

Perfil Interpessoal de:

**Paul Persuader**

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



**Dimensões do Comportamento**

**HICON CONSULTORIA**

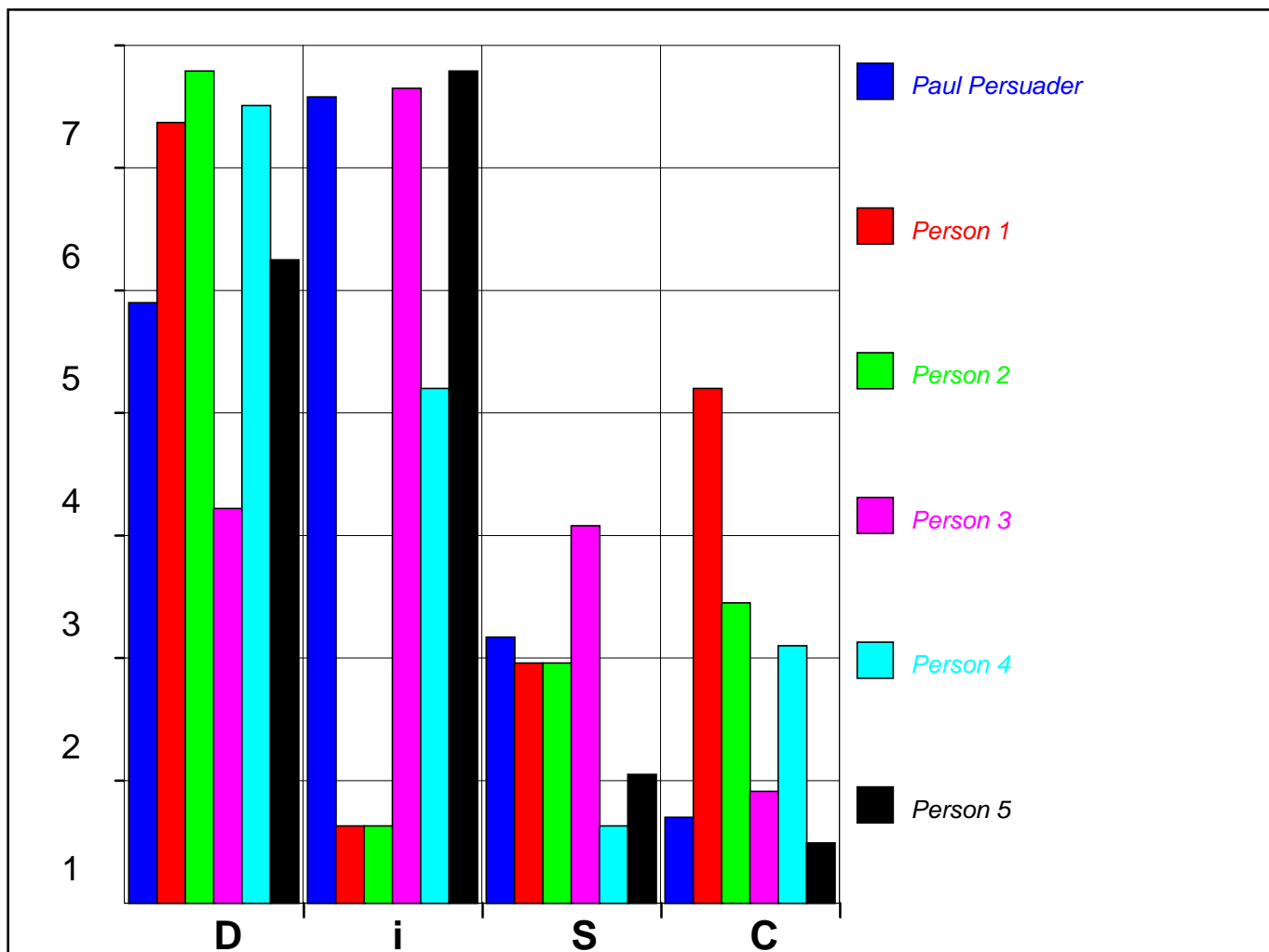
TEL:(11) 3819-4966 FAX:(11) 3816-4625

**20/06/05**



# Gráfico do Programa de Perfil Pessoal®

## Perfil Interpessoal



**Paul Persuader - Persuasivo**

**Person 1 - Criativo**

**Person 2 - Desbravador**

**Person 3 - Promotor**

**Person 4 - Voltado a Resultados**

**Person 5 - Inspirador**

This graph displays several people's responses to the InterPersonal Profile as compared to Paul Persuader's self-perception. The graph shows how each person perceives the intensity of Paul Persuader's DiSC<sup>a</sup> Dimensions of Behavior. The Classical Pattern that represents the combination of tendencies that comprise the profile pattern as seen by others is also displayed. By comparing perceptions of several different people with dele own perception of dele behavioral tendencies, Paul Persuader can evaluate how effectively he is communicating. The degree to which other people see seu as he sees seuse self tends to be a measure of the effectiveness of the communication process. Where there are significant differences in perception, the responses may have been influenced by behavior Paul Persuader is using to meet the behavioral expectations of dele role or position which is not natural to dele style. The Role Behavior Analysis may help clarify any confusion between role-based behavior and dele natural behavioral tendencies.

HICON CONSULTORIA

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



# Conjunto de Tendências Comportamentais

This Continuum compares several people's perception of Paul Persuader's behavioral tendencies to Paul Persuader's self-perception using thirty-two specific behaviors. The Continuum is based on the Classical Patterns derived from the InterPersonal Profile responses rather than on actual, observed behavior. The potential behavior displayed on the Continuum represents information about differences in perception not a judgement of the behavior.

★ Paul Persuader  
\* Person 3

○ Person 1  
\* Person 4

# Person 2  
⊙ Person 5

	B	MB	M	MA	A
RECEBER - ser receptiv	○	#	*	⊙★*	
APEGAR-SE - às regras		⊙*#★*	○		
INTERCEDER - recomendar ação			*	○★#*⊙	
MOVIMENTAR - tirar da imobilidade			*	○⊙#*	
EXPLICAR - aprofundar o tópico		#○*	*	⊙*★	
DELEGAR - a outras pessoas		*	*	○⊙*#	
ASSUMIR - tomar como certo		*	○	★⊙*#	
RESSALTAR - as próprias qualidades		○#		*#⊙★	
CATIVAR - ser encantador		○#	*	*#⊙★	
COMANDAR - dirigir outras pessoas		*	*	○#*⊙	
ABSORVER - refletir sobre o assunto		⊙★*#*	#*	○	
ESTABILIZAR - tornar permanente	⊙	★*#*	#○		
IMITAR - seguir	○	#	*	*#⊙★	
INVENTAR - criar novas soluções, idéias		*	*	⊙*#○#	
INVESTIGAR - examinar, conferir		⊙★#*#*	○		
JUSTIFICAR - defender, dar razões		⊙*#*#★	○		

HICON CONSULTORIA

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



# Conjunto de Tendências Comportamentais

This Continuum compares several people's perception of Paul Persuader's behavioral tendencies to Paul Persuader's self-perception using thirty-two specific behaviors. The Continuum is based on the Classical Patterns derived from the InterPersonal Profile responses rather than on actual, observed behavior. The potential behavior displayed on the Continuum represents information about differences in perception not a judgement of the behavior.

★ Paul Persuader  
 ✱ Person 3

○ Person 1  
 ☆ Person 4

⊕ Person 2  
 ⊙ Person 5

	B	MB	M	MA	A
MANTER - preservar	★	⊙ ✱ ☆	○ ⊕		
USAR - táticas com habilidade			✱	★ ⊕ ⊙ ☆	
MODIFICAR - adaptar, revisar	⊕ ☆ ⊙	★ ✱ ○			
DEMONSTRAR - cuidado por outras pessoas	⊕ ○ ☆ ⊙		✱		
CONTESTAR - levantar objeções		✱ ★ ⊙ ☆	⊕		○
OBSERVAR -com atenção		⊙ ✱ ★ ☆	⊕		○
PLANEJAR - preparar atividades	⊙ ✱ ★ ☆		⊕		○
ELOGIAR - demonstrar aprovação		○ ⊕	☆		✱ ⊙ ★
PROIBIR - evitar risco		⊙ ✱ ★	⊕ ☆		○
PROTEGER manter a estabilidade	⊙	★ ✱ ☆	⊕ ⊙		
RECONCILIAR - resolver diferenças		⊙ ☆ ☆ ⊕ ⊙			✱
REVISAR - analisar detalhes		⊙ ✱ ★ ☆	⊕		○
ARRISCAR - apostar no futuro		✱			★ ○ ⊕ ⊙ ☆
TESTAR -experimentar		⊙ ☆ ✱	☆ ⊕		○
CONFIAR -acreditar nas outras pessoas		○ ⊕	☆		⊙ ✱
VERBALIZAR -expressar pensamentos		○	⊕	☆	✱ ⊙ ★

HICON CONSULTORIA

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



## 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