



13.02.2022

# Relatório de Perfil Comportamental

Felipa P.

Este Relatório é um produto da PDA International. A PDA International é líder no fornecimento de avaliações comportamentais aplicadas para recrutar, reter, motivar e desenvolver talentos.

## Introdução

A avaliação PDA é um instrumento confiável e cientificamente validado que foi desenvolvido para compreender e descrever o comportamento das pessoas.

Com base no preenchimento do formulário, seguindo e respeitando as instruções, neste relatório, você encontrará uma descrição de como você geralmente responde a diferentes situações, desafios e compromissos que surgem no seu dia a dia.

Portanto, esta avaliação fornece uma avaliação completa da análise do seu perfil comportamental e o motivo das suas decisões. Deve-se levar em conta que, ocasionalmente, podemos nos adaptar e modificar nossos comportamentos, potencializando ou inibindo nossas tendências naturais

Neste relatório você encontrará informações sobre esses comportamentos que são mais típicos e característicos do seu estilo de comportamento e seus principais motivadores.

A PDA International, convida você a ler este relatório, fazendo um esforço para identificar essas características do seu estilo de comportamento que vem tendo um impacto positivo e tem sido favorável, bem como as características que, em diferentes ocasiões, complicaram e afetaram negativamente o seu caminho para o sucesso.



## Indicador de Consistência



Consistente

As Informações contidas no relatório são "coerentes e consistentes", portanto válidas para interpretar e de base sólida para tomar decisões.

## Gráfico PDA

### R Eixo do Risco

Cauteloso

Arriscado



É uma pessoa amável e não confrontativa. Prefere não assumir riscos. Motiva-se principalmente em ambientes livres de tensão e de confrontos. Costuma assumir um comportamento reservado e cauteloso.

### E Eixo da Extroversão

Introvertido

Extrovertido



É uma pessoa que interage com outros sem maiores inconvenientes geralmente é extrovertida. Frequentemente aborda as pessoas e demonstra um grau moderado de interesse.

## P Eixo da Paciência

Inquieto/Impaciente

Calmos/Paciente



É uma pessoa tranquila e paciente, motivada pela segurança, a consistência e o foco nas prioridades. Incomoda-se com a inconsistência e pode frustrar-se em situações que requerem alguma urgência. É amável, de fácil trato, paciente e cálida. Motiva-se com a estabilidade e não se incomoda com a rotina.

## N Eixo das Normas

Independente

Sujeito às normas



É uma pessoa independente, positiva e segura, que confia nas suas próprias ideias e na sua forma de fazer as coisas. Prefere atuar com base no seu próprio critério em vez de seguir normas e procedimentos estritos.

## A Eixo do autocontrole

Emocional

Racional



É uma pessoa que tende a ser muito emotiva e emocional. Inclui os seus sentimentos e emoções no momento de tomar decisões e costuma demonstrá-los aos outros. Também se guiará pelos seus sentimentos ao gerir equipas.

É importante compreender que nem todas as características descritas neste relatório serão evidenciadas simultaneamente e na mesma intensidade. É mais provável que a pessoa observe apenas algumas destas características. Quanto mais extremo pontua cada eixo, mais visível será o comportamento e mais característica será o perfil profissional da pessoa.

## Palavras Descritivas

Com base nas respostas, este relatório identificou as palavras que descrevem as tendências comportamentais que mais se manifestam no perfil comportamental. Em seguida apresentamos uma lista das palavras que particularmente podem ser utilizadas para descrever a pessoa analisada. O seu estilo natural de comportamento descreve-se como:

- **Confiável**
- **Pacífico**
- **Justo**
- **Consistente**
- **Realista**
- **Sério**
- **Estável**
- **Desconfiado**
- **Diligente**
- **Empático**
- **Prestativo**
- **Concentrado**
- **Detalhista**
- **Lógico**
- **Indagador**
- **Paciente**
- **Sistemático**

## Descrição do perfil natural

Esta seção permite ter uma ampla visão e compreensão sobre o estilo natural de comportamento desta pessoa. A partir desta descrição é possível ter uma compreensão mais profunda sobre como esta pessoa responde perante a necessidade de resolver problemas, enfrentar novos desafios, exercer a sua influência, adaptar-se à mudança, responder às regras e procedimentos impostos por outros, assim como a sua capacidade de controlar os seus impulsos e emoções.

Felipa é por natureza uma pessoa controlada e prática. Tende a ter um estilo paciente, calmo e equilibrado na maioria das situações (inclusive sob pressão). É difícil de desestabilizar ou fazer com que perca o controle, mesmo em situações de muita tensão. O seu ponto forte reside no seu autodomínio e na capacidade de não se deixar influenciar pela pressão externa.

Na sua abordagem aos desafios tem um estilo pragmático e decidido. Tem as suas metas e objetivos bem claros. Tem um forte sentido de propósito e compromisso, estendendo-o ao seu ambiente. Tem uma orientação estratégica para os resultados, mais do que competitiva. Vai desenvolver as estratégias com uma visão a longo prazo, ajustando-se às necessidades do ambiente.

É uma pessoa determinada e resiliente. Não se desanimará nem se deixará abater por reveses, enfrentando as situações complexas para aprender com elas e as superar.

Tem um estilo observador e capacidade de controlar a sua perceção sobre o que ocorre, evitando juízos ideológicos ou morais. Esta atitude permite-lhe dar sábios conselhos dentro do seu ambiente.

Na sua abordagem para as pessoas e para o trabalho em equipe é uma pessoa justa e que se rege por valores como a equidade. É consequente com o que diz e com o que faz. Atua de forma atenta e prestável. Guia e facilita o trabalho. Gosta de ambientes colaborativos e harmoniosos.

É pouco provável que desafie outros, a menos que sinta que se cometeu uma injustiça. Não foge dos conflitos, mas gere-os usando a razão e a lógica.

Sabe escutar e sente empatia pelas preocupações e pelas emoções das pessoas. A habilidade de escutar, a paciência e o respeito natural, permitem-lhe ser eficaz ao colaborar com diversas equipas de trabalho. Contudo, sente-se muito mais confortável a trabalhar de forma individual ou em equipas reduzidas.

Felipa necessita de tempo para avaliar as consequências de qualquer ação que possa tomar. Tem uma forte necessidade de harmonia nas suas relações interpessoais. Não se sente confortável com o conflito nem com o confronto. Vai esforçar-se muito por entender as outras pessoas em situação de conflito e tentará satisfazer as suas necessidades para alcançar a harmonia.

Gosta de assumir as responsabilidades e tarefas que exijam abordagens sistemáticas e metódicas, análise de dados e gestão de uma grande quantidade de informação. Tem uma grande capacidade de concentração.

É eficiente a identificar tendências e modelos nos dados e na informação e é eficaz a fazer perguntas chave de diagnóstico antes de resolver um problema ou antes de tomar uma decisão.

Aborda as decisões de forma reflexiva e cautelosa e antes de tomar uma decisão vai tentar avaliar as alternativas disponíveis e as possíveis consequências.

Sente incômodo ao ter pressão com os tempos para tomar decisões e com as mudanças de última hora. A sua contínua procura de qualidade pode fazer com que invista demasiado tempo nos detalhes de um projeto, afetando os tempos do mesmo.



## Estilo de liderança

Independentemente da posição ou cargo que seja desempenhado, todas as pessoas manifestam um estilo individual de Liderança. Este descreve a forma como a pessoa atua perante a necessidade ou responsabilidade de ter que dirigir outros. Os capítulos de Comunicação e Influência, Tomada de Decisões e Estilo de Liderança de Equipes, descrevem e permitem ter uma ampla visão e compreensão do estilo de liderança desta pessoa.

Felipa tem uma liderança serena e racional que prega com o exemplo. Está disponível para a sua equipe e trabalha com e para os outros. Possui uma destreza extraordinária para se antecipar ao futuro em função dos fatos do presente e do passado. Tem também um componente de responsabilidade e de compromisso com a equipe e com a sociedade. Não procura o poder que possa advir de ser Líder, colocando em primeiro lugar as necessidades dos outros, ajudando as pessoas a se desenvolverem e a se realizarem o máximo possível.



### Influência e comunicação

- O seu estilo de comunicação caracteriza-se por uma forte tendência lógica. Terá facilidade em convencer e influenciar com base nos fatos, dados concretos e numa análise profunda da situação. Exercerá a sua autoridade utilizando a lógica e a sua perícia técnica.
- Em contextos que exijam as suas habilidades de negociação, vai sentir-se mais confortável em círculos mais reduzidos onde criará relações com base na confiança mútua.
- O seu estilo de comunicação é sério e preciso.
- O seu principal ponto forte é a sua habilidade para escutar.
- Preferirá um estilo de comunicação formal.
- A sua orientação para os detalhes e o seu estilo, que por vezes pode parecer sério, podem ser um pouco complexo para interlocutores mais informais ou com menos perícia técnica, contudo, a sua integridade e disposição têm um grande impacto no seu ambiente.



### Tomada de Decisões

Este indicador permite conhecer o estilo e como são tomadas decisões quando há uma determinada informação disponível.

Todas as decisões seguem um processo comum que pode ser descrito como um circuito fechado que se inicia com a tomada de consciência sobre um problema, seguido de um reconhecimento do mesmo e da sua definição. Posteriormente, analisam-se possíveis alternativas e as suas consequências. Depois de identificadas as alternativas, avalia-se cada uma delas considerando as vantagens e desvantagens. Esta análise dá-se dentro de um contexto concreto e com base, por um lado na equação de ganhos e perdas esperadas (exemplo: relação tempo-custo) e por outro lado, na experiência e nas aprendizagens anteriores.

Finalmente seleciona-se a solução entre as alternativas avaliadas com o objeto de tomar a decisão.



- Ao tomar decisões Felipa apoia-se na lógica e no processo. É uma pessoa reflexiva, pensativa e com pouca tolerância para a ambiguidade.
- Antes de tomar uma decisão recolherá e analisará os dados disponíveis.
- Por ser muito autoexigente e evitar cometer erros, analisará os riscos para se assegurar que a decisão tomada é a melhor alternativa possível.
- Necessitará de tempo e vai procurar coerência e ordem na informação antes de tomar a decisão. Avaliará as possíveis alternativas com base numa exaustiva análise e em experiências prévias.
- Ao tomar decisões que impactem a equipe, seguirá sempre o método e a comparação, mantendo a sua tendência natural a atuar de forma justa.
- Gosta de assumir a responsabilidade pelas decisões tomadas, contudo, também gosta de empoderar a sua equipe para a envolver na tomada de decisões.





## Estilo de liderança de equipes

- Preocupa-se pelo bem-estar dos seus colaboradores.
- Como líder reconhece a necessidade de desenvolver futuros líderes, pelo que não tem inconveniente em empoderar os seus colaboradores para que assumam responsabilidades e aprendam com os seus sucessos e fracassos.
- A sua liderança é de estilo prestativo.
- É uma pessoa justa, respeitadora e equilibrada. É consistente e participa na fixação de metas e de objetivos. Lidera com o exemplo.



## Estilo Vendas

Esta seção permitirá que você tenha uma visão ampla e uma compreensão sobre o estilo dessa pessoa na identificação, criação e desenvolvimento de oportunidades de negócios, divididas em 3 capítulos: Abertura, Estilo de Negociação e Fechamento e Estilo Relacional.



### Abertura

- Apesar de Felipa não se sentir confortável nas primeiras reuniões, conseguirá ganhar confiança através do seu estilo lógico e da sua perícia técnica.
- Terá uma abordagem de abertura bem preparada dando informação das especificações do produto, mais do que inspirando através do entusiasmo e da persuasão.
- Gosta de trabalhar a proposta de valor e de proporcionar informação completa e de qualidade aos possíveis clientes.



### Estilo de negociação e fechamento

- Tem um estilo determinado e não se rende facilmente.
- Tem a capacidade de responder às objeções do cliente de forma lógica e trabalhará para conseguir o fechamento.
- O seu estilo de fechamento é indireto e não agressivo.



### Estilo relacional

- O atendimento ao cliente é o seu maior ponto forte nas vendas.
- Pela sua alta disposição para as pessoas e pela sua paciência, será muito eficiente e manterá uma alta qualidade no serviço aos seus clientes.
- Conseguirá uma alta lealdade dos seus clientes e novos negócios através dessa forte relação.



## Como permitir que Felipa desenvolva todo o seu potencial

Nesta seção são descritos aspectos importantes a serem levados em conta que tornam possível que Felipa possa apresentar todo o seu potencial. Os pontos descritos em seguida têm por base o seu estilo natural de comportamento e são fundamentais para liderar esta pessoa de forma eficaz e para conseguir o seu máximo potencial, manter a sua motivação e dar-lhe um coaching efetivo, assim como também para quem trabalha com a pessoa como parte de uma equipe.

- Felipa sente-se mais confortável em culturas organizacionais centradas nas pessoas, onde o respeito e os valores são os fundamentos da estrutura organizacional.
- É importante que sinta que é parte de uma estrutura, que tem responsabilidades a cumprir e que faz parte de um projeto sólido e transversal que lhe permitirá ter sentimento de pertença.
- Precisa de um ambiente de trabalho lógico, sistemático e racional, que lhe dê informação sobre a estratégia da organização, sobre os próximos projetos e mudanças e onde lhe dê tempo para se ajustar à nova rotina.
- Dado que dá prioridade à qualidade dos trabalhos, mais que à quantidade, prefere realizar aqueles trabalhos analíticos que exijam muita concentração, análise de dados e desenvolvimento de planos estratégicos, dedicando o seu tempo a análises complexas ou a conclusões profundas.
- Motiva-se se lhe dão oportunidades para ajudar e guiar outros, já que gosta de compartilhar os seus conhecimentos com os membros da equipe.
- Valorizará ter a oportunidade de trabalhar como integrante de uma equipe ou grupo pequeno de pessoas conhecidas que trabalha de forma cooperativa em um ambiente harmonioso e procurando minimizar o conflito, embora também deverá ter tempo para pensar em privado.
- Sentirá motivação ao ter reconhecimento pela sua honestidade, fidelidade, experiência e confiança.
- Pode partilhar a responsabilidade da tomada de decisões com facilidade, sobretudo em contextos de alguma urgência. Gosta de avaliar várias alternativas e de discutir possíveis soluções.
- Para que possa assimilar e responder de maneira flexível e sem resistência às mudanças, é importante que as mesmas sejam comunicadas com antecipação.

É importante ter sempre em mente que o potencial desta pessoa reside na sua habilidade para planejar e organizar. Prestará atenção às necessidades dos demais.

## Pontos fortes que podem se converter em limitações

Nesta seção são descritas algumas tendências próprias do estilo de comportamento e que eventualmente podem se converter em limitações. São aspectos claramente positivos do estilo de comportamento desta pessoa, mas que por vezes podem ser contraproducentes se não forem moderados.

- A sua tendência em se concentrar nos detalhes técnicos e nos dados, pode por vezes parecer demasiado complexa para pessoas que preferem uma visão simples.
- A sua preferência por trabalhar de maneira consistente, previsível e lógica pode gerar alguma reticência e instabilidade ou alguma dificuldade para responder à mudança.
- Ao zelar pelo bem-estar da equipe, pode adotar um estilo compreensivo demais e paternalista com os seus colaboradores.
- O seu estilo altamente solidário e empático pode gerar-lhe dificuldade para confrontar ou para dar feedback negativo quando for necessário.
- A sua atitude cautelosa pode fazer com que tenha alguma dificuldade em assumir riscos e em ter um comportamento proativo.
- Por seu estilo paciente e sereno, pode demonstrar tolerância demais ao lidar com pessoas que necessitam de uma abordagem mais firme.



## Situação Atual

Esta seção permitirá ter uma clara perspectiva das alterações que estão ocorrendo no estilo de comportamento desta pessoa. Descreve que aspetos do seu estilo natural estão sendo alterados com o seu esforço por se adaptar à sua percepção sobre as exigências da sua situação atual.

Felipa está percebendo que deve ser um pouco mais perfeccionista e detalhista. Pode sentir que o cargo atual exige que ele se sujeite um pouco mais às normas e aos procedimentos e faça as coisas seguindo as normas organizacionais.

No que diz respeito à interação com outros, Felipa entende que deve adotar um estilo mais reflexivo, sério e analítico. Por esta razão, talvez possa estar sendo menos sociável e um pouco mais distante.



### Tomada de Decisões

Esta análise indica que o estilo proativo e arriscado de decisão de Felipa é compensado com a sua tendência a evitar tomar decisões que implicam assumir riscos. Estas forças opostas podem gerar um estado de alguma indecisão. Atualmente este estilo de Tomada de Decisões é mantido.



### Equilíbrio de Energia

Esta análise sugere que Felipa percebe que tem mais energia disponível do que a que a sua situação atual lhe exige. Sente que pode contribuir com mais valor à sua gestão do que o que a situação atual lhe permite. Isto pode levar a um certo nível de desmotivação.



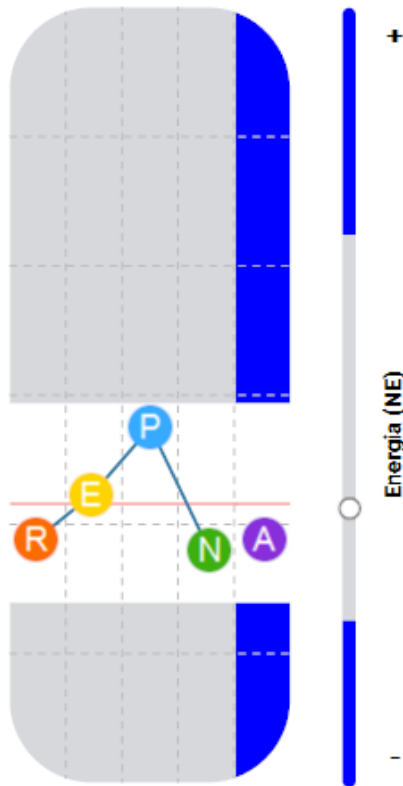
### Modificação do Perfil

Esta análise sugere que Felipa está modificando o seu comportamento, evidenciando que é uma pessoa flexível, certamente adaptável e que não terá maiores inconvenientes em modificar o seu estilo natural de comportamento para se adaptar aos requisitos do seu cargo ou situação.

Este relatório está relacionado apenas a características comportamentais. O sucesso em qualquer função, posição ou situação específica dependerá de vários fatores, como suas habilidades, experiência e circunstâncias pessoais, além de serem fornecidas as circunstâncias ideais de desenvolvimento, como integração, motivação, coaching, etc.

# Gráfico Perfil Comportamental

## NATURAL

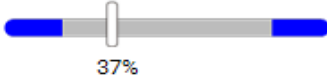


	R	E	P	N	A
Perfil	25	56	100	19	26
#	4	5	11	1	6
IE	43%	52%	70%	41%	43%

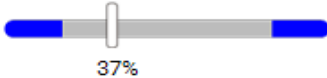
### Tomada de Decisões



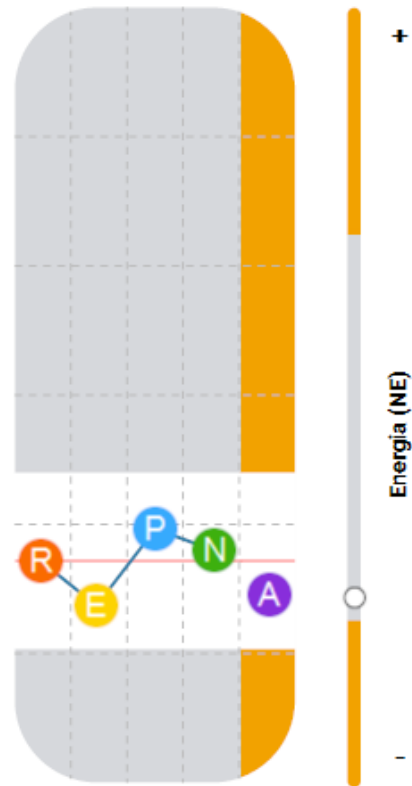
### Intensidade do Perfil



### Energia

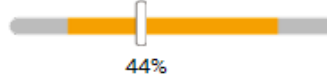


## ADAPTADO



	R	E	P	N	A
Perfil	49	0	88	63	12
#	3	0	7	1	4
IE	50%	40%	57%	52%	42%

### Tomada de Decisões



### Intensidade do Perfil



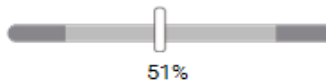
### Energia



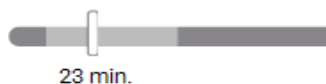
### Equilíbrio de Energia



### Modificação do Perfil

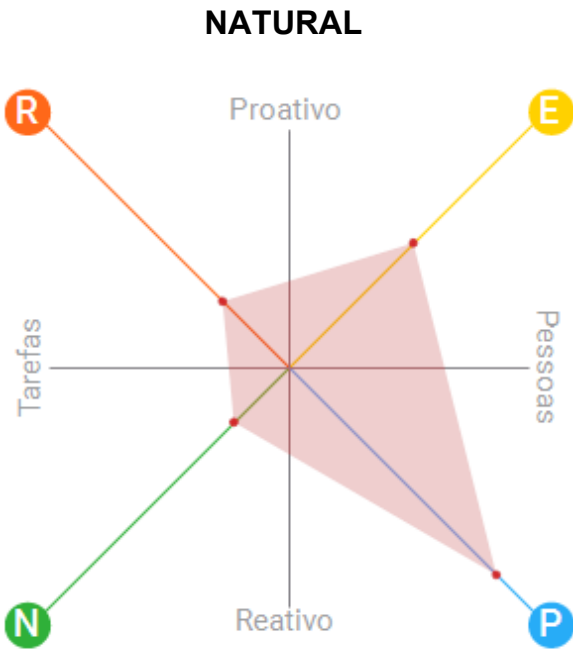


### Tempo do Formulário

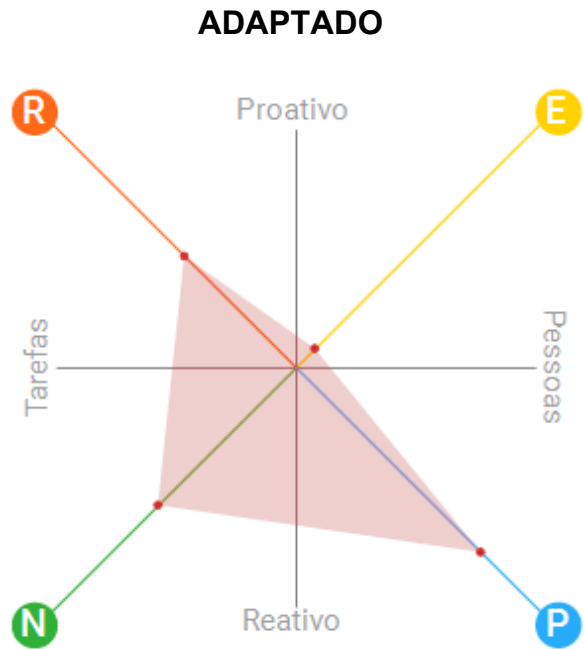
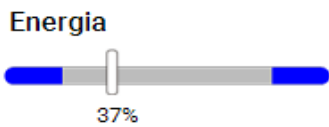
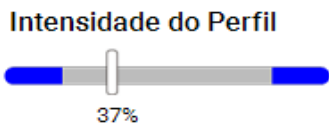
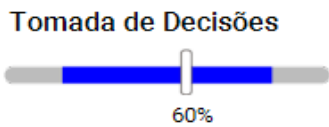




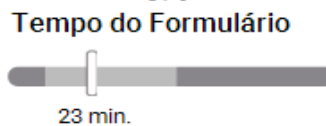
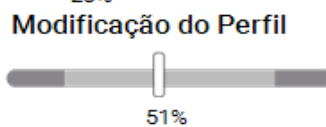
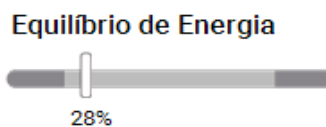
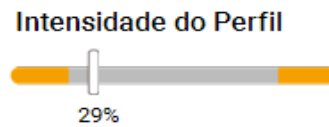
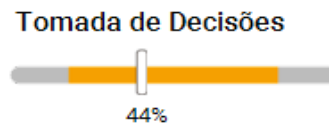
# Gráfico Radar PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	25	56	100	19	26
IE	43%	52%	70%	41%	43%

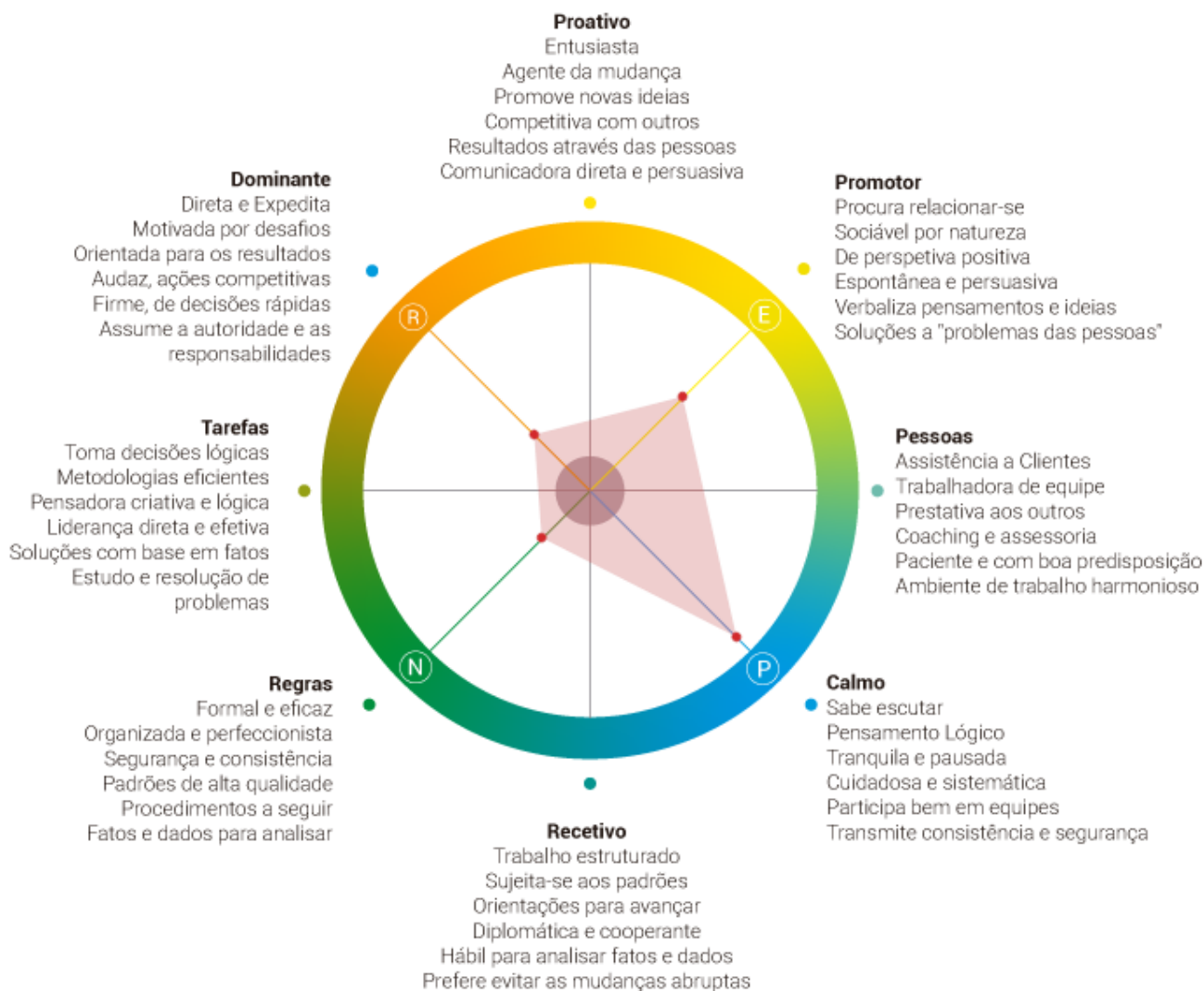


	R	E	P	N	A
Perfil	49	0	88	63	12
IE	50%	40%	57%	52%	42%

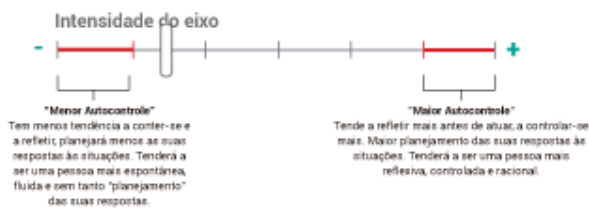


● Felipa P.

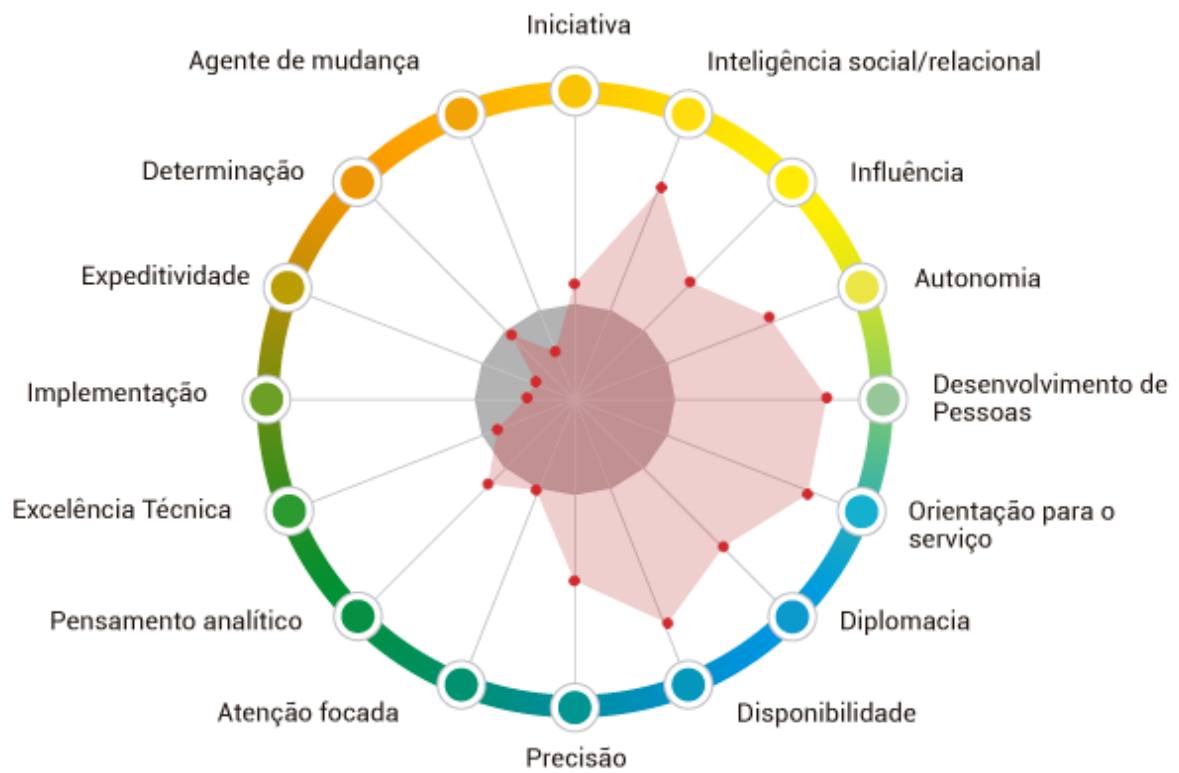
# Gráfico Circular PDA



	<b>R</b>	<b>E</b>	<b>P</b>	<b>N</b>	<b>A</b>
<b>Perfil</b>	25	56	100	19	26
<b>IE</b>	43%	52%	70%	41%	43%



# Gráfico Comportamental de Radar



- **Iniciativa**  
Tendência natural para se antecipar e propor ações inovadoras. É a atitude permanente de atuar quando se apresenta a ocasião, sem esperar ordens ou instruções, procurando e criando oportunidades e resolvendo situações e problemas. Antecipa-se e atua ativando vínculos e relações, ganhando o respeito e a confiança de diversos tipos de pessoas em que impacta e influencia para alcançar os resultados.
- **Inteligência social/relacional**  
Tendência natural para se comunicar e relacionar eficientemente com outros gerindo a diversidade social, fazendo destas relações um canal para chegar ao alinhamento estratégico dos objetivos da organização. Manifesta uma inclinação natural para gerar, estabelecer, manter e potencializar relações de valor através de um fluxo de comunicação adequado entre os membros do grupo ou da organização, utilizando os distintos códigos e canais exigidos a cada caso.
- **Influência**  
Tendência natural para influenciar e impactar os outros criando compromisso e construindo consenso. Descreve uma visão otimista que se orienta para os resultados trabalhando com e através das pessoas, demonstrando-se sociável, amigável e influente.
- **Autonomia**  
Tendência natural a se orientar para os resultados de forma segura, independente e com autoconfiança, identificando as oportunidades em diferentes situações. Aproveita os recursos disponíveis (tempo, pessoas, recursos econômicos), proporciona soluções e empreende assumindo a todo o momento a responsabilidade e as consequências dos seus atos.
- **Desenvolvimento de Pessoas**  
Tendência natural a ajudar os outros, apoiar as pessoas e as equipes de trabalho no seu desenvolvimento e na superação diária. Concentra-se nas pessoas impulsionando a colaboração, motivando e desafiando para uma aprendizagem e um desenvolvimento contínuo. Promove um ambiente harmonioso, de entendimento mútuo, cordial e complementar, fomentando soluções inclusivas e cultivando a responsabilidade partilhada.
- **Orientação para o serviço**  
Tendência natural a identificar, entender e gerir as necessidades de todos os stakeholders (equipes, clientes, provedores, etc.) com a vontade de oferecer soluções com excelência no trato e gerando experiências positivas. Tende a resolver as diferentes situações garantindo a solução com um estilo prestativo, paciente, calmo e equilibrado, inclusive em situações de pressão.
- **Diplomacia**  
Tendência natural a se demonstrar amável e gentil, assim como a perceber, compartilhar ou inferir os sentimentos, pensamentos e emoções dos outros, entendendo os diferentes pontos de vista. Tende a ser uma pessoa diplomática na sua abordagem, orientando-se para os resultados de forma paciente, amável e cordial, evitando o confronto.
- **Disponibilidade**  
Tendência natural a dedicar tempo aos outros. Manifesta abertura e disposição para o outro, com uma grande capacidade de escuta e atingindo um bom nível de empatia. Tem um estilo paciente, mostrando ser uma pessoa generosa e compassiva, orientando-se para os resultados de forma consistente e dedicando o tempo necessário.
- **Precisão**  
Tendência natural para a abordagem analítica, cautelosa, sistemática e detalhada dos problemas e das decisões, com um método preciso e cuidadoso. Manifesta comodidade e eficácia em situações e ambientes estruturados e bem definidos.
- **Atenção focada**  
Tendência natural para uma atenção focada, independentemente do contexto, com o objetivo de obter e gerir informação relevante de forma eficiente. Tem preferência por seguir procedimentos de forma precisa e ordenada, concentrando-se nos detalhes e esmerando-se por evitar erros na sua abordagem ao resultado.
- **Pensamento analítico**  
Tendência natural a avançar para a resolução de problemas aplicando um diagnóstico diferencial, avaliando as suas possíveis causas e procurando diferentes comportamentos entre as causas, decompondo o problema complexo em partes mais simples, testando e descartando hipóteses. Mede se a pessoa é disciplinada, precisa e se orienta-se para os resultados analisando a informação e os fatos para avançar de forma lógica, sistemática e organizada.
- **Excelência Técnica**  
Tendência natural para se orientar para os resultados de forma consistente e segura, analisando a informação disponível, seguindo os procedimentos e procurando a harmonia e a excelência para alcançar soluções alinhadas com o desenvolvimento organizacional. Manifesta uma abordagem crítica e exigente das diferentes situações, interessando-se pelo cumprimento de métodos e procedimentos que assegurem a qualidade e evitem o erro.
- **Implementação**  
Tendência natural para um pensamento preliminar à concretização e a executar o pôr em prática um plano, método, ideia, modelo ou política para fazer algo ou solucionar um problema. Implica uma estratégia prévia, um método e a sua execução, apresentando dinamismo num contexto de normas e procedimentos. Aborda os problemas de forma meticulosa e curiosa, estudando, analisando e tomando decisões com base na lógica.
- **Expeditividade**  
Tendência natural para responder com sentido de urgência e a fazer com que as coisas aconteçam. Tende a ser uma pessoa expeditiva e flexível, que responde positivamente perante a diversidade e a mudança, inclusive com a pressão dos tempos.
- **Determinação**  
Tendência natural a olhar em frente com um estilo proativo e resolutivo para conseguir as suas metas. Implica segurança e coragem nas suas decisões. Manifesta uma tendência a assumir riscos para conseguir as suas metas e uma orientação para os resultados de forma determinada e firme, confrontando se necessário e assumindo a responsabilidade e desafios.
- **Agente de mudança**  
Tendência a ser o motor da mudança, propondo transformações, gerando um contexto onde se debatem e valorizam novas ideias, alternativas e se questione o status quo. Capacidade de reagir de forma flexível perante as barreiras e dificuldades. Tende a prestar atenção ao ambiente, ao contexto social e organizacional para propor mudanças e melhorias que tenham um impacto positivo.