



# **Relatório Personalizado**

**Mary Arns**

**Foco: Trabalho**

**Data: 21/10/2018**



## SUMÁRIO

Introdução ao relatório DISC e Motivadores .....3

### PARTE I - Entendendo DISC e Motivadores

DISC.....4

Motivadores.....5

### PARTE II - Entendendo a si mesmo

Gráficos DISC e Motivadores .....6

Seu estilo comportamental.....7

Seu gráfico DISC.....8

Bússola - Visão dos padrões comportamentais .....10

Como você contribui nas empresas e projetos .....11

Dicas de comunicação para os estilos DISC .....12

Doze tendências comportamentais .....14

Seus Motivadores.....19

As dimensões de seus Motivadores.....21

Sumário de seus Motivadores.....28

## Introdução ao Relatório DISC e MOTIVADORES

Pesquisas indicam que pessoas bem-sucedidas possuem a autoconsciência como característica comum. Elas reconhecem mais rapidamente situações capazes de torná-las mais eficientes e prósperas. A partir do estudo e entendimento deste relatório personalizado DISC e Motivadores, você obterá um conjunto de ferramentas para se tornar uma pessoa melhor.

**Nota:** As descrições comportamentais mencionadas neste material aparecem apenas como tendências dos estilos, que podem ou não ser aplicadas particularmente a você.

### LEMBRE-SE:



**Há sinergia quando DISC e MOTIVADORES estão alinhados.**

**Conflitos ou tensões pessoais** podem ser experimentados quando **DISC e MOTIVADORES não estão alinhados**.

## PARTE I - Entendendo DISC e MOTIVADORES

### DISC

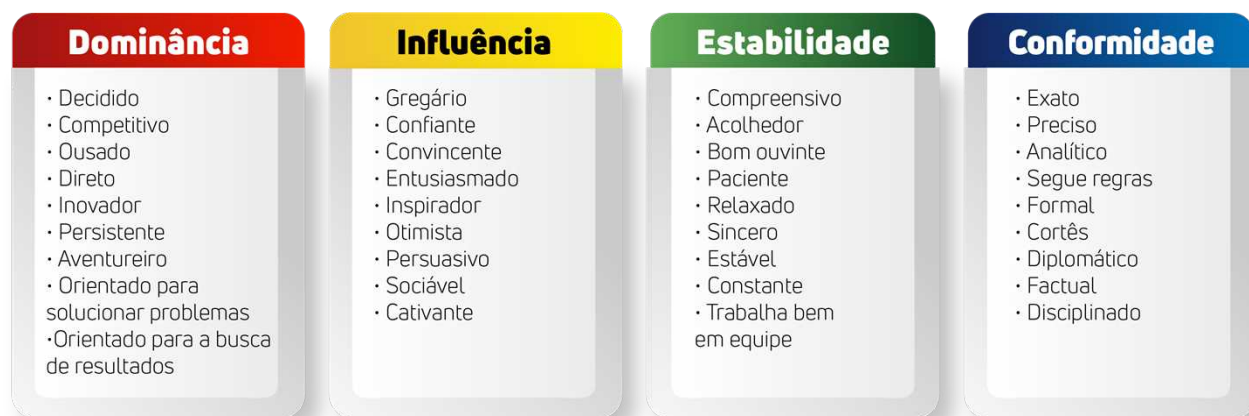
DISC é um modelo universalmente aplicável: simples, prático e de fácil memorização. Focado em padrões individuais de comportamentos externos e observáveis, mede a intensidade de suas características a partir da utilização de escalas de direcionamento e abertura para quatro estilos:

**Dominância**, **Influência**, **Estabilidade** e **Conformidade**.



### Descrição dos comportamentos de cada estilo

A utilização do modelo DISC facilita a identificação e o entendimento de seu próprio estilo. Você também será capaz de reconhecer e se adaptar conscientemente a diferentes estilos, desenvolvendo um processo de comunicação mais eficiente. Inicie a exploração dos estilos DISC em sua vida e em relacionamentos, lembrando-se da descrição de cada um:



## MOTIVADORES

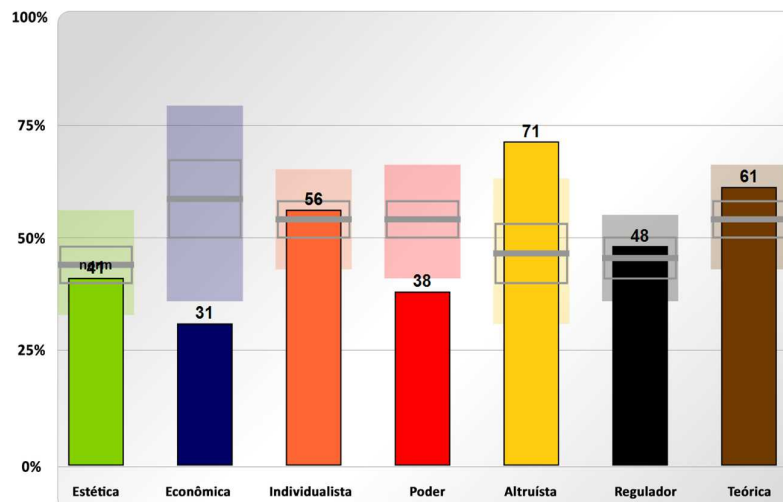
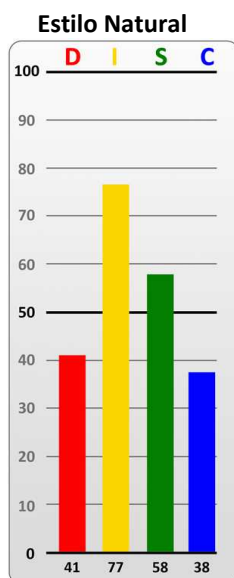
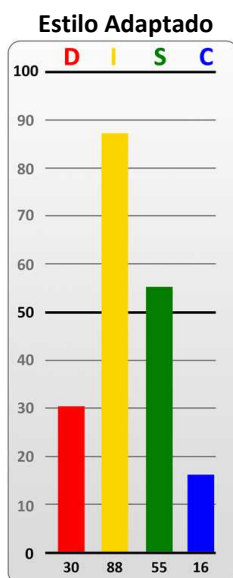
A teoria dos Motivadores surgiu a partir da combinação de estudos do alemão Eduard Spranger e do americano Gordon Allport. A teoria dos psicólogos identifica os fatores que direcionam e motivam um indivíduo. Os pesquisadores descobriram sete dimensões de motivadores capazes de identificar as razões pelas quais os indivíduos utilizam seus talentos. Os motivadores auxiliam no entendimento dos próprios direcionamentos, apontando caminhos para a maximização do desempenho e alinhamento com as atividades.

### As sete dimensões dos Motivadores



Os indivíduos que melhor entendem seus motivadores tornam-se mais propensos à busca pelas melhores oportunidades. Isso ocorre porque tomam como base suas verdadeiras razões, obtendo assim os resultados desejados. Este relatório mensura sete dimensões da motivação, auxiliando a identificação e orientação das decisões e comportamentos.

## PARTE II - Entendendo a si mesmo



### DISC

**DISC** descreve você com base em seus comportamentos observáveis, podendo fornecer *insights* aos outros sobre suas preferências de comunicação e como, provavelmente, você irá interagir e responder.



### MOTIVADORES

**MOTIVADORES** descreve você com base em seus valores e crenças, favorecendo o entendimento de suas preferências e “porquês”. O alinhamento dos motivadores com sua atividade é de vital importância para um bom desempenho.

Por meio deste relatório, você terá a oportunidade de descobrir (observar e avaliar) suas respostas comportamentais em vários ambientes, examinar seus valores únicos e compreender as razões que o levam a se comportar de determinada maneira. Também poderá explorar ações e reações, suas e dos outros, em situações e contextos variados. Desta forma, será capaz de determinar, de forma efetiva, estratégias de comunicação e ações que expressem o seu melhor.





## Seu estilo comportamental:

### Treinadores

Os Coaches são hábeis em resolver os "problemas das pessoas". São vistos como acolhedores, empáticos e perspicazes. Gostam de formar relações pessoais e frequentemente desenvolvem a imagem de contribuir com discrição quando trabalham com os outros. Podem se tornar também muito tolerantes com os colaboradores e tratar de forma branda as correções, orientações e anseios.

Abaixo, enumeramos alguns importantes pontos-chave comportamentais para você compartilhar com outras pessoas e melhorar seus relacionamentos:

- **Características emocionais:** Quer ser visto pelos outros como agradável e aberto
- **Objetivos:** Construção de conexões pessoais e bons sentimentos
- **Como os outros são valorizados:** Reconhecimento positivo dos outros; encontrando dignidade dentro deles
- **Influência no grupo:** Por meio dos relacionamentos pessoais e estando aberto as ideias, problemas e necessidades dos outros
- **Valor para a organização:** Trarão estabilidade aos esforços do grupo com ações previsíveis e habilidades de ouvir
- **Precauções:** Pode tornar-se excessivamente tolerante e evitar enfrentamentos diretos necessários.
- **Quando sob pressão:** Pode tornar-se demasiadamente complacente, confiando e compartilhando em excesso com os outros.
- **Medos:** Ter que pressionar os outros ou ser visto pelos outros como fonte de dor ou problemas.



## Seu gráfico DISC Mary Arns

Seu estilo adaptado indica que você tende a utilizar as características comportamentais **Is** estilo(s) com foco no Trabalho.

Seu estilo natural indica que você naturalmente tende a utilizar suas características comportamentais do estilo **Is**.

O gráfico à esquerda representa o seu “Estilo Adaptado”. Ele demonstra a percepção das tendências comportamentais que você pensa utilizar em seus focos (trabalho, social, família). O gráfico poderá sofrer variação dependendo da situação ou papel exercido.

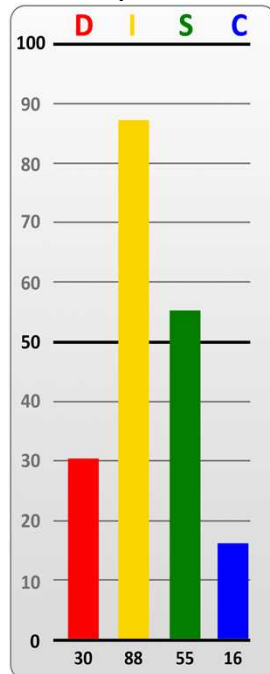
O gráfico à direita representa o seu “Estilo Natural” e indica a intensidade dos comportamentos instintivos. Geralmente, significa o melhor indicador do “verdadeiro eu” e a “reação instintiva”, ou seja, sua forma de agir quando se sente confortável em casa e não planeja impressionar ninguém. Esse comportamento também é demonstrado em situações estressantes e tende a ser muito consistente, inclusive em ambientes diversificados.



# DISC e Motivadores

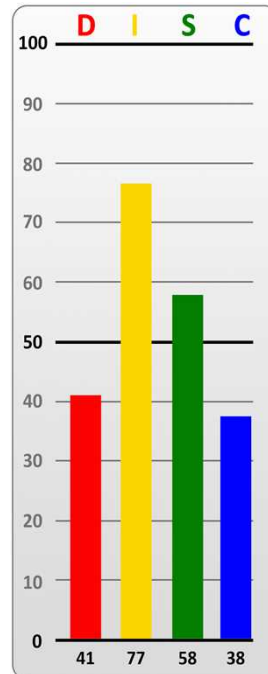
Relatório de Mary Arns - Is/Is ESTILO

Estilo Adaptado – Gráfico I



Padrão: Is (2641)  
Foco: Trabalho

Estilo Natural – Gráfico II



Padrão: Is (3543)

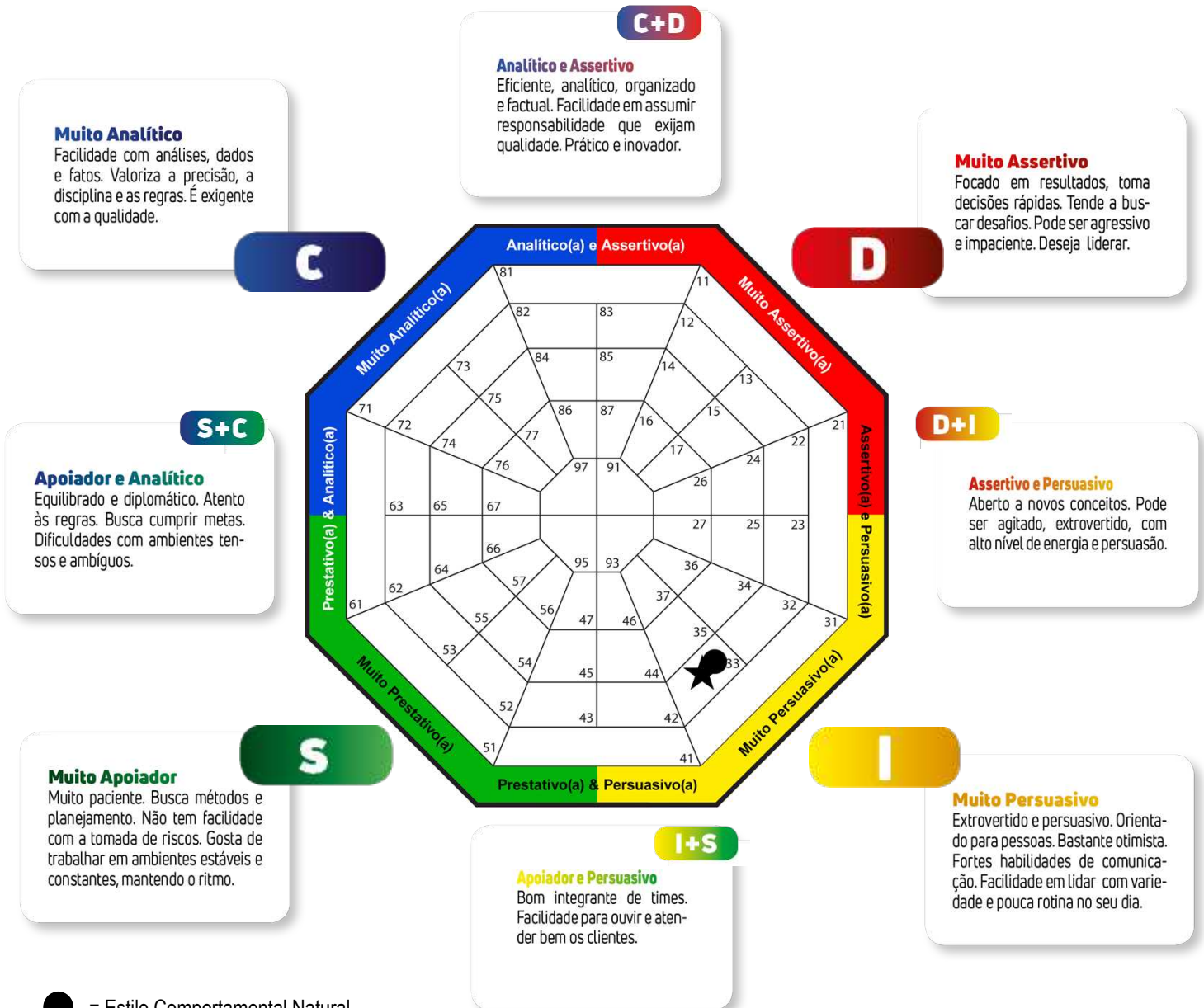
As barras em condição semelhante indicam que você tende a usar seus comportamentos naturais em qualquer ambiente. Situações de estresse poderão ser ocasionadas, se houver diferença entre o seu estilo natural e o adaptado durante um longo período de tempo. Isso ocorre porque os comportamentos em uso não se apresentam tão confortáveis ou naturais.

O algarismo de quatro dígitos (localizado abaixo dos gráficos) representa o seu número de segmento na ordem DISC.

A intensidade de cada barra do estilo DISC (altos e baixos) em seu gráfico indica facilidades ou dificuldades comportamentais específicas de sua combinação, que interferem na automotivação e impactam seus resultados no trabalho e com as pessoas à sua volta. Ciente disso, ao aprender novos comportamentos, você poderá adaptar o seu estilo. Você pode mudar? Claro! Já é capaz de mudar todos os dias, dependendo das situações que se apresentam. No entanto, mudanças comportamentais permanentes são atingidas apenas com consciência e disciplina. Estude e pratique. Utilizando a comparação entre os gráficos natural e adaptado neste relatório, adquira maior flexibilidade comportamental.

## Bússola - Visão dos padrões comportamentais

A visão dos padrões comportamentais apresenta oito áreas distintas. Na borda superior da bússola está localizado o nome que representa a combinação dos estilos, por exemplo, **Assertivo e Persuasivo** (Estilos D+I). Os textos também são específicos e descrevem como os outros normalmente veem os indivíduos que possuem essa combinação.



● = Estilo Comportamental Natural

★ = Estilo Comportamental Adaptado

## Como você contribui nas empresas e projetos

Esta página apresenta informações úteis para o aumento da eficiência nas relações interpessoais. O material também é importante para ser aplicado nos trabalhos em equipe, projetos, empresas, e até mesmo no ambiente familiar. Estes são os talentos e tendências comportamentais que você leva para as empresas. Quando utilizados em ambientes propícios, é provável que você sinta mais motivação e consiga alcançar resultados expressivos. Nem sempre frequentará ambientes nos quais se sinta motivado a buscar sua melhor performance. Nesse caso, recomendamos que converse com seu líder para averiguar como melhorar sua motivação no ambiente atual.

### **Suas forças**

- Você demonstra um elevado grau de paciência para trabalhar com os outros.
- O seu forte otimismo ajuda a motivar a equipe a atingir os seus objetivos.
- Você traz um elevado 'fator de sinceridade' para o clima da equipe.
- Você é capaz de construir relações positivas com pessoas que partilham interesses comuns quer dentro quer fora da empresa.
- Você trabalha arduamente para atingir as metas e objetivos da equipe.
- Você é capaz de alcançar objetivos a trabalhar com os outros e a apoiar os esforços dos outros membros da equipe.
- Você é um(a) bom(a) ouvinte.

### **Suas tendências no trabalho**

- Você tende a não impor as suas idéias aos outros com ordens, mas em vez disso oferecendo sugestões cuidadosamente pensadas.
- No trabalho, você tem uma forte necessidade de ser paciente, educado(a) e de criar um ambiente de boa-vontade entre todas as partes envolvidas, quer internas quer externas.
- Você é percebido(a) pelos outros membros da equipe como bom(a) ouvinte.
- Você é otimista e motivado(a) para ser excelente a trabalhar em equipe, capaz de pôr o seu ego de lado ao trabalhar com outros que podem preferir ter mais controle sobre a situação.
- Você mostra um elevado grau de persistência ao trabalhar em projetos ao longo de todas as fases.
- Você trava conhecimento facilmente com pessoas novas e prefere relacionar-se com os outros a trabalhar em condições solitárias.
- Você tende a ser um(a) excelente 'professor(a)' para os seus colegas de equipe, a todos os níveis da organização.

### **Você tende a ser mais eficaz em ambientes que fornecem**

- Um clima de trabalho favorável com atitudes positivas e espírito otimista.
- Responsabilidade e hierarquia claras para evitar confusões ou iniciativas que se sobreponham.
- Tarefas especializadas que também envolvem trabalhar e comunicar com uma variedade de pessoas.
- Uma cultura de trabalho que apoia o seu natural interesse em ajudar outros a aprender e crescer profissionalmente.
- Um cultura de trabalho onde existe pouca hostilidade, confrontos, ira ou pressão.
- Apoio e apreço pelos seus esforços individuais.
- Uma gestão ou conselho de administração participativos com quem uma relação de trabalho democrática foi estabelecida.

## Dicas de comunicação para os estilos DISC

### Comunicação com estilo Dominante

CARACTERÍSTICAS	VOCÊ PODE...
Preocupam-se em se tornar o nº1.	Demonstrar aos dominantes como ganhar e obter novas oportunidades.
Pensam de forma lógica.	Mostrar aos dominantes como chegar ao raciocínio correto.
Desejam posições de destaque.	Fornecer dados concisos.
Esforçam-se para obter resultados.	Acordar metas e limites. Apoie ou libere seu caminho.
Acreditam que suas escolhas são sempre as melhores.	Permitir que os dominantes executem do jeito deles, estabelecendo limites.
Apresentam facilidade com mudanças.	Variar a rotina.
Preferem delegar tarefas, e não decisões.	Gerar oportunidades para amenizar suas responsabilidades e volume de trabalho.
Querem que os outros reconheçam suas conquistas.	Elogiar e parabenizar suas conquistas.
Precisam estar no comando.	Quando apropriado, fornecer referências e deixar que os dominantes liderem.
Possuem a tendência para enfrentamentos e conflitos.	Se necessário, discutir com convicção e baseado em fatos. Não provoque discussões motivadas por emoções.

### Comunicação com estilo Influente

CARACTERÍSTICAS	VOCÊ PODE...
Preocupam-se com a própria aparência e aprovação social.	Demonstrar apreciação e admiração por eles.
Buscam pessoas e situações que os entusiasmem.	Comportar-se de forma otimista e fornecer cenários também otimistas.
Pensam de forma emocional.	Quando possível, conversar sobre suas emoções e apoiá-las.
Possuem visão generalista.	Evitar os detalhes. Permaneça na visão geral.
Precisam de envolvimento e contato com pessoas.	Interagir com eles.
Gostam de mudanças e novidades.	Variar a rotina e evitar ser exigente de tarefas repetitivas de longo prazo.
Gostam de ser notados e reconhecidos.	Com frequência, cumprimentá-los pessoalmente.
Geralmente, precisam de ajuda para se organizar.	Ajude-os a se organizar.
Buscam estímulos e movimentação.	Manter ritmos rápidos e animados.
Permanecem rodeados de otimismo.	Apoiar suas ideias e não criar obstáculos para a realização de sonhos. Mostre seu lado positivo.
Gostam de feedbacks positivos.	Mencionar seu progresso e realizações. Demonstre apreciação.



## Comunicação com estilo Conformidade

CARACTERÍSTICAS	VOCÊ PODE...
Receiam abordagens agressivas.	Abordá-los de forma indireta e não-ameaçadora.
Pensam de forma lógica.	Apresentar o raciocínio necessário à conclusão.
Procuram fatos e informações.	Fornecer dados, fatos, informações e relatórios.
Precisam conhecer os processos.	Fornecer explicações, justificativas e os “porquês” dos processos.
Agem com cautela.	Permitir que eles pensem, questionem e se certifiquem antes de tomar decisões.
Preferem realizar as tarefas por conta própria. Apresentam dificuldades para delegá-las.	Quando eles delegarem, deixar que confirmem os procedimentos, os progressos e a forma do projeto antes da tomada de decisões.
Querem ser percebidos pela sua exatidão.	Quando apropriado, elogiar as ideias, acertos e exatidão.
Fortemente atraídos por controle de qualidade.	Deixar em aberto a possibilidade deles se envolverem no processo.
Evitam conflitos.	Quando necessário, pedir gentilmente explicações e apoio.
Necessitam estar certos.	Dentro das possibilidades, dar tempo para que eles encontrem a melhor resposta.
Gostam de analisar.	Fornecer os “porquês” e o “como”.

## Comunicação com estilo Estável

CARACTERÍSTICAS	VOCÊ PODE...
Receiam perder a estabilidade.	Mostrar como suas ideias minimizam riscos.
Pensam de forma lógica.	Racionalizar com eles.
Querem instruções e fatos.	Fornecer dados e comprovações.
Gostam de envolvimento com pessoas.	Demonstrar seu interesse por eles.
Precisam conhecer a sequência dos fatos, passo a passo.	Fornecer instruções passo a passo e acompanhá-los durante o processo.
Gostam que os outros percebam sua paciência e perseverança.	Elogiar sua constância.
Evitam altos riscos e mudanças sem motivos.	Oferecer segurança.
Apresentam dificuldades para lidar com conflitos.	Agir de forma não agressiva. Foque em interesses comuns e ofereça o suporte necessário.
Acolhem os outros.	Permitir que apoiem outras pessoas.
Procuram calma e tranquilidade.	Oferecer um ambiente amigável e tranquilo.
Possuem facilidade para trabalhar em equipe.	Oportunizar times de trabalho cooperativo.
Desejam feedbacks de apreciação.	Quando apropriado, reconhecer seus esforços e maneira de ser.

## Doze tendências comportamentais

Os estilos primários – D, I, S, e C – compõem nossa expressão comportamental. Você não é apenas um dos estilos, mas o resultado da combinação dos quatro. A seguir, você irá acompanhar o resumo das doze tendências comportamentais e mais detalhes de suas combinações.

Comportamentos	Natural	Adaptado
<b>Forma de expressão</b> <i>Como o indivíduo se sente mais confortável para se expressar.</i>	Sociável	Sociável
<b>Conexão</b> <i>Como o indivíduo se conecta com os outros.</i>	Focado em relações	Focado em relações
<b>Atuação no ambiente de trabalho</b> <i>Como o indivíduo se concentra no processo de fluir com o trabalho.</i>	Situacional	Atua com consistência
<b>Interação com clientes e times</b> <i>Como o indivíduo interage com clientes e times.</i>	Situacional	Cativante
<b>Disponibilidade para mudanças</b> <i>Como o indivíduo responde às situações que envolvem mudanças.</i>	Situacional	Relutante a mudanças
<b>Instrução</b> <i>Como o indivíduo instrui e dita direções.</i>	Situacional	Situacional
<b>Definição de prioridades</b> <i>Como o indivíduo elenca prioridades com base em regras e estruturas estabelecidas.</i>	Situacional	Situacional
<b>Motivação</b> <i>Como o indivíduo se motiva a seguir metas e levar as coisas adiante.</i>	Situacional	Motivado pelos outros
<b>Tomada de decisão</b> <i>Como o indivíduo aborda decisões e ações.</i>	Situacional	Impulsivo
<b>Busca por exatidão</b> <i>Como o indivíduo se concentra para acertar e ser exato.</i>	Situacional	Previsibilidade
<b>Independência</b> <i>Como o indivíduo se posiciona frente ao trabalho em equipe.</i>	Colaborativo	Colaborativo
<b>Linha de raciocínio</b> <i>Como o indivíduo se utiliza de evidências para pensar e resolver problemas.</i>	Baseado em intuição	Baseado em intuição



## Doze tendências comportamentais – Detalhes e gráficos

Para cada uma das doze combinações, haverá um gráfico e análises personalizadas entre o seu estilo Natural e Adaptado. Essas análises são mais observáveis e descrevem como você expressa a tendência de suas combinações comportamentais.

### Notas de interpretação:

- Frequência observada:** As tendências comportamentais são apresentadas em ordem de frequência de observação (mais ou menos observadas).
  - HI** – Observado claramente na maioria das situações, visto com mais frequência.
  - HM** – Frequentemente observado em várias situações.
  - MOD** – Pode ou não ser observado, dependendo da situação.
  - LM** – Às vezes observado em algumas situações.
  - LOW** – Ausência do comportamento na maioria das situações.
- Direção de sua pontuação** – O gráfico **se move para a direita ou para a esquerda**. Isso demonstra como você irá provavelmente expressar o comportamento. Se os gráficos estiverem próximos ao centro, o resultado será um efeito comportamental de equilíbrio, dependendo da situação.
- Comparação geral da população** – A **caixa azul** representa a população geral nesta tendência de comportamento. Sessenta e oito por cento das pessoas pontuam nesta faixa.

### Forma de expressão

**Natural (HM):** Você é do tipo que fica à vontade quando interage com os outros. Possui um ritmo rápido e se mantém focado em conexões pessoais, tendendo a realizar trabalhos com essas características. Você se encontra confiante e confortável quando se conecta com as pessoas. Provavelmente, confiará nas informações transmitidas por quem confia. Lembre-se de que adquirir conteúdos para suporte também é importante.

**Adapted (HI):** Você se sente muito à vontade quando interage com os outros. É rápido e focado em conexões pessoais, podendo desejar se tornar mais atraente para chamar a atenção. Você se encontra confiante e confortável quando se conecta com as pessoas. Provavelmente, confiará nas informações transmitidas por quem confia. Lembre-se de que adquirir conteúdos para suporte também é importante.

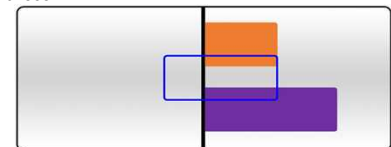
### Conexão

**Natural (HM):** Você é sociável e propenso a focar na construção de relacionamentos e conexões em vez de realizar metas ou concluir tarefas. Não se esqueça de que, às vezes, há coisas que precisam ser feitas.

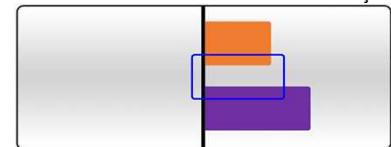
**Adapted (HM):** Consistente com o Estilo Natural

### Situational

Estruturado em dados e análises      Sociável



Focado em resultados      Focado em relações



## Atuação no ambiente de trabalho

**Natural (HM):** Seu processo e desenvolvimento se equilibram na manutenção de padrões de qualidade e estabilidade visando a certificação sobre a precisão e exatidão dos projetos. É possível que surjam momentos de processamento de informações com ênfase em precisão e consistência. Quando equilibradas, essas duas qualidades irão garantir ótimos resultados.

**Adapted (HM):** Seu processo e desenvolvimento são motivados pelo desejo de manter a consistência das coisas e de fluir em ritmo metódico e constante. É provável que você tenha como foco o processo de informações e siga com consistência e previsibilidade. Não se esqueça de que a exatidão é uma parte importante da confiabilidade e estabilidade.

## Interação com clientes e times

**Natural (MOD):** Ao mesmo tempo que é cativante e persuasivo, você pode fornecer suporte e estabilidade às suas conexões sociais. Ao criar relações que equilibrem necessidades alheias, garante que as suas próprias sejam atendidas. Tal fato poderá favorecer efetivamente o estabelecimento de relações leais e confiáveis.

**Adapted (HM):** Você é cativante, encantador, persuasivo e influente. Muitas vezes, conecta-se aos outros de forma a gerar confiança e segurança. É provável que mantenha a intenção de criar relacionamentos e amizades visando parcerias diretas em trabalhos futuros. Às vezes, negócios, não devem sair da esfera dos negócios.

## Disponibilidade para mudanças

**Natural (MOD):** É provável que você demore para incluir em seus pensamentos a abertura a mudanças, responsabilidades e compromentimentos. Isso vai depender do nível de risco e dos resultados esperados. Em alguns momentos, poderá aceitar e se envolver ativamente com mudanças. Em outros, sentirá necessidade de mais informações e planejamento. É provável que esteja pronto, desde que as coisas façam sentido para você.

**Adapted (HM):** Você é orientado para mudanças desde que possa se preparar e entender as expectativas e razões para os ajustes. Para compreender o processo, é provável que lide primeiro com a mudança e somente depois planeje como navegar com êxito no futuro. Nem sempre terá tempo de preparo frente às inusitadas direções que os projetos podem tomar.

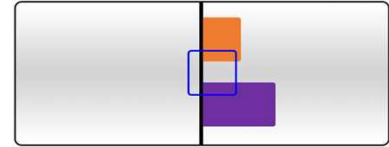
## Instrução

**Natural (MOD):** Você é capaz de manter o equilíbrio entre suas expectativas e a manutenção do protocolo situacional (ou de relevância). Poderá seguir diretrizes estruturais e processuais caso sejam favoráveis aos seus objetivos.

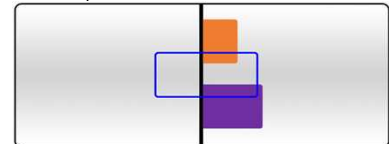
**Adapted (MOD):** Consistente com o Estilo Natural

## Situational

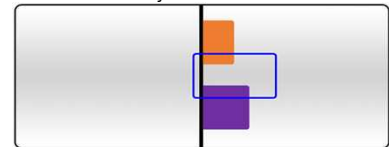
Atua com precisão      Atua com consistência



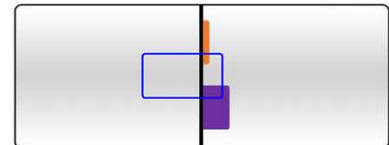
Apoia e dá suporte      Cativante



Facilidade com mudanças      Relutante a mudanças



Reservado e detalhado      Diretivo



## Definição de prioridades

**Natural (MOD):** Você está atento às diretrizes estabelecidas para garantir resultados de alta qualidade. Seus passos perseguem ações que conduzem a realizações imediatas. Provavelmente, você equilibra regras e resultados ao definir prioridades, reconhecendo que ambos compõem experiências bem-sucedidas.

**Adapted (MOD):** Consistente com o Estilo Natural

## Motivação

**Natural (MOD):** Sua determinação encontra equilíbrio entre a abordagem autodirigida e a orientada para outras pessoas. Concentra-se em ações que tragam resultados com consciência de riscos e consequências. É provável que atenda às próprias necessidades e motivações, além de apoiar e ajudar os outros no processo.

**Adapted (LM):** Sua determinação é sólida, acolhedora e pouco imediatista. É comum que considere as consequências dos relacionamentos antes de agir. Provavelmente será conduzido a agir com base nas expectativas dos outros, o que poderá fazê-lo assumir cargas excessivas ou se esforçar demais nos compromissos.

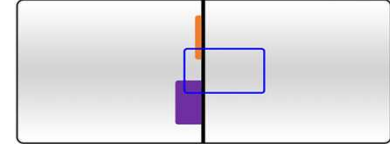
## Tomada de decisão

**Natural (MOD):** Você equilibra atenção cuidadosa e ponderação de riscos, mas também é capaz de agir mais impulsivamente, utilizando seu instinto e intuição. Suas decisões poderão equilibrar lógica e emoção, quando então decidirá pelo que "parece certo" e pelo que "faz sentido". Ao mesmo tempo, estará atento a todos os riscos.

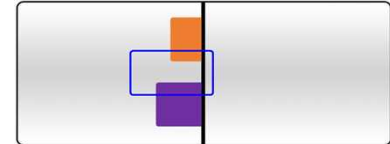
**Adapted (LM):** Você é impulsivo, influenciado por sentimentos, e não se dedica a considerar riscos e consequências. É provável que decida de maneira espontânea e emocional, confiando no instinto e agindo do modo que "parece" certo. Às vezes, também é importante trazer a lógica aos pensamentos e não se prender somente às sensações.

## Situational

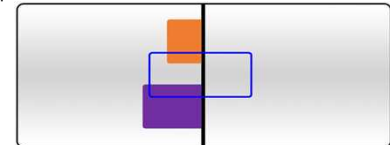
Busca por resultados      Segue as regras



Motivado pelos outros      Automotivado



Impulsivo      Cauteloso



## Busca por exatidão

**Natural (LM):** Seu planejamento concentra-se na manutenção de processos e sistemas previsíveis e estáveis. O objetivo é apoiar os outros na compreensão e alcance de melhores resultados. É provável que desenvolva aversão ao risco durante o planejamento. A previsibilidade e a consistência são extremamente importantes para conduzir assuntos do início ao fim, mas lembre-se de que a exatidão também é relevante.

**Adapted (LM):** Consistente com o Estilo Natural

## Independência

**Natural (LM):** Você se preocupa com o envolvimento de outras pessoas. Prefere alcançar resultados juntos, o que pode afetar a eficiência do processo. Provavelmente, irá realizar o seu melhor trabalho em colaboração com a equipe. Esteja ciente de que interação em excesso poderá interferir na produtividade ou eficiência.

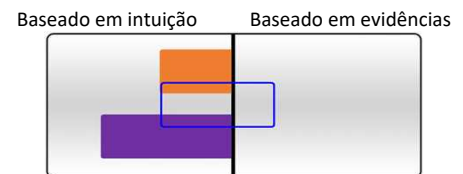
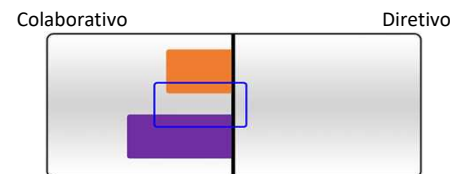
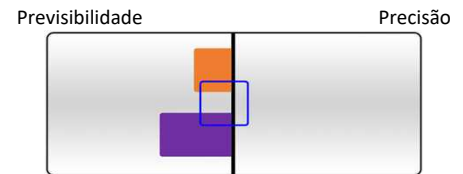
**Adapted (LM):** Consistente com o Estilo Natural

## Linha de raciocínio

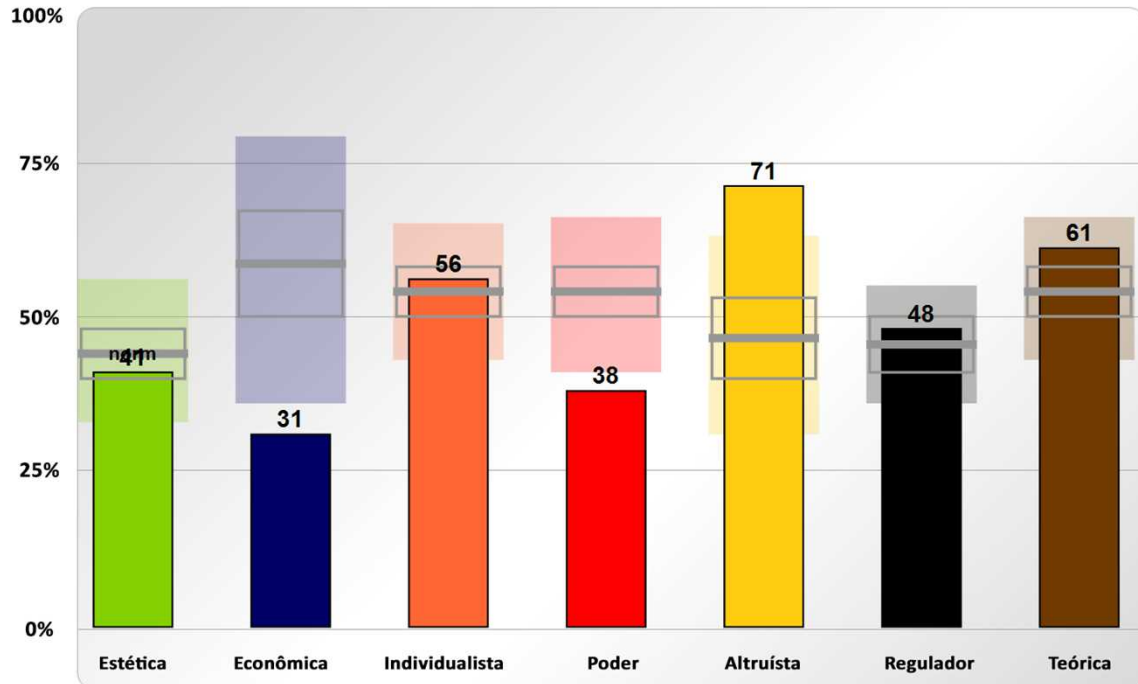
**Natural (LM):** Muitas vezes, você confia nos sentimentos e interações com os outros para tomar decisões, escolhendo o que poderá ser aceito socialmente. É provável que reflita com base nas emoções (acima da razão), confiando em seu instinto. Esteja ciente de que o pensamento equilibrado favorece tanto as emoções quanto a razão.

**Adapted (LOW):** Você frequentemente confia em sua intuição e interações com os outros para tomar decisões. Valoriza a validação externa e a aceitação social. É provável que pense nas coisas com base nas emoções (acima da razão), confiando em seu instinto. Analise razão e emoção.

## Situational



## Resumo dos motivadores de Mary



1. A área sombreada e levemente colorida para cada motivador destaca a maioria das pontuações da população.
2. A caixa padrão (caixa pequena) representa o intervalo de pontuação MÉDIA. As pontuações representam pessoas que pontuaram igualmente (portanto, é considerada padrão). A pontuação dentro da caixa padrão significa que suas declarações sobre essa dimensão foram classificadas como altas e baixas.
3. A linha no centro da caixa representa a pontuação mediana. Tal qual a linha que divide uma estrada ao meio, a mediana reparte o intervalo de pontuações em metades iguais. Cinquenta por cento das pontuações estão localizadas acima da linha mediana e 50% abaixo.
4. As barras coloridas estão alinhadas com a sua pontuação (de 1-100). Elas revelam o nível de importância dos motivadores. Números mais altos ou mais baixos significam que você, consistentemente classificou o motivador como mais ou menos importante, respectivamente. O número também revela a posição em Muito Baixo, Baixo, Médio, Alto e Muito Alto.
5. Sua classificação revela como os motivadores influenciam seus comportamentos e decisões (na ordem de 1-7). Alguns motivadores são potencializados quando se relacionam entre si. Porém, consideramos a ordem de 1-7 como individualmente mais impactante.

## Motivadores de Mary's



### **ESTÉTICO - Médio**

Você se equilibra entre alternativas criativas e abordagens práticas sem ser radical em nenhuma das situações.



### **ECONÔMICO - Baixo**

Você não é movido por recompensas monetárias ou por ser o "primeiro" e pode faltar a iniciativa necessária para competir com aqueles que o rodeiam.



### **INDIVIDUALISTA - Médio**

Você pode tanto liderar como seguir, pode ser flexível entre tomar uma posição ou apoiar calmamente.



### **PODER - Baixo**

Você é colaborativo e provavelmente não irá procurar papel de autoridade ou posição de poder.



### **ALTRUÍSTA - Muito Alto**

Você irá procurar beneficiar os outros em detrimento a si mesmo, podendo ser muito difícil lutar pelo que quer quando envolve o outro.



### **REGULADOR - Médio**

Você compreende a estrutura, mas não vai aceitar a ideia do outro se ela não funcionar para você.



### **TEÓRICO - Alto**

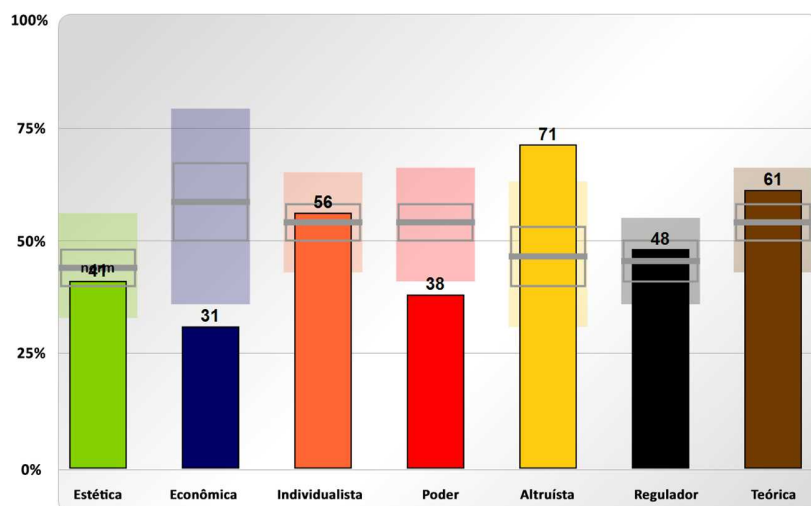
Você vai aprender tudo o que você precisa saber para fazer um trabalho bem feito.



## As dimensões de seus Motivadores

### Estético

O **motivador Estético** apresenta como principal valor a busca pelo equilíbrio, harmonia, forma e beleza. Altas pontuações nesta dimensão indicam que as pessoas sentem a necessidade de desenvolver a autoexpressão e a criatividade.

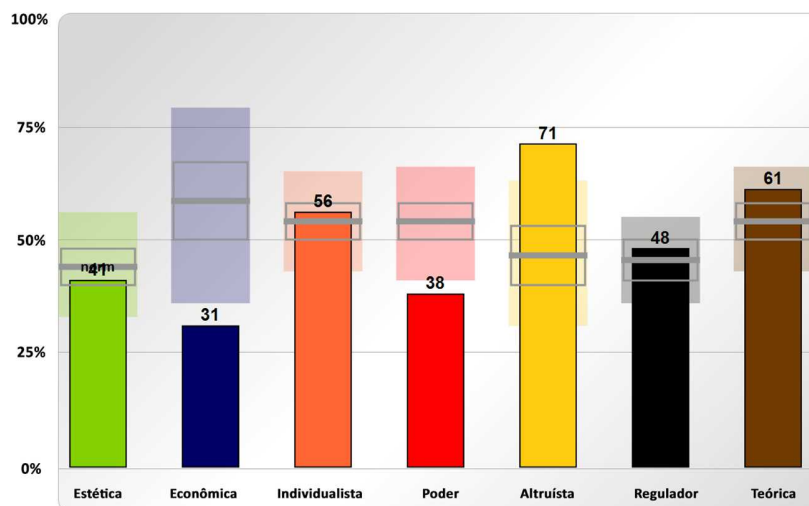


#### Características gerais:

- Você trabalha igualmente bem com pessoas práticas e pessoas imaginativas, auto-expressivas.
- Você possui um equilíbrio saudável entre estilo, objetivo e funcionalidade.
- Você se baseia na criatividade com formas pouco práticas.
- Você consegue apreciar a necessidade alheia de expressar criatividade.

## Econômico

O **motivador Econômico** busca sempre o retorno sobre investimentos monetários, tempo e demais recursos. Valoriza a segurança financeira, a praticidade e a necessidade de competir.

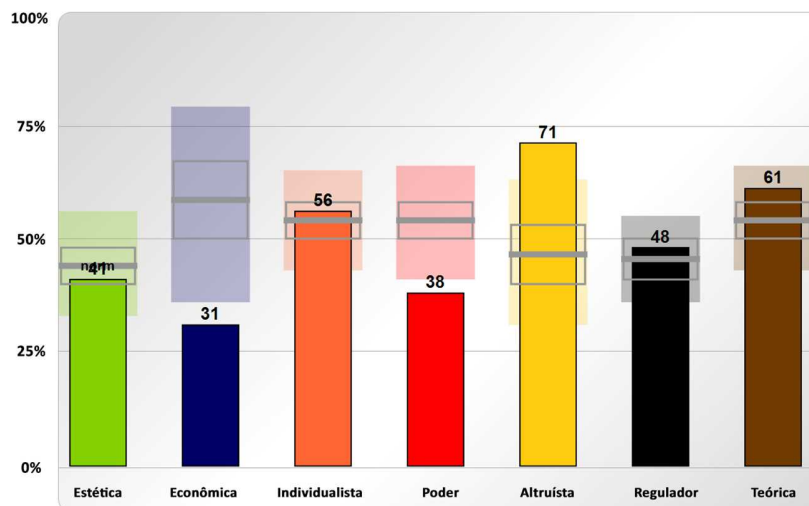


### Características gerais:

- Você pode ser sensível a injustiças e não querer ser vítima de outras demandas.
- Você pode acreditar que dinheiro é para ser gasto no que você quiser.
- Você pontua numa faixa que indica pouco interesse em obter riqueza material.
- Você não é impulsionado por recompensas monetárias e estruturas competitivas

## Individualista

O motivador Individualista lida com a necessidade de ser visto como único e independente. As pessoas com altas pontuações nesta dimensão almejam liberdade para expressar suas opiniões.

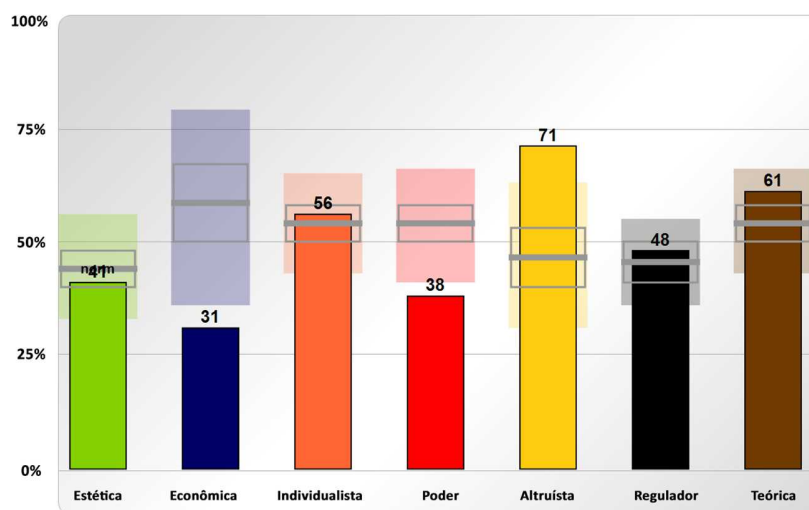


### Características gerais:

- Quando comparado aos outros, é improvável que você seja extremo em sua necessidade de ser único ou separado da multidão.
- Você ficará feliz em ceder sua posição, se esforçará para dar aos outros uma chance de suas idéias e contribuições.
- Você provavelmente não sente necessidade em estar no centro das atenções ou atrair atenção especial para suas contribuições.
- Sua pontuação indica um equilíbrio entre o 'individual' e o 'ser parte de equipe'.

## Poder

O motivador Poder deseja ser visto como líder e exercer influência, além de controlar o ambiente e o sucesso do outro. A competitividade é frequentemente associada às pessoas com altas pontuações nesta dimensão.

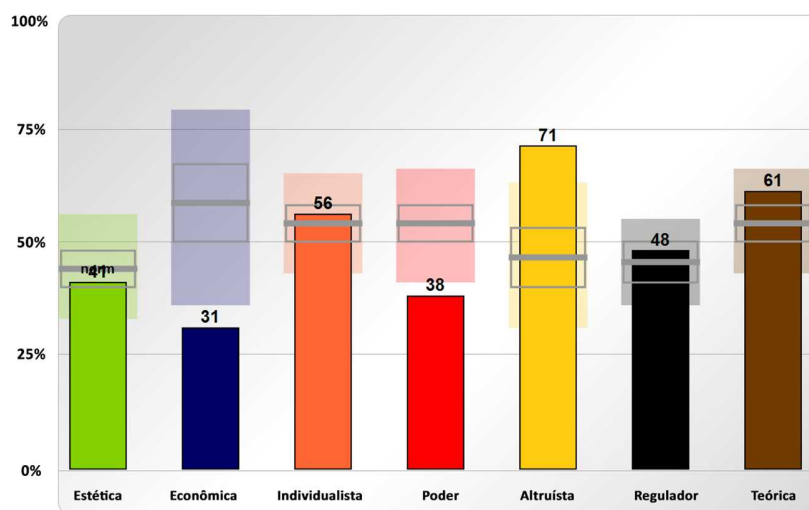


### Características gerais:

- Você pode saber "manter" mais do que "obter" em certas situações.
- Você pode, às vezes, não se sentir pertencente a uma equipe onde as pessoas disputam por posição.
- Você pode escolher ou evitar posições de responsabilidade intensa.
- Você às vezes pode não ter energia para assuntos conflitantes ou disputas de liderança.

## Altruísta

O motivador **Altruísta** é a expressão de benefício aos outros em detrimento de si. Muitas vezes, existe uma sinceridade genuína de ajudar os outros, ocasionando a doação de tempo, recursos e energia. As pessoas com altas pontuações nesta dimensão podem expressar elevada empatia.

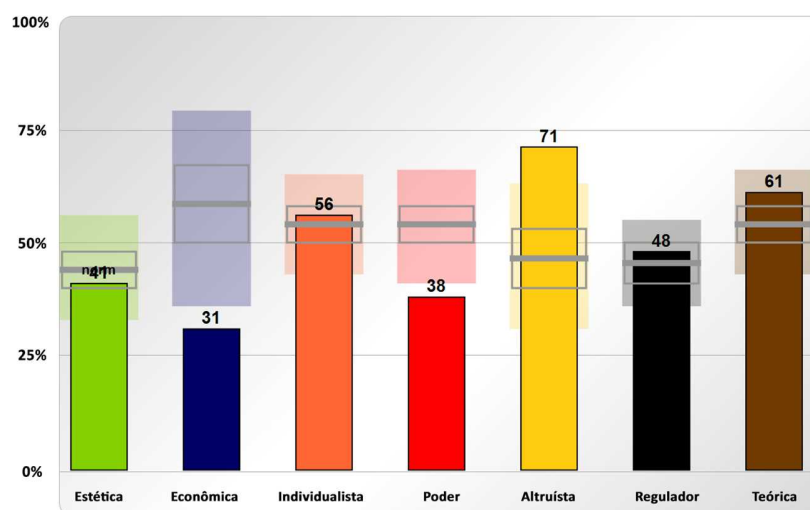


### Características gerais:

- Você pode preferir doar do que vender.
- Você provavelmente é muito sincero e pode demonstrar preocupação exagerada pelos outros.
- Você irá se sentir compelido a ajudar os desafortunados.
- Pessoas egoístas te desligam.

## Regulador

O **motivador Regulador** indica a busca pelo estabelecimento da ordem, rotina e estrutura. Essa motivação consiste na promoção de regras, normas, protocolos e políticas por meio de uma abordagem tradicional e segura.



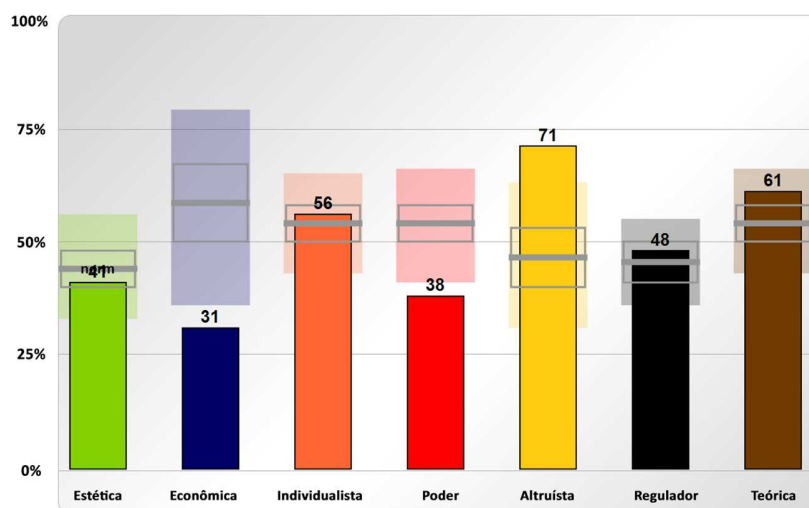
### Características gerais:

- Você pode trabalhar com líderes e seguidores e agregará algo para qualquer um deles.
- Você não tem extremos quando se trata de regularidade e dependência de métodos que funcionam.
- Você aceitará autoridade, mas não fará cegamente, especialmente se a figura de autoridade não obedecer às suas próprias regras.
- Você pode duvidar de regras que não fazem sentido para você.



## Teórico

**O motivador Teórico** valoriza a compreensão, a obtenção de conhecimentos, o crescimento intelectual e a descoberta da "Verdade". Em algumas situações, busca o aprendizado apenas pela aquisição do conhecimento em si. Esta dimensão valoriza o pensamento racional e o aprofundamento de informações para a solução de problemas.



### Características gerais:

- Você precisa de desafios cognitivos ou pode ficar entediado.
- Sua necessidade de saber tudo sobre certas coisas pode parecer excessiva para os outros.
- Você buscará o "saber" e ficará desconfortável com o "acreditar", sem informações suficientes.
- Você gosta de resolver problemas analíticos.

## Sumário de seus Motivadores Mary Arns

*Incentive as pessoas a conhecer seus próprios motivadores e compartilhe as informações. Discutir as preferências, necessidades e desejos daqueles que trabalham e vivem juntos favorece a melhoria das relações e transforma fatores estressantes em processos de compreensão. Complete os campos abaixo buscando informações nas páginas anteriores.*

### Escreva quais são os seus Motivadores por ordem de influência

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_

### Quais Motivadores você necessita atender? (pontuação acima de 85)

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### Quais Motivadores podem representar riscos? (baixa pontuação)

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### O que considera mais importante sobre sua combinação de Motivadores?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_