



Maria Eduarda Petrucci

Gerente Comercial

Michelin



Relatório com resultados da avaliação realizada por **Maria Eduarda Petrucci** por solicitação da empresa **Michelin**. Faça a leitura observando as instruções e conceitos que acompanham cada item e não prossiga com ações conclusivas sem consultar as políticas que limitam o uso do be.group assessment. É necessário cuidado com cada parte deste relatório e seu conteúdo. Não permita a utilização de nomenclaturas ou rótulos que classifiquem ou discriminem pessoas. Leia mais sobre **políticas de compliance** em www.begroupbr.com/politica-de-privacidade/. Este documento ficará disponível em área exclusiva do website. **Faça a leitura pela tela do computador, celular ou tablet, ajustando o tamanho no leitor.**

Conteúdo para **Maria Eduarda**

Item	
I - Descrição dos Resultados da Avaliação	
MAP – Modo de Agir Preferencial.....	2
Termos Descritores.....	2
Atributos Positivos.....	2
Motivadores.....	2
Disponibilidade.....	3
Movimentação.....	3
Resultados.....	3
II - Indicadores de Relacionamento Individual	
Indicador Adaptação.....	3
Indicador Influência Pessoal.....	3
Indicador Volatilidade.....	3
Estilo de Aplicação da Liderança.....	4
Quociente Emocional.....	4
Indicador Resiliência.....	4
III – Posições e Indicações – Cargos e Carreiras	
DNA da Avaliação.....	5
Principais Indicações – Áreas Corporativas.....	5
Amostragem de Setores e Cargos.....	5
IV – Habilidades.....	6
V – Identificação – Referências Técnicas	
Escala de Premissas.....	7
Fatores Predominantes.....	7
Clareza da Identificação.....	7
Escala Principal Thinking.....	8
Escala Principal Energy.....	9
Escala Principal Attention.....	10
Escala Complementar – Drive.....	11

I - Descrição dos Resultados da Avaliação

MAP- Modo de Agir Preferencial

Características preferenciais de ação que tendem a ocorrer com maior frequência. Tendência é inclinação ou disposição natural para ações em uma determinada direção e que estão propensas a acontecer com o tempo e afirmação.

Com energia e entusiasmo que agrega pessoas e contagia o ambiente, a Maria Eduarda construirá relações amistosas que significam atuação facilitada e ambientes sociais carregados de alegria e diversão. Com tipologia extrovertida e subjetividade nas decisões, é uma personalidade socialmente orientada, que se conecta com facilidade. Maria Eduarda gosta de proporcionar harmonia e coesão entre todos e tem facilidades particulares para falar sobre diversos assuntos e ser o centro das atenções. É uma pessoa aberta e empática que proporciona aproximação dos outros e se torna muito disponível e colaboradora.

Com saliente flexibilidade para conduzir seu modo de vida no ambiente social ou de trabalho, mostrará tolerância com as pessoas e será boa ouvinte. Neste formato irá preferir não exercer pressão nem colocar carga para impulsionar os outros, pois prefere ter cautela e observar todos os pontos conectados com as ocorrências, inclusive opiniões e influências externas. Tem preferências para agir conforme as previsões e dentro do tempo disponível, deixando a antecipação para o âmbito das exceções. É reativa e atua na demanda imediata.

Maria Eduarda se ajustará às rotinas e não terá dificuldade de seguir com processos fixos. Seguirá os comandos e evitará impactos ou influência naquilo que já está posto como padrão. Seus impulsos para realizar seguirão suas próprias demandas, vinculando estas às dos demais membros do seu grupo, pois assim entende que é o certo. Indulgente, apaziguadora e amistosa, será esforçada em manter a união, equilíbrio e tranquilidade para trabalhar.

Termos Descritores

Os termos são amostragem de traços que distinguem o Modo de Agir Preferencial formatado com expressões objetivas.

Contemplativo	Adaptável	Engraçado	Cativante	Sensorial	Dependente	Amistoso	Reativo
Paciente	Complacente	Ouvinte	Extrovertido	Operacional	Convencional	Modesto	Emotivo
Flexível	Alegre	Teamworker	Sociável	Detalhista	Conformista	Sensível	Altruísta

Atributos Positivos / Positive Traits

Trabalho em equipe
Seguidor de regras gerais e comandos diretos
Praticidade e fixação em trabalho rotineiro
Simpatia e acessibilidade
Comunicação amistosa
Adaptabilidade

Motivadores / Self Motivation

Tarefas e operações que demandem integração/participação entre pessoas
Participar de atividades sociais
Atuar com instrução constante e acompanhamento
Superiores não autoritária
Ambientes flexíveis e harmônicos
Agenda flexível
Ambiente aberto e igualitário, sem competição



Continuação...

Características Comportamentais nas Rotinas e Convivência

Ações e atitudes analisadas sob a ótica da ocupação do cargo informado - **Gerente Comercial**.



Disponibilidade / Approach

É facilitador de trabalhos e receptivo, sendo a disponibilidade uma propriedade sempre presente. Personalidade que opta por abertura e diálogo e deverá conduzir suas funções com otimismo sempre presente.

Movimentação / Drive

Atua dedicado a cumprir com rotina programada e ativamente conforme processos comuns. É cuidadoso e gosta de executar, atendendo funções de suporte e atividades estruturais. Movimenta-se com o livro de procedimentos embaixo do braço, pois lhe dá segurança e confiança.

Resultados / Getting Results

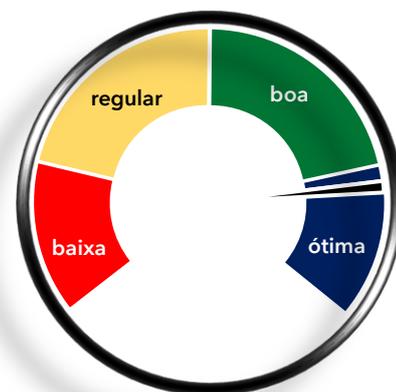
Entrega o combinado, sem surpresas, tendo senso colaborativo junto ao grupo e às demandas dos outros. Se importa com as pessoas e deverá compartilhar suas decisões. Conformista e realista, será esforçado e deverá produzir sempre com a pauta e agenda, não colocando nada em risco. Para isso, precisa da estrutura formal (recursos).

II - Indicadores de Relacionamento Individual

Indicador Adaptação

Indica naturalidade com que o(a) avaliado(a) se adapta ao ambiente, às regras e à cultura

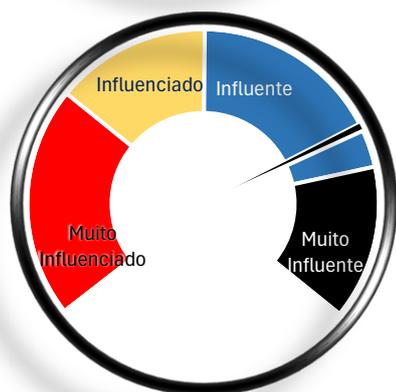
Referências: **Conformidade** e atenção aos procedimentos significa buscar adequação ao ambiente e atuar com **disciplina e atenção** ao que é real. A **flexibilidade** influencia na adaptação, pois gera maior **percepção e ponderação** para atuar dentro de rotinas. A **escala de decisão subjetiva** indica maior harmonia e influência recebida, com direcionamento de decisões pela equipe e **ações compartilhadas**.



Indicador Influência Pessoal

Apresenta os efeitos do estilo do(a) avaliado(a) na convivência, com reflexos no ambiente e nas atitudes de outras pessoas. Da mesma forma vice-versa.

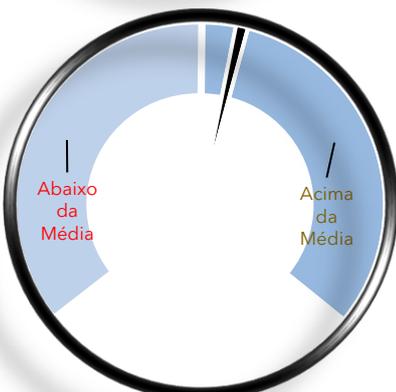
Referências: O **pensamento objetivo** determina orientação à lógica, além de iniciativas antecipadas e análise linear, o que gera influência no ambiente e pessoas. A **extroversão** reforça a facilidade de exposição pessoal e gera influência nessa ordem, ao contrário da **introversão** que reforça a reflexão, o que resulta em **comunicação mais direta**, da mesma forma, influente e marcante. A **escala drive** que define o modo de **condução da vida, flexibilidade e intensidade** em combinação com o **pensamento objetivo/subjetivo** pontua a influência fortemente.



Indicador Volatilidade

Aponta condições favoráveis ou não para exercer atividades em ambiente imprevisível, competitivo e com constantes variações, submetendo-se a desafios diversos e frequentes

Referências: O indicador é vinculado à predileção para atuação e convivência em **ambientes desburocratizados**. As pessoas com estes traços, mitigam **riscos e atuam bem com improvisos**. O enfrentamento de desafios - **pensamento objetivo** - gera influência e propõe **maior intensidade e determinação para mudanças** e busca de autonomia (protagonismo - inovação). **Extrovertidos** preferem ambientes voláteis e com muitas pessoas envolvidas, pois sugerem ação, ao contrário dos introvertidos que sempre optam por ambientes mais disciplinados e reservados.



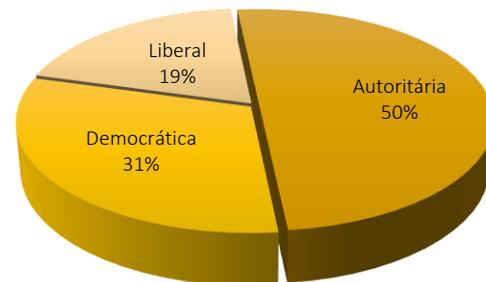
Continuação...

Estilo de Aplicação da LIDERANÇA- Classes

A classificação da liderança aponta o modo como o Líder se relaciona com as rotinas do cargo e com o comando de processos e pessoas. A análise pressupõe que a pessoa avaliada está ocupando ou virá ocupar posição com esta demanda.

Descrição das Classes em ordem pela identificação

1ª		Democrática	O líder é participativo e indica abertura e compartilhamento em algum momento ou em todos os momentos da decisão. A participação e envolvimento de todos é mais alta.
2ª		Liberal	O líder dá orientações, porém estende decisões e escolhas aos subordinados com liberdade para fazer o que for por eles definido. A participação do líder ocorre com pouca frequência e influência.
3ª		Autoritária	O líder orienta todas as decisões e todos o seguem. Ele define o que será feito de maneira centralizada e com baixa participação. Sua presença é sentida mesmo quando ausente.



Quociente EMOCIONAL- QE

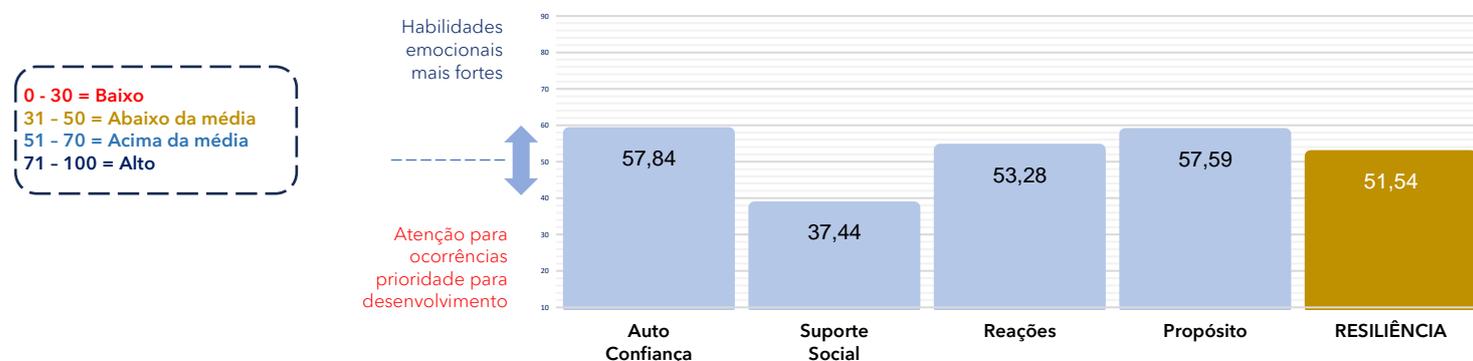
Aponta a capacidade pessoal de lidar com as emoções e saber como utilizá-las para facilitar a convivência.



Quociente EMOCIONAL (QE): A **Introversão** indica contenção e sugere impacto emocional, porém é necessário compor com outras funções. **Extrovertidos tendem a demonstrar menor impacto**, por se manifestarem mais rapidamente, sugerindo energia para agir e mitigar a pressão. O **pensamento objetivo indica raciocínio lógico e racionalidade** sobre ocorrências e decisões, caracterizando quociente emocional **mais equilibrado** e **orientar saídas alternativas em momentos de pressão**. **Movimentos mais intensos (drive)** sugerem que a pessoa com estas características **agem com impulso para logo mudar o cenário**, perdendo detalhes e o tempo certo (ponderação e equilíbrio). A **Flexibilidade** indica equilíbrio e **moderação nas atitudes**, devendo conter ímpetus mais fortes e impulsividade. Pessoas **Intuitivas (Atenção Informal)** terão mais ousadia para a ação observando novas possibilidades, **mudanças e caminhos improvisados** para resolver suas demandas. Pessoas **Sensitivas (Formal)** optam sempre por manter, **não arriscar e seguir com processos comuns e conhecidos**.

Indicador RESILIÊNCIA

Considera a forma pela qual ocorrem reações e escolhas dos caminhos para retomar a normalidade e enfrentar a adversidade diante da pressão.



Indicador RESILIÊNCIA: O **Pensamento Objetivo** destaca comportamentos que denotam **autoconfiança**. O seu antagonico é o **Subjetivo** que destaca a **condescendência e reatividade**. O **Extrovertido** tem energia para ação e respostas pela **comunicação e argúcia**. O seu antagonico, **Introversão** é reservado, reflexivo e **prefere aguardar pelos fatos**. O **Sensitivo (Atenção Formal)** terá sua fonte na realidade e será **engajado e rígido**. O seu antagonico, **Intuitivo**, é mais ousado, **desafiante e atua com improvisos**. A **Flexibilidade** é um fator auxiliar que denota **ponderação e paciência**. O antagonico, **Intensidade** mostra **respostas rápidas e antecipadas sob controle**. Todas as funções principais identificadas influenciam na pontuação da resiliência e, combinadas e analisadas, **determinarão a maior ou menor força para apresentá-la**. Esta análise considera que não existe pessoa totalmente resiliente, nem aquela que não careça de desenvolvimento nesta área.



III - Posições e Indicações – Cargos e Carreiras

DNA da avaliação

Indicado para atividades de expansão, publicidade e propaganda e áreas de comunicação empresarial. Em treinamento e instrução operacional, administração geral em serviços, línguas, comércio exterior e vendas diretas. Há bom alinhamento com funções externas e variadas, inclusive com participação em clientes em manutenção de contas, serviços e relações com o mercado. Em promoção de produtos, design, contatos, prospecção e representação.

FUNÇÕES EXPANSIVAS

Funções em atividades de integração, relações interpessoais, comunicação e comercial

FUNÇÕES ESTRUTURAIS

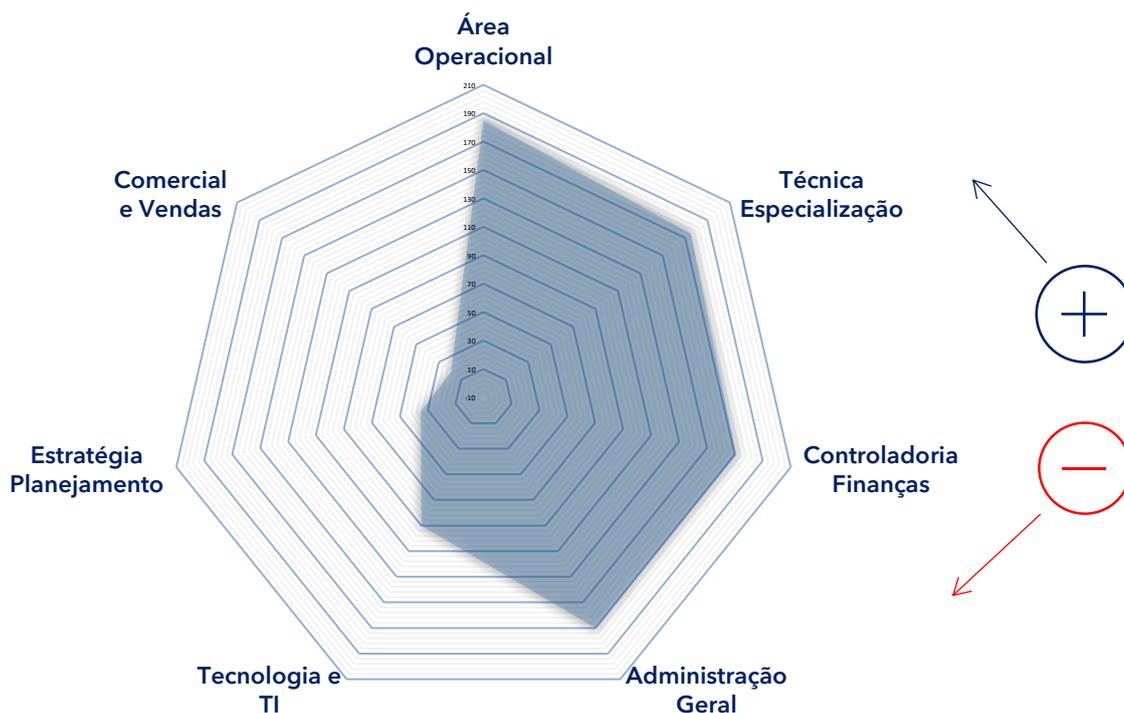
Funções operacionais orientadas por processos rotineiros fixos, suporte e estrutura

FUNÇÕES ANALÍTICAS

Funções técnicas e analíticas orientadas para suporte e desenvolvimento



Principais Indicações – Áreas Corporativas

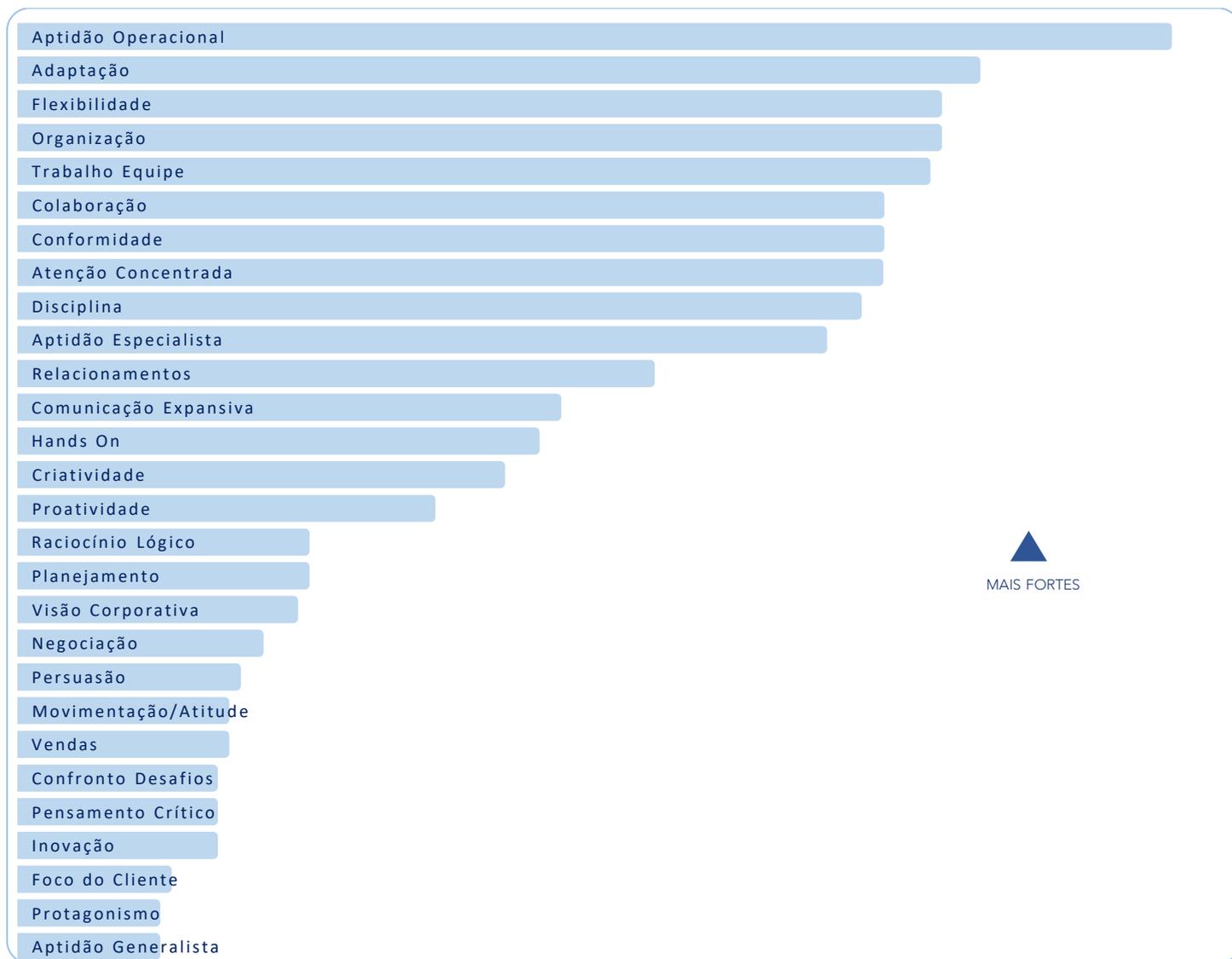


Principais Indicações – Amostragem de Setores e Cargos

- | | | |
|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1. Administração - Atendimento | 9. Vendedor Varejista | 17. Analista Adm. Pessoal |
| 2. Recreacionista | 10. Recepcionista/Secret. | 18. Telemarketing |
| 3. Professor fundamental | 11. Flight Attendant | 19. Eventos |
| 4. Enfermagem | 12. Arquitetura/Paisagismo | 20. Assistência Social |
| 5. Fisioterapia | 13. Bombeiro | 21. Agente de Viagens |
| 6. Terapia Ocupacional | 14. Veterinário | 22. Documentação/Contratos |
| 7. Pediatria | 15. Agricultor/Pecuarista | 23. Ficultura |
| 8. Relações Públicas | 16. Comunicação Interna | |



IV- Habilidades



Conceitos:

Adaptação: busca de alinhamento com o ambiente e aceitação de regras e cultura.
Apt. Especialista: alinhado com funções que demandam lógica e técnica.
Apt. Generalista: alinhado com funções diversas e conhecimento genérico.
Apt. Operacional: alinhado com trabalho manual e rotina fixa por longos períodos.
Atenção Concentrada: atuação disciplinada e focada, profundidade e reflexão.
Colaboração: atitudes e disposição para participar e encaminhar ações.
Comunicação Expansiva: falas e comunicação que buscam abertura e diversidade de ações envolventes e gregárias.
Conformidade: atenção a procedimentos e regras. Captação de informações reais e orientação de acordo com padrões e acordos.
Confronto Desafios: facilidade para encarar novas e incertas situações.
Criatividade: elaboração de metodologia exclusiva e modo de ação que visa aplicar originalidade em ações diversas e em ambiente inovador.
Disciplina: modo de agir que mostra constância e firmeza com propósitos acordados e respeito às regras sociais e procedimentais.
Flexibilidade: capacidade perceptiva, compreensão e entendimento do ambiente.
Foco do Cliente: aptidão para perceber necessidades do cliente na aplicação do produto, processo ou serviço. Tem visão estratégica e corporativa.
Hands On: Execução própria. Envolvimento pessoal. Mão na massa.
Inovação: visão natural que orienta pensamento para visões e possibilidades, produzindo e introduzindo novidades ou renovações.
Movimentação: Resposta e intensidade às solicitações e ocorrências. Preocupação e julgamento de prioridades.
Negociação: capacidade de realizar entendimento sobre negócios ou transações com atenção e cumprimento de regras e procedimentos.

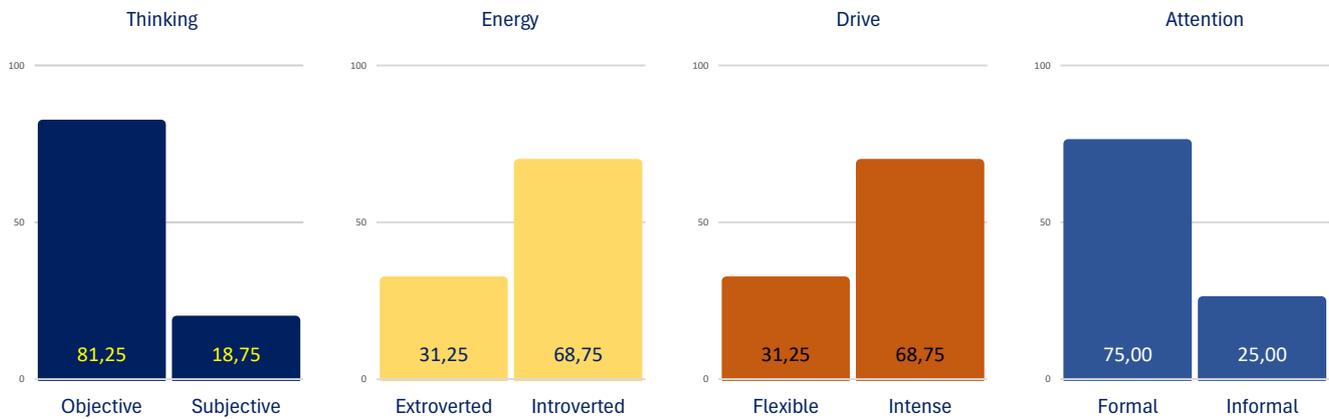
Organização: Cuidado com ordenação e controle. Realiza facilmente atividade estruturada produzindo sequência para garantir continuidade.
Pensamento Crítico: pensamento natural para a análise avaliativa de alguma coisa. Raciocínio objetivo e racionalidade para a lógica e técnica.
Persuasão: Capacidade de comunicação e interação que busca convencer o interlocutor a cerca de fatos, argumentos ou ideias.
PLANEJAMENTO: visão estratégica que observa cenários e propõe elaboração de planos e roteiros de médio e longo prazos.
Proatividade: antecipação e determinação. Fixação do pensamento na previsão e cuidados com ações que poderão interferir no planejamento.
Protagonismo: postura pessoal para obter posição de destaque nas atividades que se envolve. Ousadia, coragem e determinação propositiva.
Raciocínio lógico: pensamento objetivo e técnico construído com critérios imparciais e utilização de dados qualitativos.
Relacionamentos: capacidade natural para promover abertura e integração entre as pessoas. Disponibilidade e empatia.
Resiliência: condições de enfrentamento de adversidades, pressão e problemas. Capacidade pela qual o indivíduo reage e retoma a normalidade.
Trabalho em Equipe: facilidade de atuar com e por meio da equipe. Disponibilidade para colaborar e compartilhar.
Vendas: capacidade natural que resulta na predisposição de negociar aspectos técnicos de produtos e mercados. Apresentar e representar produtos com foco no atendimento ao cliente. Promover e apresentar alternativas com foco no fechamento de negócios e faturamento.
Visão corporativa: observação das atividades e funções com orientação ao impacto geral e reflexos nos resultados de todos.



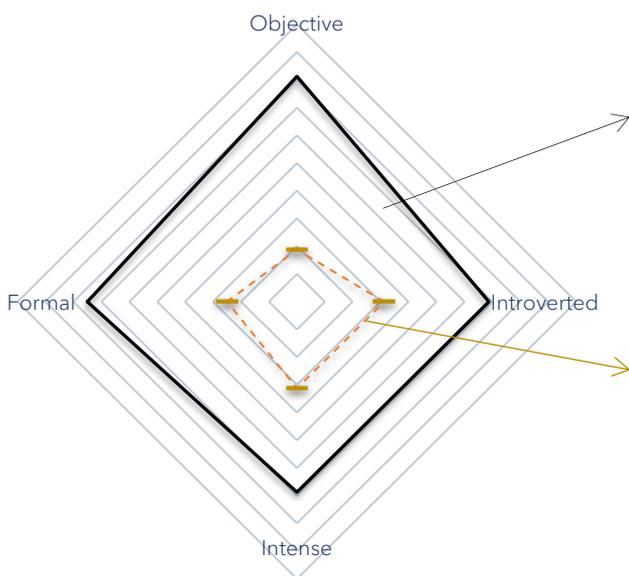
V - Identificação dos Resultados e Referências Técnicas

Escala de Premissas

A compilação dos dados obtidos na aplicação da avaliação determina por estatística a identificação de 8 fatores utilizados na análise. Estes, são apresentados por meio de 4 escalas de premissas. Individualmente, cada um dos fatores em suas escalas propaga conceitos maximamente ou minimamente críveis e, sob a influência entre eles, desvendam o modo de agir preferencial da pessoa avaliada.



Fatores Predominantes



Fatores Predominantes (mais fortes) que determinam a tendência do modo de agir

Os fatores predominantes definem traços que terão maior inclinação para ocorrerem e com maior frequência. As combinações entre esses fatores da mesma forma definem estas características. É importante observar a amplitude de cada um desses fatores com os seus antagonísticos, ela terá influência mais ou menos forte na identificação. Veja a análise da Clareza na próxima página.

Fatores Inferiores ou Secundários. Estes fatores não são preferenciais, mas existem e exercem influência na combinação, dependendo da amplitude da identificação. Não há tipo ou personalidade que tenha 100% de uma função.

Clareza da Identificação

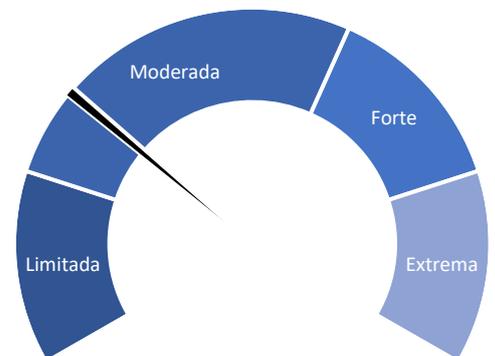
A clareza é a ênfase estatística que pode ser observada pela amplitude entre os fatores antagonísticos, bem como na combinação entre eles. Quanto mais forte for, mostrará a percepção de traços da personalidade a eles vinculados e explica o modo de agir.

Clareza Extrema → Percepção dos traços é muito fácil. Há forte convicção das preferências.

Clareza Forte → Boa percepção dos traços. Há convicção e equilíbrio nas preferências.

Clareza Moderada → Baixa percepção dos traços. Há pouca convicção das preferências.

Clareza Limitada → A identificação não produz amplitude suficiente e fica comprometida.



A clareza também é definidora, em parte, da influência do tipo de personalidade no ambiente.

Da mesma forma define a força do perfil e da convicção na escolha das preferências.

O conjunto de traços é cumulativo (*) reunindo aqueles de amplitudes menores. O gráfico aponta a clareza geral da avaliação, que é medida por todas as escalas conjuntamente. Quando interpretar o modo de agir, considere essencialmente a clareza como modo de destaque da análise.

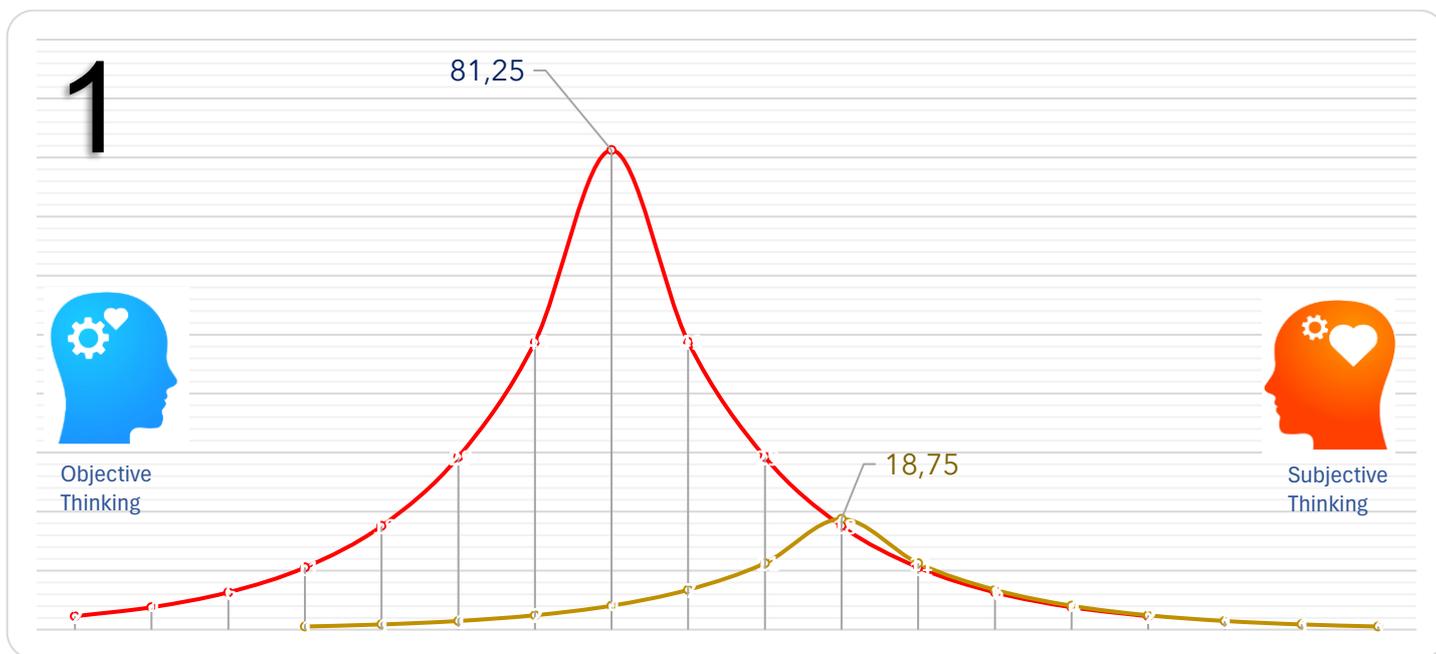


Escala Principal - Thinking

Define a orientação do pensamento para a tomada de decisões, raciocínio e atitudes. De um lado há a objetividade, os fatos e a impessoalidade. Do outro, há envolvimento pessoal, sentimento envolvido e opiniões. Ambos os fatores são relacionados com a racionalidade do pensamento.

→ **Objective:** as decisões e atitudes carregam os fatos, a verdade e os critérios importantes para serem aplicados às situações, mesmo que isso cause interferência ou atinja pessoas e o ambiente. A análise sob o olhar da coerência e lógica são importantes, bem como a imparcialidade, havendo menos submissão às influências.

→ **Subjective:** as decisões e as atitudes sofrem influência pelo que interessa às pessoas e os pontos de vista de todos na situação que se apresenta. Os valores são mais importantes e o que é melhor para todos envolvidos. As decisões subjetivas têm foco em manter a harmonia, dar atenção e exercer diplomacia.



Características, Dinâmica dos Fatores e Informações Complementares:

- Não confunda decisões com influência de sentimentos com questões emocionais. As emoções estarão sempre presentes.
- As decisões subjetivas possuem mais envolvimento de sentimento e opiniões e, por conseguinte, há influência de outras pessoas e o que elas representam. Elas, as decisões subjetivas, acabam sendo compartilhadas com outras pessoas para obtenção de segurança e parcerias.
- Decisões objetivas sofrem interferências do lado oposto, que é a subjetividade. Esta composição também ocorre vice-versa. A interferência dependerá do tamanho do antagonismo entre ambas.
- Decisões objetivas têm conexão com raciocínio lógico, com critérios justos e imparciais, mesmo que isso interfira nas relações e ambiente.
- Nenhum dos padrões de pensamento, objetivo ou subjetivo, significa maior inteligência.
- As virtudes fazem parte do modo de agir e personalidade das pessoas comprometidas com o que é correto (moral e ética) e não é possível identificá-las pela aplicação do be.group assessment.
- A maturidade pode ser percebida nas pessoas que buscam a virtude, portanto, ela pode ser adquirida ou complementada pelo tempo, responsabilidade e mentalidade consciente.
- Fatores da escala "Thinking", Pensamento, quando há pouca amplitude, influenciam-se um ao outro, gerando moderação nas atitudes e mostrando conflito (dúvida) na configuração dos traços e indecisão sobre qual caminho que será seguido.
- O pensamento subjetivo indica "reatividade". Desta forma, será dependente dos outros, adaptando-se às atividades compartilhadas (grupo).
- O pensamento objetivo indica antecipação e, assim, será mais individualista e suficiente para si.
- O pensamento subjetivo, com identificação forte, poderá representar queda considerável em atitudes e movimentação. O pensamento objetivo, com identificação forte, poderá representar excesso de crítica e autoritarismo.
- Pessoas com pensamento objetivo respondem aos erros com auto desafio.
- O pensamento subjetivo é inclinado à omissão de críticas e tendência para manter apaziguamento.
- A mente prática (+sensitiva) trabalha com análise combinatória a partir de um repertório de informações. A mente menos prática (+intuitiva) é capaz de reunir informações e indicações simbólicas e prever que algo pode ocorrer. Os fatores da escala "Attention" tem forte influência nesta análise.
- O tipo com pensamento objetivo mais forte tem tendência para tomar mais iniciativas, porém estas podem sofrer influência do fator "Attention Formal", gerando situação de conflito ou insegurança. Esta é gerada pela forte necessidade de acertar a decisão.
- Raciocínio ou pensamento analógico é subjetivo. Raciocínio ou pensamento lógico é objetivo.

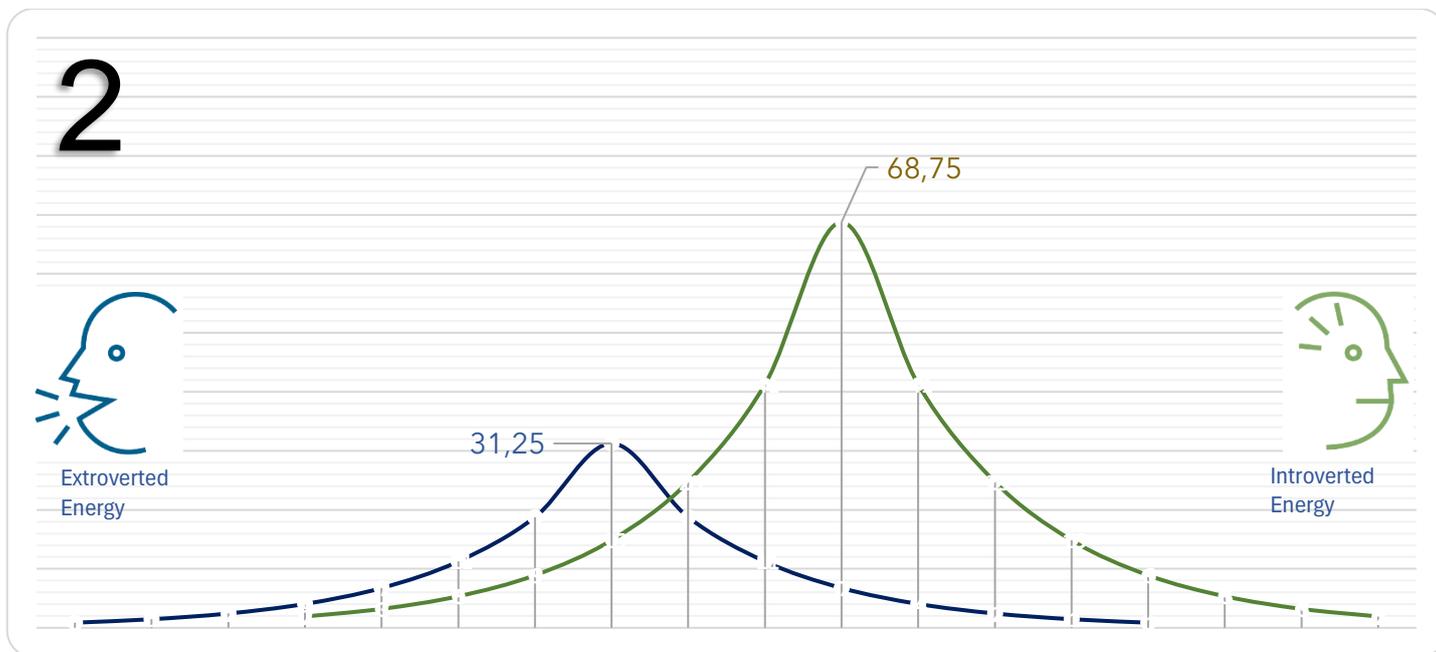


Escala Principal – Energy

Define onde a pessoa coloca a atenção principal. De um lado há o mundo exterior de pessoas e coisas. Do outro, o seu mundo interior de ideias e imagens.

→ **Extroverted:** Obtém energia pelo envolvimento ativo em atividades diversas, principalmente que envolvam abertura e expansão. Prefere partir para a ação e estar perto de pessoas. Resolve suas demandas lançando a comunicação e recebendo informações.

→ **Introverted:** Obtém energia sozinho, pensando, refletindo e raciocinando sobre ideias, imagens e reações do seu mundo interior. Reserva tempo para isso e para obter segurança sobre qual caminho seguir. Se comunica com reservas, construindo e elaborando antes como irá expor seu pensamento.



Características, Dinâmica dos Fatores e Informações Complementares:

- As decisões são influenciadas de maneiras diferentes para introvertidos e extrovertidos. Os introvertidos processam pensamentos mais rapidamente, porque treinam para isso. Eles analisam com maior profundidade antes de se expressar. Os extrovertidos pensam em várias direções ao mesmo tempo e se expressam com maior facilidade e com menor profundidade.
- As pessoas não são totalmente extrovertidas nem totalmente introvertidas, mas há uma tendência mais forte e que parece mais natural. Dependerá do tamanho do antagonismo entre as duas forças (observe o gráfico).
- Não podemos confundir introversão com dificuldade de se comunicar assertivamente, nem extroversão como fator que torna a comunicação mais bem feita.
- O Extrovertido é conectado com a ação e pode esquecer de refletir sobre os motivos e necessidades.
- O Introvertido imagina e cria, porém pode esquecer facilmente de submeter suas reflexões e avançar, perdendo oportunidades.
- A pessoa extrovertida tem muitas relações e, na maioria, circunstanciais.
- A pessoa introvertida tem poucas relações e, na maioria, com maior envolvimento.
- Os introvertidos ouvem muito mais e dão informações mais precisas em suas falas. Os extrovertidos preferem falar mais a ouvir.
- Introvertidos conseguem manter a compostura em situações difíceis e mostram aparente equilíbrio. Os extrovertidos entram em discussão com as pessoas e mostram aparente desenvoltura.
- Os introvertidos tendem a optar pelas características particulares de cada situação ou pessoa, enquanto os extrovertidos tendem a optar pela variedade de situações e pessoas.
- Introvertidos podem parecer excessivamente distantes e fechados. Os Extrovertidos podem parecer excessivamente superficiais.
- Os extrovertidos são sociáveis, amigos e afetuosos. Os introvertidos também.
- A extroversão reforça e intensifica a objetividade.
- As pessoas extrovertidas conseguem exercer atividades que os introvertidos se abstém e vice-versa.

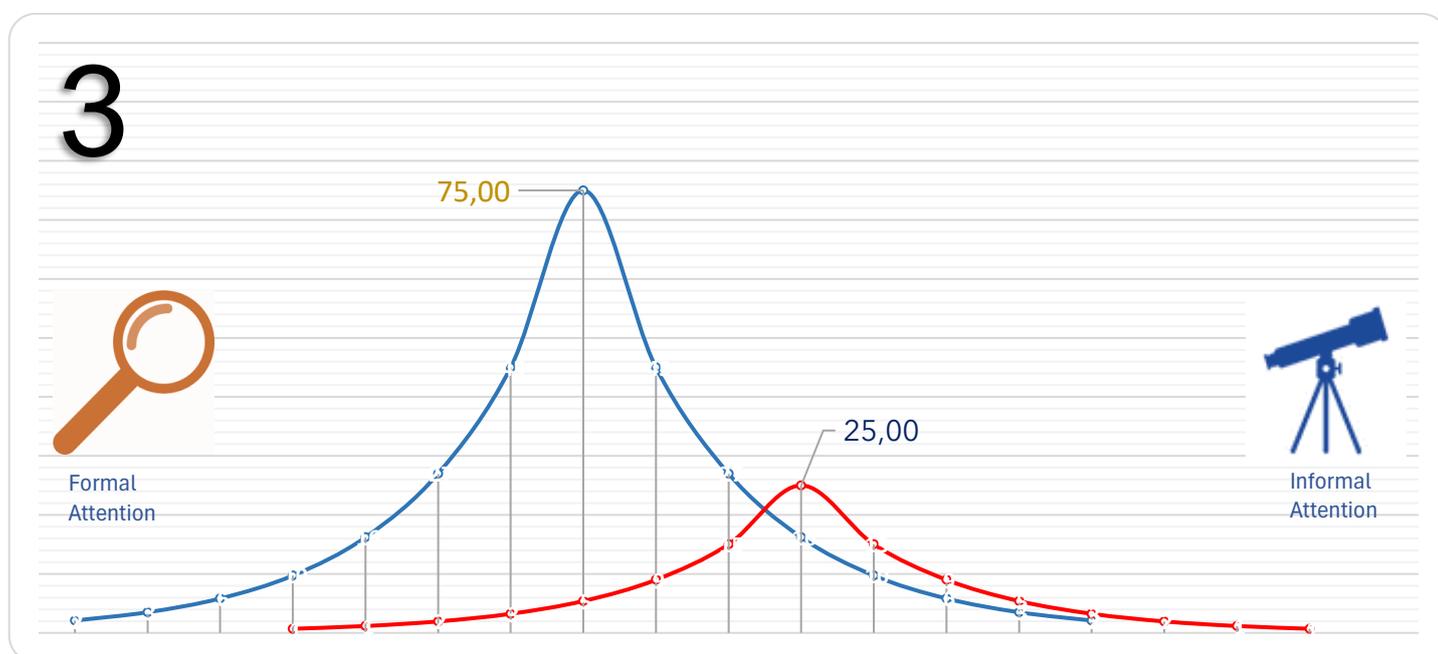


Escala Principal – Attention

Indica como a pessoa lida com as informações ao absorvê-las e, da mesma forma, como conduzirão suas ações a partir disso. Por um lado, há os sentidos e a realidade presente. Por outro lado, as possibilidades e intuição.

→ **Formal:** orienta a atenção à realidade presente ou os fatos como eles são. Observa os menores detalhes e opta pela praticidade aprendendo durante a execução. A experiência fala mais alto e há conexão mais forte com os processos e regras gerais.

→ **Informal:** orienta atenção às impressões e lida com possíveis ações que podem acontecer mesmo que distantes e que não se caracterizam por alguma experiência prática. O gosto por novidades é mais forte e se posiciona com pensamento mais amplo e abstrações.



Características, Dinâmica dos Fatores e Informações Complementares:

- O tipo "Attention Formal" opta pela segurança proporcionada por caminhos conhecidos e, assim, obtém seus resultados.
- Pessoa com o fator "Attention Formal" mais forte é pragmática e opta sempre por fatos, além da conexão com regras.
- Possibilidades e o desconhecido não são práticas ou pensamento de uma pessoa com "Attention Formal" mais forte. São situações de risco em ambiente volátil e inseguro.
- Sobre inovar, o tipo "Attention Formal" é tão conectado com a realidade que não percebe necessidades de mudança. Já o tipo "Attention Informal" atua no âmbito das ideias e mudanças constantes.
- O tipo "Attention Informal" lida melhor com desafios, o "Attention Formal" prefere manter e estabilizar.
- A burocracia e processos rotineiros mais comuns são mitigados pelo tipo "Attention Informal".
- O tipo "Attention Informal" mais forte se conecta tanto com as imagens, simbologia e possibilidades que pode se atralhar com a sua própria realidade.
- Improvisos e ações de última hora são fortes no ambiente do tipo "Attention Informal".
- Traços e tendências do tipo "Attention Formal": concreto, realista, presente, prático, experiencial, tradicional - os 5 sentidos.
- Traços e tendências do tipo "Attention Informal": abstrato, imaginativo, visão ao futuro, conceitual, teórico, original - o 6º sentido.
- O tipo "Attention Formal" pode travar processos, até os mais comuns. Faz isso pela insegurança causada pela própria conformidade e seguimento de seus protocolos.
- O tipo "Attention Informal" considera que tudo pode ser refeito ou reestudado, por isso tende a ser mais ousado e propositivo para mudar.
- A hierarquia é importante para o tipo "Attention Formal", pois deixa o ambiente estruturado e garante a continuidade.
- Detalhes e procedimentos, apesar de serem importantes, deixam o tipo "Attention Informal" entediado; ele prefere que outros cuidem.
- O tipo "Attention Formal" se guia pela experiência efetiva e conhecida. Já o tipo "Attention Informal", da mesma forma, porém se fixa na confiança.

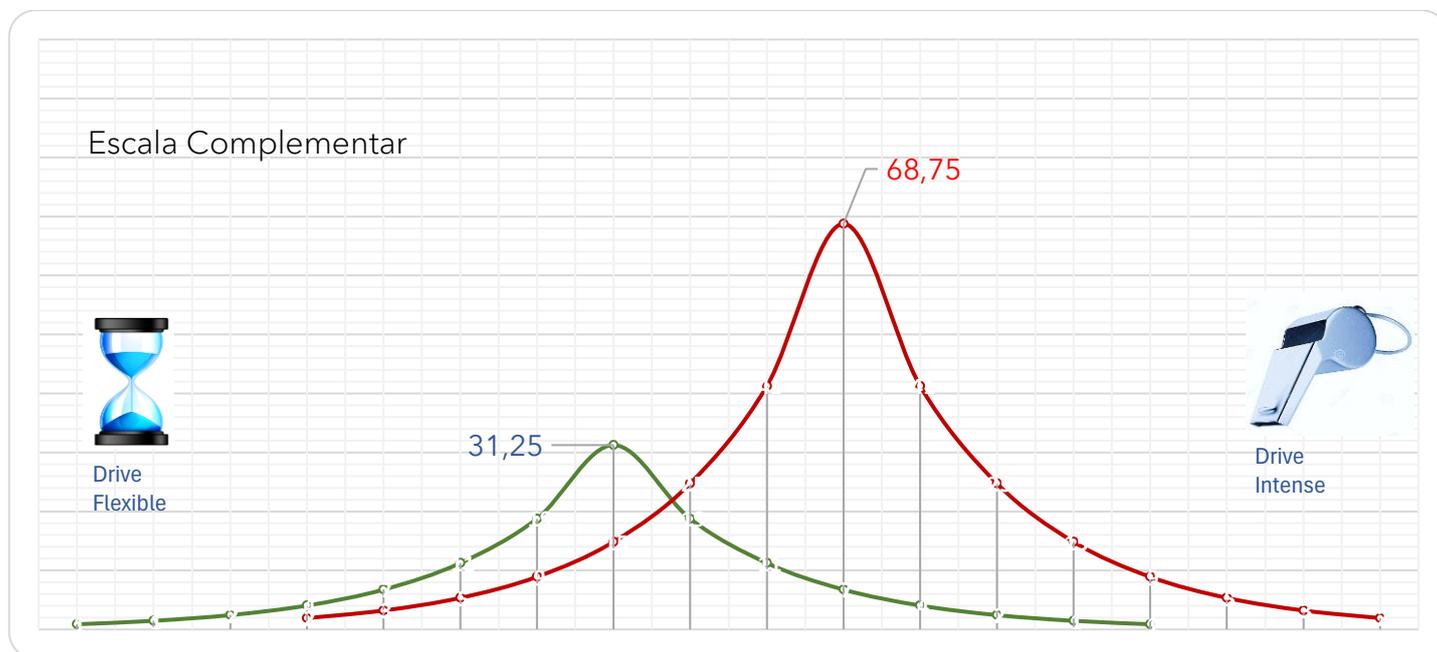


Escala Complementar – Drive

Descreve o modo como a pessoa conduz e controla suas atividades e modo de vida. Por um lado, de uma maneira mais estruturada, decidida e controladora e do outro, uma maneira mais flexível, ponderada e adaptável.

→ **Flexible:** esta é uma função que usa a percepção como meio de condução do seu modo de vida. Transmite aos outros ações flexíveis e equilibradas. A paciência e adaptação são favorecidas, pois opta por se encaixar no que existe a transformar ou interferir.

→ **Intense:** Esta é uma função que usa o julgamento das informações e orienta tomadas de decisão. Transmite aos outros o planejamento e ordenação (controle) e intensidade (rapidez/agilidade) nas decisões.



Características, Dinâmica dos Fatores e Informações Complementares:

- Pessoas com "drive intenso" forte ou extremo podem ser demasiadamente impacientes e impetuosos. Essas pessoas são naturalmente rápidas e colocam pressão nos outros sem perceber.
- Ações mais rápidas e impetuosas podem gerar mais erros e rondar ambientes de risco.
- Pessoas mais controladoras e ordenadas são intensas e se preocupam muito em atender o que é programado. Desta forma, elas podem deixar de perceber novas informações.
- Pessoas mais pacientes e ponderadas - Drive Flexible são contemplativas e deixam as coisas fluírem, tolerando melhor a pressão.
- Flexibilidade pode significar perda de prazos. Pessoas mais cautelosas - Drive Flexible, deixam muitas coisas para depois e mitigam situações em que a decisão se faz necessária.
- Observe o gráfico e repare no antagonismo entre as funções Flexible e Intense. Quanto maior a discrepância, maior será a influência de uma em relação à outra.
- "Drive Intense" prefere um estilo de vida mais estruturado e organizado. "Drive Flexible", em vez de controlar o ambiente, prefere experimentá-lo explorando opções.
- Os tipos "Drive Intense" gostam de decidir rapidamente e ficam ansiosos com muitas opções. Os tipos "Drive Flexible" gostam de ter opções e explorar oportunidades, deixando o tempo fluir.
- Tipos "Drive Intense" preferem: seguir planos, encerrar logo, controlar agenda, organizar, antecipar para evitar aborrecimentos de última hora. Tipos "Drive Flexible" preferem: flexibilidade, ter opções, deixar fluir, adaptação, fazer experimentos e observar (contemplar).
- O Fator "Drive Intense" quando forte, age como impulsionador e influencia outros fatores, gerando aumento da intensidade destes.
- A escala "Drive" insere à análise complementos para a verificação do modo de agir. Ela possui os fatores Intense e Flexible que traduzem o ritmo e a intensidade que influenciam as ações nas situações que são verificadas nas demais escalas.

