

Energia: Força ou Energia indica o “pique” para o trabalho, a capacidade de mudar e a habilidade de absorver o estresse mais facilmente.

Indicador de Exigência do Meio Externo (IEM): indica o quão forte é a discrepância entre a exigência do meio externo e o perfil interno.

Índice de Aproveitamento (IA): O Perfil com IA alto indica situação de fadiga, geralmente resultado de um período de intensa carga de trabalho, viagens, horários irregulares ou estresse emocional. O IA alto indica também que o nível de energia da pessoa está abaixo do normal, ou abaixo de seu potencial.

O IA baixo significa sub-aproveitamento, é uma sub-utilização da capacidade, pode ser por fluxo de trabalho muito lento, excesso de pessoal no departamento, paralisações ou interrupções de trabalho muito freqüentes.

Moral: Moral indica o nível de auto-aprovação do entrevistado em termos de seu desempenho profissional e/ou pessoal.

Índice de Positividade (IP): indica a auto-estima do candidato. Abaixo de 1, indica uma auto-estima prejudicada, de 1 a 4, uma auto-estima boa, e acima de 4 elevada.

Amplitude: indica o quão forte é a importância do ambiente de trabalho na produtividade do profissional.

Tempo de Resposta (TR): indica o tempo que a pessoa levou para responder ao questionário, quanto maior, mais dificuldade a pessoa teve em identificar seu perfil.

Índice de Flexibilidade (IF): mede o quanto a pessoa pode mudar seu comportamento e com que facilidade. Aceitar e absorver novos conceitos e quebrar paradigmas.

Interpretação dos Gráficos

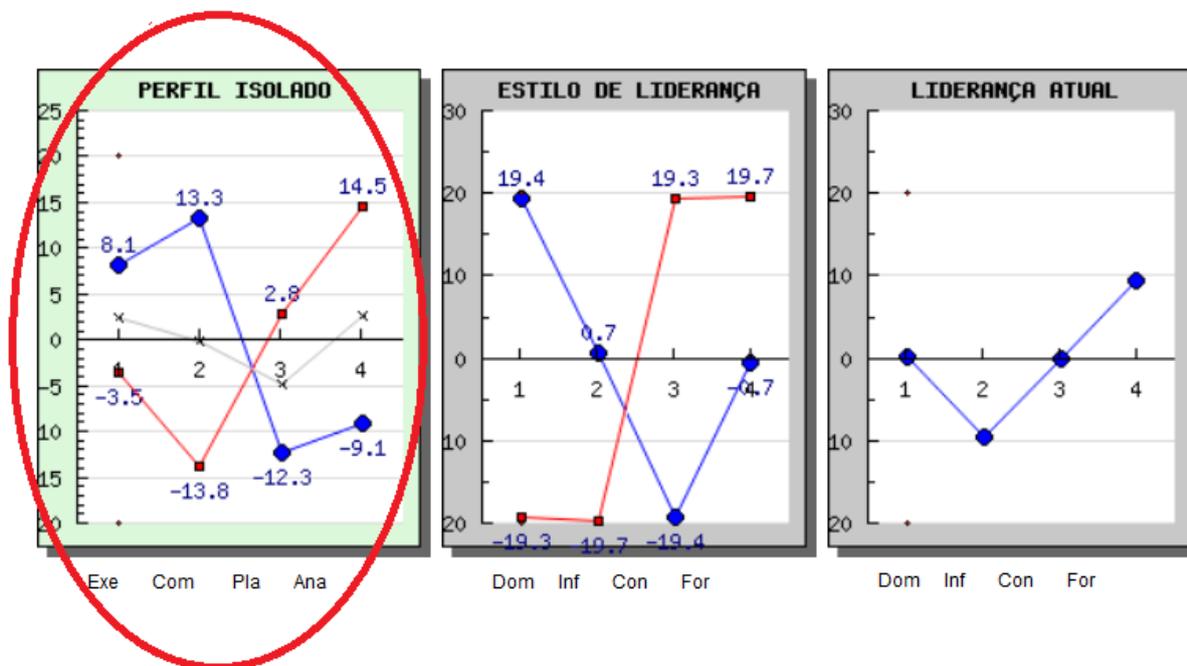


Gráfico do Perfil Isolado:

Este gráfico indica qual é o desenho da composição dos perfis da pessoa, sendo que a linha azul indica como a pessoa é, e a linha vermelha, como o ambiente cobra de ela ser.

Cada linha tem 4 pontos, que representam respectivamente:

- O Perfil Executor
- O Perfil Comunicador
- O Perfil Planejador
- O Perfil Analista

Observe os pontos que ficam acima da linha divisória horizontal, e verá quais são os perfis predominantes do candidato.

Cobrança do Meio Externo: Observe se a linha vermelha está “puxando” a linha azul para baixo ou para cima. Se estiver puxando para baixo, veja as características exigidas que estão abaixo da linha, se estiver puxando para cima, confira as características acima da linha. O diagrama abaixo está separado em 4 blocos que são os 4 pontos das linhas vermelhas e azul, na mesma sequência.

Guia de Referência Rápida

Profiler

Mais Independente	Mais Comunicativo	Mais Metódico	Trabalhar Estruturado
Mais Assertivo	Trabalhar em Equipe	Mais Paciente	Mais Especialização
Mais Iniciativo	Mais Otimista	Menos Apressado	Mais Cuidadoso
Mais Pulso	Mais Envolvente	Mais Tolerante	Mais Reservado
Mais senso de urgência	Mais Popular	Mais Organizado	Mais Discreto
Menos Independente	Mais Técnico	+ Intensidade Comando	Menos Formal
Mais Agradável	Mais Analítico	Ritmo mais Rápido	Mais Aventureiro
Menos Dominante	Mais Reservado	Se Expor a Mudanças	Mais Assertivo
Mais cuidadoso	Menos Impulsivo	Produzir Mais Rápido	Trabalhar em Equipe
Mais compreensivo	Mais Organizado	Assumir mais riscos	Menos Perfeccionista

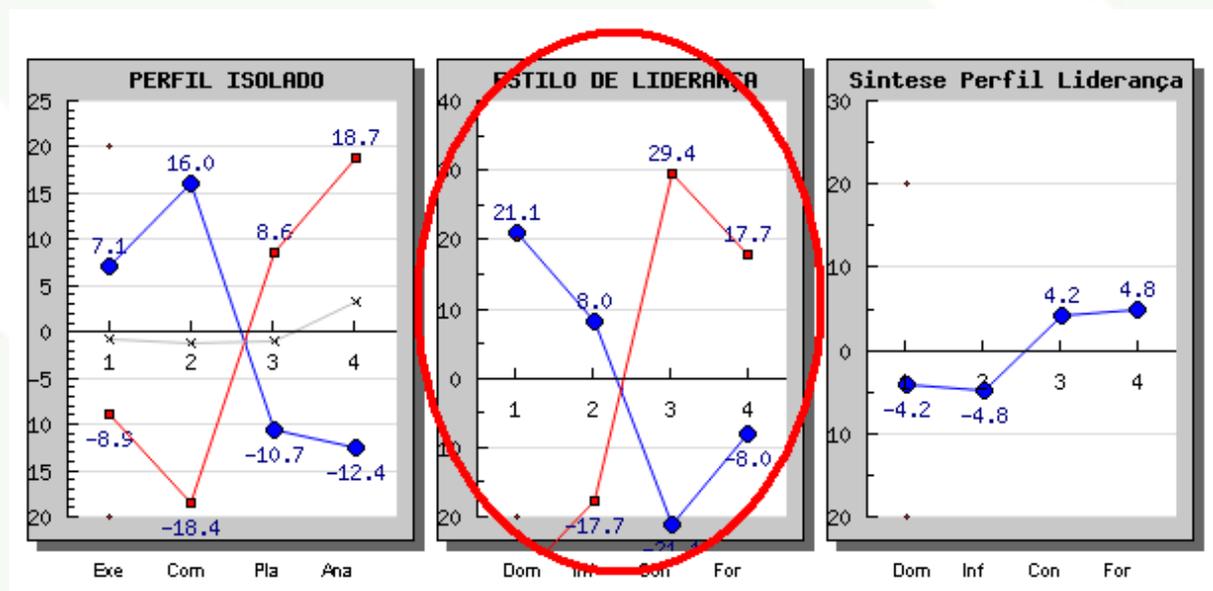


Gráfico do Estilo de Liderança: indica a forma como a pessoa exerce liderança.

A **linha azul** indica como a pessoa é

A **linha vermelha** indica a cobrança do meio externo

Cada linha é composta de 4 pontos, que são descritos na seguinte seqüência:

Dominância: tem dinamismo nas relações interpessoais, tomada de decisões rápidas, assume postura de comando, tem mais pulso e dominância. Expõe-se mais a riscos, gosta de mudanças. Prefere mais dar ordem do que recebe-las. Uma pessoa que tem o ponto de Dominância mais elevado, geralmente exerce um tipo de liderança por comando, tendo pulso para determinar onde deseja chegar e passando mais ordens do que instruções. Não são muito abertos à sugestões.

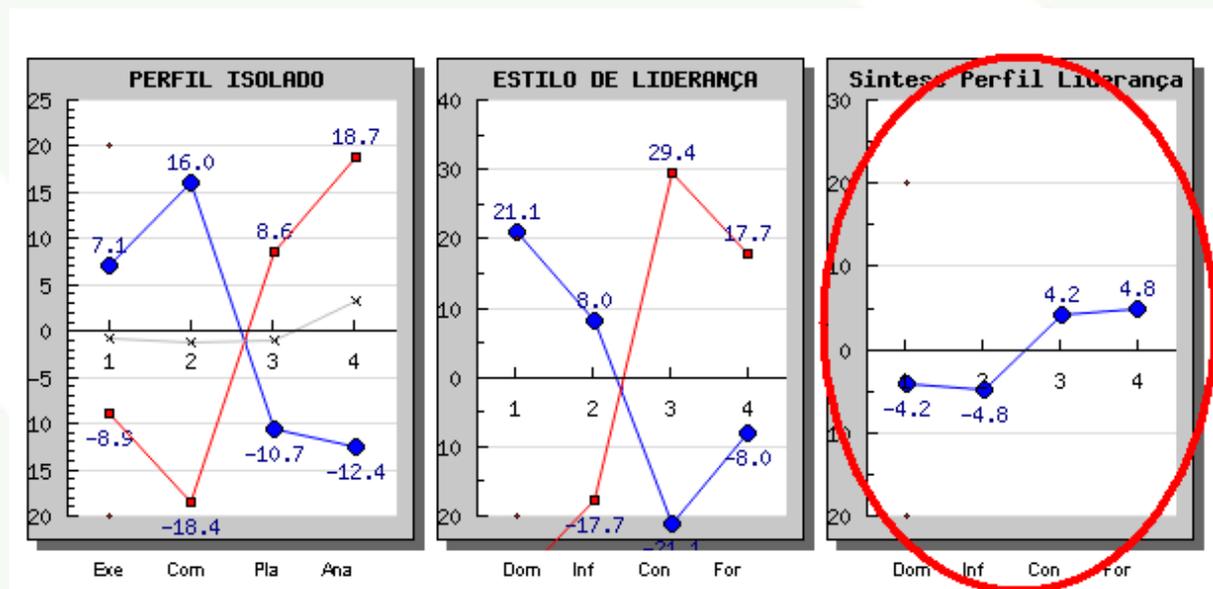
Guia de Referência Rápida

Profiler

Informalidade: tem despreendimento de regras e padrões pré-estabelecidos, é mais alegre e descontraída, mais voltada para pessoas do que para coisas e prefere alcançar seus objetivos através de diálogo e relacionamentos. O destaque neste ponto indica um líder mais franco e aberto. Agregador, este líder é geralmente mais informal nos relacionamentos pessoais.

Condescendência: São pessoas mais introspectivas, não gostam de se expor a risco e têm muito foco. Tem atenção à metas e gostam de cumpri-las. Preferem não emitir ordens imperativas e geralmente adotam uma liderança mais aberta a opiniões e sugestões. São mais abertos à críticas e tende a absorve-las. Exerce liderança passando instruções e direcionando sua equipe para atingir os valores cujas necessidades foram explicadas.

Controle (ou Formalidade): São focadas no trabalho, preferem alcançar seus objetivos pelo trabalho árduo do que pela conversa. São mais controladoras e jogam pelas regras do jogo. São mais racionais e formais e em sua maioria. Seu estilo de liderança é mais formal e encurta as conversas e relacionamentos mais leves em detrimento ao início das atividades.

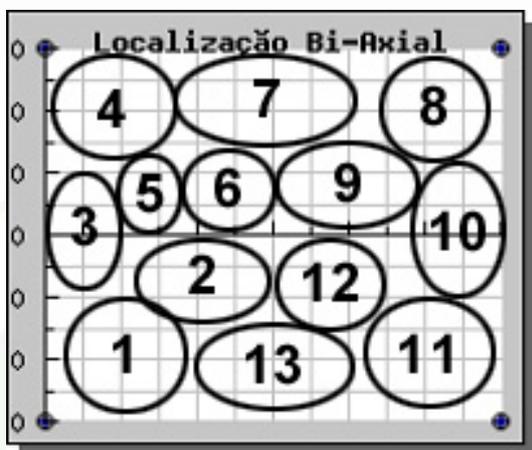


Este gráfico indica o comportamento atual da pessoa, considerando a forma como ela é internamente com as características que ela percebe estarem sendo cobradas pelo meio externo.

O gráfico mostra 4 pontos que indicam respectivamente: Dominância, Informalidade, Condescendência e Controle.

Você pode identificar facilmente o nível de cada uma dessas características na forma atual como a pessoa está agindo.

Gráfico de Perfil Profissional: Usado para identificar rapidamente em que área profissional o avaliado melhor se enquadra. Analisar o ponto azul e referenciar a uma das regiões abaixo



- 1) Comandante
- 2) Competidor
- 3) Administrador
- 4) Motivador
- 5) Vendedor
- 6) Diplomata
- 7) Aconselhador
- 8) Atendente
- 9) Professoral
- 10) Técnico
- 11) Especialista
- 12) Estrategista
- 13) Controlador

Características dos perfis

	Executor	Comunicador	Planejador	Analista
Emoções predominantes	Força de caráter, Independência, irritação, Impaciência, Nega afetividade	Confiança, Entusiasmo, Afetividade, Relacionamento interpessoal	Moderação, Consistência, Previsibilidade, Fácil de relacionar	Evita confronto Interpessoal, Postura defensiva, Expressão contida.
Busca de Resultados	Domínio, Independência, Diretividade, Poder.	Prestígio, Persuasão, Aprovação e popularidade, Foca em relacionamento	Persistência, Status quo, Continuidade, Organização.	Exatidão, Controles, Resultados com perfeição.
Valoriza as outras pessoas por	Capacidade de concluir uma tarefa rapidamente, Força e Poder	Habilidades de comunicação, Flexibilidade, Aceitação positiva	Naquilo que lhe complementa, pela qualidade de relacionamento	Idéias lógicas, atenção a detalhes
Como influencia pessoas	Força de caráter, persistência, Intimidação,	Abordagem amigável, Elogios, Favores, Atendimento pessoal e	Determinação, consistência do desempenho,	Dados concretos, Argumentos lógicos,

Guia de Referência Rápida

Profiler

	Direcionamento	relacionamento	Diplomacia.	Determinação do ritmo, Desenvolvimentos de sistemas.
Característica forte que deve ser bem orientada.	Impaciência, Confronto, Agressividade	Entusiasmo, Elogios, Tolerância , Ausência de objetividade.	Teimosia, Modéstia, Conservadorismo e repetição.	Análise, Aderência a regras, Crítica.
Teme por	Lentidão e dependência	Ambiente fixo com pouca diversidade de pessoas, perda de reconhecimento social, Ficar sozinho, Rotina.	Envolvimento pessoal com aproximação muito rápida, Exposição de suas idéias, Mudança, Desorganização	Emoções e ações não racionais, Perda da argumentação.
Tem Medo de	Falhar, Não conseguir, Não realizar	Não agradar, Ser rejeitado	Perder a segurança	Errar, Não estar certo
Precisa melhorar	Paciência, Atenção às pessoas, Humildade, Consideração, Trabalhar coletivamente, Ouvir mais	Abordagem mais direta, Controle de tempo, Controle emocional, Dados analíticos, mais foco, Prazos realistas, Trabalhar mais a razão.	Mais entusiasmo, Flexibilidade, Aceitação de outros estilos comportamentais, Método de atalho.	Trabalho em equipe, Verbalização, Consciência dos sentimentos.