

Perfil Comportamental DiSC® de:

PAUL .

Descrição Individual e Estratégias de Sucesso do Programa de Perfil Pessoal®

- **Criando um Relacionamento Positivo**



Dimensões do Comportamento

HICON LTDA

TEL: (11) 3819-4966 FAX: (11) 3816-4625
E-MAIL: hicon@hiconconsultoria.com.br

16/10/97



Criando um Relacionamento Positivo

As pessoas não são iguais. Uma estratégia bem sucedida com uma pessoa pode ser um desastre com outra. Encontrar a estratégia certa para determinada pessoa por tentativa e erro pode ser muito custoso em termos de tempo e de emoções envolvidas. Esta seção busca fornecer um ponto de partida para encontrar estratégias a partir das características comportamentais de PAUL. A revisão e debate destas estratégias podem fornecer-lhe os meios para elaborar um plano que estabeleça um clima positivo ao relacionar-se com PAUL.



D i S C

Gerando um Clima Positivo para PAUL

- Apresente opções para atividades, e deixe que ele decida
- Permita que ele dirija os esforços dos demais
- Aceite sua necessidade de competir e vencer
- Dê total atenção a seus interesses
- Dê mais atenção à obtenção de resultados em vez de discutir emoções
- Aceite sua necessidade de variedade e mudança
- Permita que ele estabeleça o ritmo das atividades

Comunicando-se com PAUL

- PAUL tende a preferir uma comunicação direta, objetiva, sem perder muito tempo com "bate-papos" sociais
- Prepare-se para escutar suas idéias antes de ir para um próximo tópico
- Tende a adotar uma percepção seletiva, somente ouvindo e/ou lembrando aquilo com que ele concorda
- Cogite a possibilidade de verificar no final da reunião se ele realmente escutou e se lembra de tudo, pedindo-lhe para repetir o que ouviu

Elogiando PAUL

- Utilize afirmações breves, diretas e objetivas
- Enfoque suas realizações, e suas habilidades de liderança comprovadas
- Reconheça sua habilidade para assumir o comando em situações difíceis
- Elogie sua habilidade para assumir riscos e para estabelecer precedentes
- Admita a natureza única e inovadora do seu raciocínio, idéias e/ou ações
- Reconheça sua habilidade para obter o máximo em resultados com um mínimo de investimento em tempo e esforços

HICON LTDA

TEL: (11) 3819-4966 FAX: (11) 3816-4625

E-MAIL: hicon@hiconconsultoria.com.br



Criando um Relacionamento Positivo

--Continuação--

Dando Feedback a PAUL

- Mantenha o foco da discussão em obstáculos para alcançar resultados e como ele pode eliminá-los
- Discuta mudanças desejadas em seu comportamento em termos de impacto potencial nos resultados
- Descreva as atuais consequências negativas decorrentes do seu comportamento e exija soluções
- Mantenha o "feedback" objetivo, neutro e isento de julgamentos
- Reduza as defesas de PAUL enfocando unicamente ações e consequências
- Não se envolva em debates de certo/errado
- Mantenha as discussões com o foco em ações mais do que em motivos e intenções

Lidando com PAUL em Situações de Conflito

- PAUL pode tender a adotar uma abordagem direta e agressiva, que resulta numa postura de "eu ganho, você perde"
- Reconheça sua lógica ou raciocínio dizendo "Eu posso perceber seu ponto de vista" ou "Eu posso perceber a lógica do seu raciocínio"
- Depois de reconhecer seu raciocínio, calmamente reafirme seu próprio ponto de vista
- Descarte debates do tipo "certo/errado", reconhecendo que ambos são diferentes, sem julgamentos
- Aceite que a única solução praticável do tipo "ganha/ganha", pode ser concordar para discordar
- Neutralize acusações, focalizando novamente o assunto em pauta e que ação corretiva vai ser posta em prática
- Resista ao impulso de reagir com comentários acusadores, agressivos ou sarcásticos
- Reduza sua defesa quando atacado e reconheça qualquer erro de sua parte
- Use perguntas abertas (como, o que, onde, quando, quem) para definir os aspectos verdadeiros da questão
- Pergunte que resultados ele realmente deseja
- Determine um adiamento caso as emoções revelem alto grau de agressividade ou hostilidade, e marque uma nova data para continuar a discussão
- Conclua a discussão com um sumário do que cada pessoa se comprometeu a fazer para resolver o conflito

HICON LTDA

TEL: (11) 3819-4966 FAX: (11) 3816-4625
E-MAIL: hicon@hiconconsultoria.com.br



Criando um Relacionamento Positivo

--Continuação--

Solucionando Problemas

- PAUL tende a adotar uma abordagem prática, orientada para resultados, preferindo soluções simples, imediatas e fáceis de implementar
- Ele pode precisar ser direcionado para refletir sobre conseqüências a longo prazo decorrentes de sua decisão
- Ele pode precisar ser treinado para lidar com problemas complexos devido à sua tendência natural de, apressadamente, supersimplificar visando resultados imediatos

Tomando Decisões

- PAUL tende a tomar decisões rapidamente
- Ele talvez precise ser encorajado a dispor do tempo necessário para coletar informações suficientes, e para considerar possíveis conseqüências antes de tomar decisões
- Mostre os benefícios decorrentes do uso de mais tempo em termos de melhores resultados



GARANTIA LIMITADA

O Programa e o material escrito que o acompanha são fornecidos no estado em que se encontram, sem garantia de espécie alguma. Todo o risco associado ao conteúdo, resultados e desempenho do Programa e do material produzido por ele são assumidos pelo usuário. A Inscape Publishing/Human Perspectives, Inc. e a Gary Little Company especificamente rejeitam todas as garantias, expressas ou implícitas, incluindo mas sem estar limitadas a possibilidades de comercialização ou adequação a algum fim determinado, com respeito ao Programa, disquete(s) e material impresso ou escrito.

Em nenhuma circunstância, a Inscape Publishing/Human Perspectives Inc., ou a Gary Little Company serão responsabilizadas por perda de lucros ou outros prejuízos comerciais, incluindo mas não limitados a perdas incidentais, consequentes ou especiais derivando da impossibilidade de uso do(s) disquete(s) ou dos materiais escritos ou impressos, mesmo se a Inscape Publishing ou a Gary Little Company tiverem sido avisados da possibilidade de tais perdas.

©1998 by Inscape Publishing. All rights reserved. Original version ©1994 by Inscape Publishing.

©1998 The Gary Little Company, Inc. All rights reserved. Original version ©1994 by The Gary Little Company.

Todos os direitos reservados. Copyright assegurado no Brasil e demais países. Impresso no Brasil.

Esta publicação não pode ser reproduzida ou usada em qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer outro sistema de armazenamento, sem permissão por escrito do editor: Inscape Publishing, C.P. 59159, Minneápolis, MN 55459-8247.

"Personal Profile System" é uma marca registrada da Inscape Publishing. "DiSC" é uma marca registrada da Inscape Publishing. Os nomes de outros produtos mencionados aqui são marcas registradas de suas respectivas companhias.

Personal Profile System® for Windows® Version 2.0

HICON LTDA

TEL: (11) 3819-4966 FAX: (11) 3816-4625
E-MAIL: hicon@hiconconsultoria.com.br