

Comportamento e Motivações: Síntese

Relatório referente a: Exemplo

Contexto: **Trabalho**

Data: **29/04/2020**



www.fclrconsulting.com
info@fclrconsulting.com

Índice.

Introdução ao relatório combinado de comportamento e motivações2

PARTE I Compreendendo o DISC e os FATORES DE MOTIVAÇÃO

DISC.....4

Fatores de motivação5

PARTE II Compreendendo-se a si próprio

Gráficos DISC de Fatores de Motivação.....6

O seu estilo comportamental8

Os seus fatores de motivação.....9

Introdução ao Relatório Combinado de Comportamento e Motivações

A pesquisa mostra que as pessoas melhor sucedidas têm como característica comum o autoconhecimento. São capazes de reconhecer mais rapidamente as situações que irão torná-las melhor sucedidas e de evitar as demais. Este relatório combinado de Comportamentos e Motivações, personalizado e abrangente, irá proporcionar-lhe ferramentas para o ajudar a ser você mesmo, mas melhor.

Através deste relatório, terá a oportunidade de descobrir (observar e avaliar) as suas respostas comportamentais em diversos ambientes, bem como de examinar os seus valores pessoais e aquilo que o leva a comportar-se da forma como o faz. Poderá explorar as suas ações e reações (e as ações e reações de outros) numa variedade de situações e contextos, de modo a determinar a estratégia de comunicação ou plano de ação mais eficaz para ter a certeza de que se encontra a viver em harmonia e de dar expressão ao melhor de si.

Recorde:

- **O Estilo Comportamental** mede **comportamentos e emoções observáveis**.
- As **Motivações** mostram os **valores** que **orientam** os nossos comportamentos e emoções.

Quando o nosso Comportamento e Motivações **se encontram alinhados**, vivemos em **sinergia** com nós próprios.

Quando o nosso Comportamento e Motivações **não se encontram alinhados**, experimentamos **conflitos ou tensões** pessoais.

Por favor, note que quaisquer descrições comportamentais mencionadas no presente relatório são apenas **tendências** do grupo que tem o seu estilo e podem ou não aplicar-se especificamente à sua personalidade.

COMPREENDENDO O SEU ESTILO COM BASE NO DISC E NOS FATORES DE MOTIVAÇÃO

DISC – O SEU ESTILO COMPORTAMENTAL

O DISC é um modelo simples, prático, fácil de recordar e de aplicação universal. Foca-se em padrões individuais de comportamentos externos, observáveis, e mede a intensidade com que as características se manifestam, recorrendo a escalas de frontalidade e abertura para cada um dos quatro estilos: **Dominante**, **Influenciador**, **eStável** e **Consciencioso**.

<i>Estilo</i>	<i>Tendências</i>
Dominante	<i>tende a ser frontal e reservado</i>
Influenciador	<i>tende a ser frontal e aberto</i>
eStável	<i>tende a ser indireto e aberto</i>
Consciencioso	<i>tende a ser indireto e reservado</i>

Fazendo uso do modelo DISC, é fácil identificar e compreender o nosso próprio estilo, reconhecer e adaptarmo-nos cognitivamente a estilos diferentes e desenvolver processos para comunicar mais eficazmente com os outros. À medida que começar a sua exploração dos estilos DISC e a observá-los na sua própria vida e relacionamentos, mantenha presente o seguinte:

DESCRITORES COMPORTAMENTAIS DE CADA ESTILO

DOMINANTE	INFLUENCIADOR	ESTÁVEL	CONSCIENCIOSO
Assertivo	Cativante	Compreensivo	Exato
Competitivo	Convicto	Amigável	Preciso
Ousado	Convincente	Bom Ouvinte	Analítico
Direto	Entusiasta	Paciente	Cumpridor
Inovador	Inspirador	Relaxado	Cortês
Persistente	Otimista	Sincero	Diplomata
Aventuroso	Persuasivo	Estável	Atento ao Detalhe
Solucionador de Problemas	Sociável	Constante	Baseado em Factos
Focado em Resultados	Confiante	Jogador de Equipa	Objetivo

FATORES DE MOTIVAÇÃO

A avaliação dos Fatores de Motivação é resultado da investigação conjunta do Dr. Edward Spranger e Gordon Allport sobre o que move ou motiva um indivíduo. As sete dimensões de valor descobertas por estes dois investigadores ajudam a compreender os motivos que levam cada indivíduo a utilizar as suas competências da forma que o faz. Estes Fatores de Motivação ajudam-lo a compreender aquilo que o move, fornecendo-lhe uma orientação clara sobre como maximizar o seu desempenho, através de um melhor alinhamento com aquilo que faz.

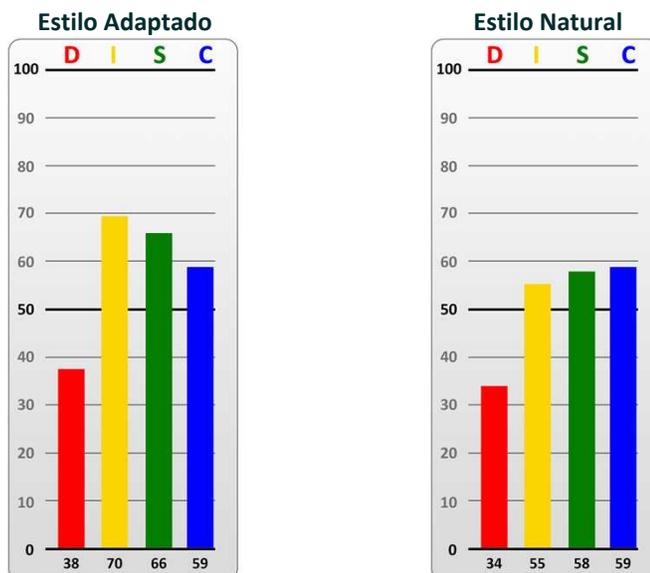
As 7 Dimensões da Motivação

Aqueles que melhor compreendem os seus fatores de motivação naturais têm muito maiores probabilidades de explorar as oportunidades certas, pelos motivos certos, e de obterem os resultados que desejam. Este relatório mede as sete dimensões da motivação que filtram e orientam os nossos comportamentos e decisões:

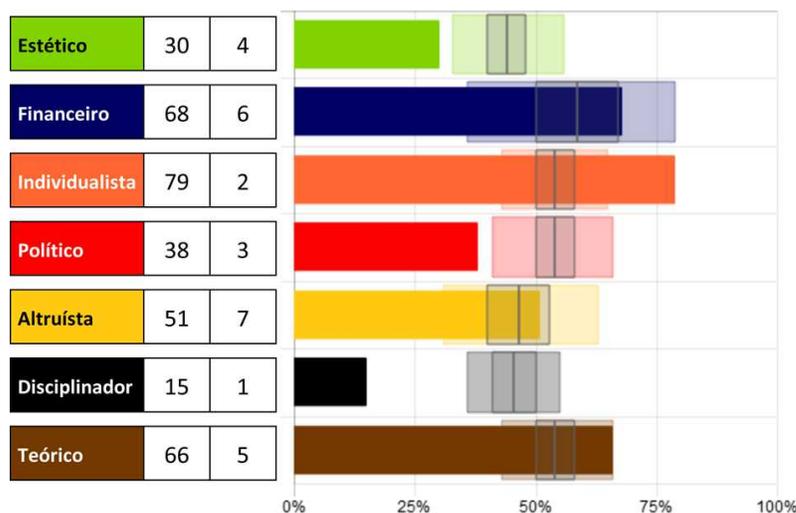
-  **Estética:** vontade de alcançar o equilíbrio, a harmonia e a forma.
-  **Económica:** vontade de retornos financeiros ou resultados práticos.
-  **Individualista:** vontade de se destacar como independente e único
-  **Política:** vontade de controlar ou influenciar.
-  **Altruísta:** vontade de esforços humanitários ou para ajudar os outros.
-  **Regulatória:** vontade de estabelecer a ordem, a rotina e a estrutura.
-  **Teórica:** vontade de conhecimento, aprendizagem e compreensão.

PARTE II – COMPREENDER O SEU ESTILO DE COMPORTAMENTO

O modelo DISC descreve-o, com base no seu comportamento observável, sendo assim capaz de fornecer aos outros *insights* relativos às suas preferências a nível de comunicação e como é provável que interaja com eles e lhes responda.



Os **FATORES DE MOTIVAÇÃO** descrevem-no com base nas suas crenças e valores. Compreender as suas motivações ajudará a revelar as suas preferências e os motivos pelos quais faz o que faz. É vital para um desempenho superior, em alinhamento, que os nossos fatores de motivação sejam satisfeitos por aquilo que fazemos.



O seu estilo comportamental natural:

Técnicos

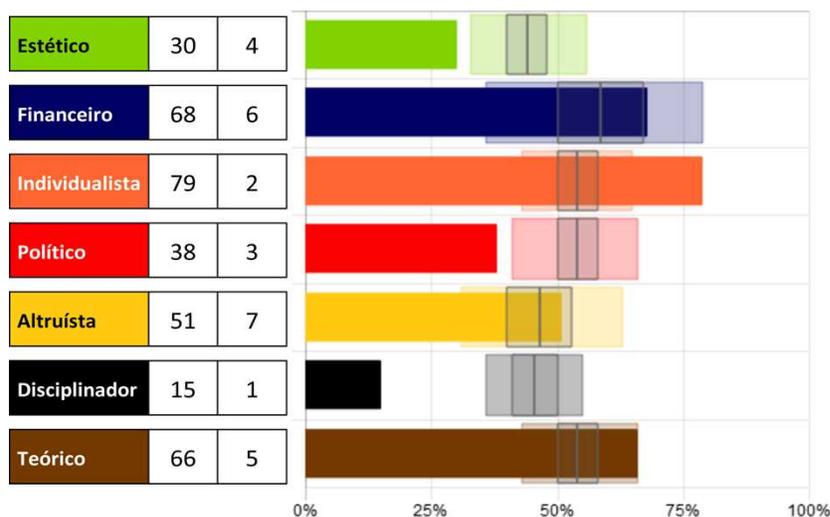
Os Técnicos irão procurar projectos na(s) sua(s) área(s) de especialização. Monitorizam constantemente o seu trabalho e resultados. É provável que possuam conhecimentos sólidos em múltiplas áreas. É fácil trabalhar com eles, a menos que vejam os seus conhecimentos desafiados. Têm foco na qualidade e esperam ótimos resultados, de si próprios e dos outros. Face a resultados fracos, podem tornar-se críticos em relação aos outros. Por vezes, poderão tornar-se demasiado insistentes em fazer as coisas de "determinada maneira".

Apresentamos abaixo alguns insights comportamentais fundamentais, tanto para manter presentes como para partilhar com os outros, no sentido de reforçar os seus relacionamentos.

- **Características emocionais:** Precisa de estar atualizado e de acompanhar os outros.
- **Objetivos:** Expectativas elevadas para o seu próprio crescimento e desenvolvimento.
- **Como os outros são avaliados:** Através de autodisciplina, posição e autoridade comprovadas.
- **Grupo de influências:** Projetando confiança na capacidade de criar, implementar e expandir as ações e atividades corretas.
- **Valor para a organização:** Solucionadores de problemas competentes e especialistas em identificar soluções para as suas próprias áreas de experiência.
- **Cuidados a ter:** Demasiado focado nos seus objetivos pessoais, poderá esperar demasiado dos outros.
- **Sob pressão:** Poderá tornar-se inibido e excessivamente sensível face a feedback crítico.
- **Medos:** Ser demasiado previsível ou não ser reconhecido pelos seus contributos.

OS SEUS FATORES DE MOTIVAÇÃO

Independentemente de os resultados obtidos serem altos ou baixos, os motivadores mais distantes, acima ou abaixo da média (ou norma no centro do diagrama em caixa) serão os **mais influentes**, aqueles que possuem **maior impacto** nas suas decisões.



Estética - Muito Baixo

Gosta de abordagens do mundo real e com pensamento “pés no chão”, enquanto que acredita que aquelas pessoas que andam com a “cabeça nas nuvens” têm abordagens pouco práticas.



Económica - Elevado

Provavelmente terá um espírito competitivo e gosta de se concentrar na obtenção de um retorno prático para o seu tempo e energia.



Individualista - Muito Elevado

Irá procurar independência, liberdade e posições de autonomia nas quais possa expressar e expor livremente o seu raciocínio.



Política - Baixo

É um bom colaborador(a) e provavelmente não vai procurar posições de poder nem cargos de autoridade.



Altruísta - Médio

Tem a capacidade de equilibrar as suas próprias necessidades e as necessidades dos restantes membros da equipa.



Regulatória - Muito Baixo

Pode subverter ou violar as regras que não quer aplicar e acredita em abordagens multidisciplinares para resolver problemas.



Teórica - Elevado

Vai aprender tudo o que precisa saber para fazer o trabalho.

Aviso Legal

Os nossos testes de diagnóstico (The Screening Assessment) são fornecidos sem qualquer garantia, expressa ou implícita. O utilizador assume total responsabilidade, isentando a BX3 LTD, a Viatech, Inc. e a FCLRC, Lda. (doravante, O GRUPO) de qualquer responsabilidade sobre (i) a sua utilização e aplicação do The Screening Assessment, (ii) a adequação, exatidão, interpretação ou utilidade do The Screening Assessment e (iii) os resultados ou informações desenvolvidas a partir da sua utilização ou aplicação do The Screening Assessment.

O utilizador renuncia ao seu direito a toda e qualquer ação ou recurso sobre qualquer ação contra o GRUPO, seja por direito próprio ou por conta de terceiros. O utilizador concorda em indemnizar e, por sua vez, isentar o GRUPO de quaisquer ações, responsabilidades, exigências ou processos de terceiros.

As disposições de renúncia e indemnização acima, são aplicáveis a quaisquer ações, direitos de recurso, responsabilidades, queixa ou processo por danos pessoais, materiais ou de qualquer outra natureza, prejuízos ou responsabilidades, direta ou indiretamente decorrentes, resultantes ou de alguma forma relacionados com o The Screening Assessment, ou com a utilização, aplicação, adequação, precisão, interpretação, utilidade ou gestão do The Screening Assessment, ou com os resultados ou informações desenvolvidas a partir de qualquer utilização ou aplicação do The Screening Assessment, independentemente de terem base em obrigação contratual, responsabilidade civil (incluindo negligência) ou outra.

Em circunstância alguma será o GRUPO responsável por quaisquer lucros cessantes ou outros danos consequenciais, ou por qualquer ação movida por terceiros contra o utilizador, ainda que um ou mais elementos do GRUPO tenha sido avisado da possibilidade de tais danos.