

PLANO DE AÇÃO

Relatório voltado ao Treinamento & Desenvolvimento. Avalia o comportamento, relacionamentos, trabalho em grupo, estresse e sugere soluções. Específico para grupos de trabalho.

RELATÓRIO DE USO PRIVADO E CONFIDENCIAL

CANDIDATO EXEMPLO

Realizado em: 06/12/2016

00001-00001-0000095

ID/S EBEE BBEB CBED

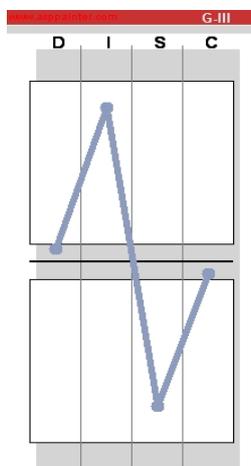
0. ÍNDICE DO RELATÓRIO

Tópicos disponíveis no presente relatório

1. COMPORTAMENTO GERAL
2. PLANO DE AÇÃO PARA RELACIONAMENTOS

1. COMPORTAMENTO GERAL

Explicação genérica sobre os diversos aspectos do comportamento do indivíduo



CANDIDATO apresenta um espírito sociável, um grande interesse por pessoas e a habilidade de obter respeito e admiração dos outros. Faz negócios de maneira amigável e também empenha-se em atrair outras pessoas para seus objetivos e promover o próprio ponto de vista.

CANDIDATO parece estar sentindo forte necessidade de adaptar seu comportamento e isto parece estar relacionado tanto com sua vida pessoal como profissional. Entretanto, CANDIDATO é entusiasmado e essa é uma característica da extroversão que tem muito em comum com sociabilidade, porém com uma dose extra de energia e ritmo. CANDIDATO é animado, mostra seu interesse com muita firmeza e sua natureza efusiva pode agir como um fator motivador para outros.

O seguinte comportamento sob pressão é esperado: Realça suas características de Dominância podendo se tornar mais franco e competitivo. Parece acentuar significativamente suas características de Conformidade.

Prefere estar livre da rotina e deseja possuir autoridade tanto quanto deseja prestígio. Precisa de uma diversidade de atividades, trabalha mais eficientemente com prazos previstos e prospera frente à tarefas que exijam mobilidade e trazem desafios, podendo parecer nervoso ou inquieto por estar sempre em atividade.

Deseja que as pessoas com quem convive comuniquem-se de maneira eficiente. Às vezes pode ser visto pelos outros como presunçoso e além disso pode parecer agressivo ou impulsivo, mas isto é

simplesmente um mecanismo para defender-se de seus temores: rejeição e que tirem vantagem dele. É sobretudo otimista, motivado e sabe como conseguir resultados através das pessoas.

2. PLANO DE AÇÃO PARA RELACIONAMENTOS

Este tópico aponta os melhores caminhos para CANDIDATO superar suas deficiências no âmbito dos relacionamentos, no entanto sabemos que para assumir posturas ou ações muitas vezes conflitantes com seu estilo pessoal, é necessário uma boa dose de flexibilidade.

Falando com CANDIDATO

A comunicação é sua maior habilidade e o reconhecimento público de suas realizações é sua maior motivação. Essa combinação o move em direção ao sucesso, no entanto isto pode trazer junto um alto grau de indisciplina e informalidade. Em reuniões de trabalho ou numa negociação talvez seja necessária uma postura mais formal e comedida. Demonstre seu interesse ouvindo mais, se você freqüentemente interrompe seu interlocutor isso pode trazer desconforto ao relacionamento pois uma comunicação realmente eficiente ocorre em ambas as direções.

Orientações a CANDIDATO para melhorar sua interação com pessoas que possuam outros estilos de comportamento.

CANDIDATO com alguém de estilo dominante, autoritário (Alto D)

Ações Positivas

- Seja breve e específico, vá direto ao ponto
- Atenha-se aos assuntos em questão
- Prepare-se e organize material para consulta

Ações Negativas

- Ser frio e impessoal
- Insistir em controlar a conversa para uma determinada direção
- Conduzir a conversa para números e estatísticas

Você poderá vê-lo como argumentativo, questionador, arrogante, dominador e nervoso. Você irá se ressentir por ele lhe dizer o que fazer com frequência. Se sentirá frustrado e não conseguirá transmitir suas idéias. Você tentará usar seu estilo comunicativo para evitar confrontações mas ficará surpreso ao descobrir que seu charme e influência não causam o efeito esperado.

Dica:

Para fazer esse relacionamento funcionar, você deve estabelecer uma comunicação direta, ou seja, vá direto ao assunto e seja impessoal. Negocie cada questão de maneira objetiva. Trabalhe para negociar compromissos e objetivos em bases iguais. Foco na tarefa e no ponto em questão, não em pessoas e sentimentos. Descubra se há metas ou realizações em comum.

CANDIDATO com alguém de estilo influente, persuasivo (Alto I)

Ações Positivas

- Crie um ambiente caloroso e amigável
- Procure ser genérico e evite o excesso de detalhes
- Dê-lhe tempo para expressar suas idéias

Ações Negativas

- Ser frio e impessoal
- Insistir em controlar a conversa para uma determinada direção
- Conduzir a conversa para números e estatísticas

Você irá apreciar o relacionamento com outra pessoa como você... completamente. Você o verá como estimulante, carismático, otimista e o relacionamento se desenvolverá rapidamente. Ambos tem tendência a misturar negócios com prazer e tentarão impressionar um ao outro. Possivelmente competirão por reconhecimento. Entretanto pouco será feito no percurso.

Dica:

Maximizar esse relacionamento não será difícil, mas o controle que será exigido para se alcançar o objetivos, talvez sim.

Seja amigável, complementar e mostre conhecimentos sobre as realizações dele. Ouça com interesse, planeje o que irá dizer em seguida e passe para o próximo ponto.

CANDIDATO com alguém de estilo passivo, afável (Alto S)

Ações Positivas

- Comece quebrando o gelo
- Apresente o assunto de forma gradual
- Para obter sua opinião formule perguntas como: "O que você sente sobre..."

Ações Negativas

- Ser frio e impessoal
- Insistir em controlar a conversa para uma determinada direção
- Conduzir a conversa para números e estatísticas

Você o verá como apático, passivo e introspectivo. No entanto ele se mostrará acessível e aceitará o relacionamento se você conseguir reduzir um pouco seu próprio ritmo. Você poderá se sentir frustrado ao perceber que ele não demonstra muito seus sentimentos.

Dica:

Vá devagar e seja pessoal. Mostre uma sincera apreciação por ele e você será recompensado com sua atenção e interesse. Sobretudo, não o pressione.

CANDIDATO com alguém de estilo metódico, cauteloso (Alto C)

Ações Positivas

- Prepare os temas antecipadamente
- Atenha-se ao assunto em questão
- Tente ser rigoroso e realista

Ações Negativas

- Ser frio e impessoal
- Insistir em controlar a conversa para uma determinada direção
- Conduzir a conversa para números e estatísticas

Ele será visto como evasivo, defensivo e focado nos detalhes. A interação entre vocês será tensa e obter um bom relacionamento dará trabalho. Seu foco é nas pessoas, enquanto ele apenas vê os fatos. Você é otimista e ele é pessimista. Enquanto você avalia partindo de um plano geral, ele está atento aos detalhes. Quando você deseja tomar uma decisão, ele pede mais tempo para avaliar.

Dica:

Apresente os fatos claramente e não exagere nos detalhes e números para não se perder. Prepare-se bem para discutir com ele. Aguarde que ele expresse suas dúvidas e dê-lhe tempo para avaliar os dados antes de tomar uma decisão. Remova conflitos em potencial tornando as decisões dele mais fáceis. Anote tudo que seja relevante, pois você será cobrado depois.



Copyright © 2000-2017 - Ásia Sistemas