccionistas exigentes, e a exigir competência. Eles podem ser ótimos em uma equipe, desde que estejam relaxados, e quando respeitam um ao outro.

Aplicação Prática

- Elogiem mais um ao outro.
- Não critiquem o trabalho um do outro.
- Não interiorize os seus sentimentos.
- Seja mais expressivo e positivo.
- Pense duas vezes antes de falar o que pensa.
- Ceda no seu jeito de fazer as coisas.
- Seja mais extrovertido e social.

Como lidar com conflitos

Normalmente, os conflitos pessoais são os maiores obstáculos para relacionamentos saudáveis. Indivíduos confiantes, que desejam construir bons relacionamentos são sempre desencorajados por mal-entendidos e conflitos com os outros. Esta seção é desenhada para ajudá-lo a discubrir porque as pessoas fazem o que fazem, quando estão sob pressão, e porque você pode entrar em conflito com os outros. Os pricípios de sucesso na vida sobre como lidar com conflitos são claros. O problema é que muitas pessoas conhecem os seus "pontos fracos", mas odos precisam aprender mais sobre como evitar e resolver conflitos.

Toda personalidade tem um "ponto de sensibilidade". Todos podem reagir como uma personalidade do tipo "D" quando pressionados demais. Abaixo voce encontrará como as personalidades tendem a se relacionar sob pressão. Reveja as páginas a seguir, tendo em mente o seu tipo de personalidade.

Leia cada seção para ver como você pode se comportar depenedendo do tipo específico de personalidade. Considere também como você responderia diferentemente em função dos seus "pontos sensíveis".

Para ser mais efetivo, controle a sua personalidade e nunca a use como desculpa para um comportamento inadequado! Lembre-se ...

A maioria dos problemas atuais não são técnicos, e sim de relacionamento. São conflitos entre personalidades diferentes.

Personalidade Tipo "D"

Sob Pressão: Se torna ditatorial, dominador, exigente, furioso, intenso, violento, direto, autoritário.

Causas de Irritação: Fraqueza, indecisão, preguiça, falta de: disciplina, plano, propósito, direção, autoridac

Precisa: Dar espa ar as tranquilidade, rela ontual, controlar–se, ser gentil e sensível.

Personalidade Tipo "I"

Sob Pressão: Se torna agitado, otimista demais, imaturo, emotivo, irracional, tolo, prolixo, egoísta.

Causas de Irritação: Desinteresse, demora, pessimismo, detalhes, antagonismo, limitações de tempo, dúvida, estrutura, falta de entusiasmo,

Para sua revisão

Personalida

Sob Pressão: Se ro, contemplativo, ne , preocupado.

Causas de Irritação: Incompetência, desorganização, tolices, desonestidade, inexatidão, desperdício, incosistência, fé cega, impressões falsas.

Precisa: Relaxar, comunicar–se, ser: alegre, positivo, tolerante, comprometedor, aberto, confiante, entusiasta.

Causas de Irritação: Ambição, instabilidade, inflexibilidade, raiva, deslealdade, insensibilidade, orgulho, discriminação, injustiça.

Precisa: Ser forte, corajoso, desafiador, agressivo, afirmativo, antagônico, entusiasta, extrovertido, expressivo, cuidadoso, atrevido.

Desafiando as Diferenças

Conflitos sempre resultam de diferenças de personalidade. Nós temos a tendência de termos conflitos com as pessoas cujos pontos fortes, são nossas fraquezas. Pais do tipo "C", que pensam mais logicamente e são mais organizados, tendem a ter conflitos com filhos do tipo "I", que são mais impulsivos eativos.

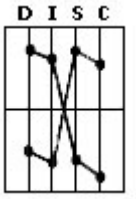
"D" pode ter conflito com "C", por causa do comportament
enquanto "D"
decidido e det
com "S" porqu
comportament
um tipo mais i
têm um comp
filhos passivos

Crianças muit
parecem desa
completar tare
com filhos que
socialmente. E
de relacionamento com filhos mais voltados a tecnologia.

A identificação e a compreensão das diferenças entre pais e filhos pode ser muito útil. Aprender como responder de acordo com a personalidade de um filho, pode melhorar a habilidade de um pai.

Para sua revisão

Tipo "D/I" se relacionando com "S/C"



- "D/I"s são mais extrovetidos, enquanto "S/C"s são mais passivos e reservados.
- "D/I"s são mais positivos do que "S/C"s.
- "S/C"s são mais cautelosos do que "D/I"s

ender um do

!

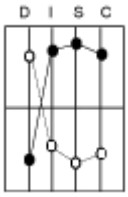
om "D/C"

dos a
os outros,
são orientados a
fas.
ensíveis do que

tualizados em
relação a tecnologia do que "I/S"s.

- Ambos devem aprender um do outro.
- Comprometam−se!

Tipo "D" se relacionando com "I/S/C"



- "D"s são mais dominadores e exigentes.
- "I/S/C"s resistem à agressão, mas a respeitam.
- Eles preferem um comportamento amigável, seguro e cauteloso.
- Ambos devem aprender um do outro.
- Comprometam−se!