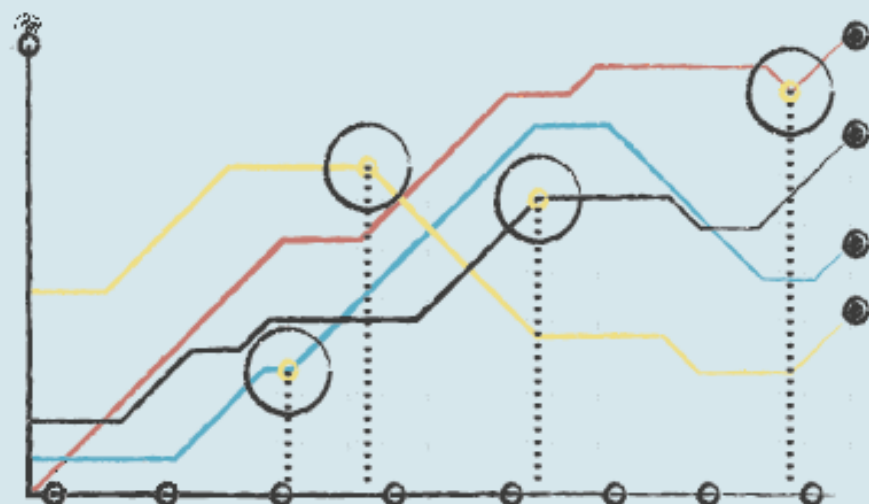


COM

PORTA

MENTO

# FATORES DISC



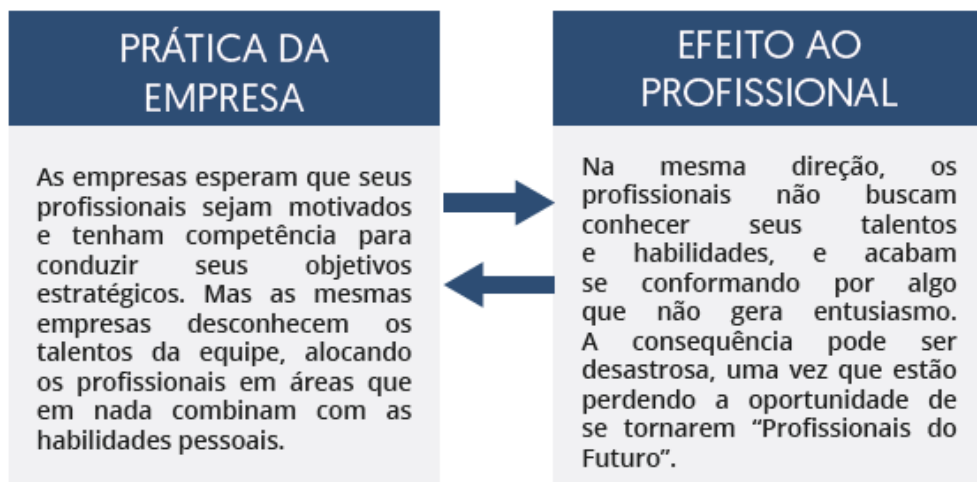
# COMPORTAMENTO E VOCÊ

Na era em que vivemos, as consequências da evolução humana e tecnológica mudam, consideravelmente, as características de trabalho do indivíduo. Cada vez mais, ele precisa se apropriar das qualidades profissionais para se destacar na multidão. Não por acaso, o mercado está exigindo de seus profissionais competência, formação acadêmica, flexibilidade, capacidade de adaptação e talento para vencer. Todos atributos importantes que tornam o profissional qualificado para exercer atividades. Porém, o cenário promissor muitas vezes pode mudar, porque, no geral, as empresas não mencionam os comportamentos que esperam dos funcionários que contratam.

Assim, na maior parte das vezes, a situação ocorre da seguinte maneira:

*“Contratamos as pessoas por suas habilidades técnicas...”*

*“Demitimos por suas falhas comportamentais”.*



# TALENTO

## O QUE É?

Todos nós provemos de algum talento. No entanto, é possível enumerar três situações a respeito da identificação e utilização dessa habilidade natural.

A **primeira situação** em que o talento se manifesta é na infância, quando a criança demonstra, naturalmente, uma habilidade especial. Porém, ele não é percebido pelos pais, causando o adormecimento desse talento com o passar do tempo.

Na **segunda situação**, o talento da criança é identificado e incentivado pelos pais. Como exemplo, podemos citar o caso de Mozart e Picasso, que, desde pequenos, foram incentivados a potencializarem suas habilidades.

Já na **terceira situação**, ou esse talento é dispensado pela multiplicidade de interesses do indivíduo, ou pelo desconhecimento de sua existência. Essa ocasião pode ser comparada ao garimpo em uma mina, em que o ouro pode ser encontrado em sua camada inicial ou a muitos metros de distância. E, nesse caso, se não houver interesse e investimento pessoal, esse ouro pode nunca ser encontrado, mas ainda assim permanecerá lá.

Podemos concluir que:

---

**Talento é a habilidade natural de uma pessoa para desempenhar atividades que a tornarão um profissional de sucesso.**

---

# METODOLOGIA DISC

A metodologia DISC, considerada moderna para os padrões atuais, é baseada no trabalho de William Moulton Marston para examinar o comportamento das pessoas em um contexto específico. Registros revelam que a teoria apareceu pela primeira vez nos anos 1920, quando Marston concluiu o livro "As Emoções de Pessoas Normais".

A título de curiosidade, a metodologia DISC citada no livro de Marston foi uma tentativa de aplicar o método em pessoas consideradas saudáveis, numa época que a psicologia era associada a pacientes com transtorno psíquico.

Atualmente o método está presente em mais de 60 países e seu estudo permite examinar o comportamento das pessoas e como elas agem em determinada situação, seja na esfera pessoal ou profissional, a partir da análise de quatro fatores:

- Dominância
- Influência
- Estabilidade
- Conformidade

Das iniciais em inglês destas palavras, a técnica assumiu o nome DISC. Os fatores DISC representam, nesse contexto, modalidades básicas de reação comportamental a partir da percepção (mais hostil ou amigável) que o indivíduo tem do ambiente.

O modo de pensar mais usual para a palavra “comportamento” inclui o quociente intelectual e a capacidade de uma pessoa. Esse não é o caso do sistema DISC. Fatores como ‘inteligência’ ou capacidades como ‘saber dirigir’ ou ‘ter conhecimento de zoologia’ não fazem parte do comportamento de uma pessoa, segundo o DISC. Entretanto, o que pode ser levado em conta através dessa metodologia é o conjunto de características que a pessoa revela, qual seu talento ou para que tipo de atividade ela possui maior aptidão.

Em termos práticos, é impossível medir e avaliar cada uma das possíveis respostas a cada estímulo. Consequentemente, categorias diferentes de respostas são agrupadas dentro de ‘características’. Característica é a tendência a agir de um determinado modo quando confrontado com um determinado tipo de situação.

---

**Na terminologia do DISC, o comportamento é definido como somatório dos diversos tipos de respostas que uma pessoa demonstra a estímulos variados.**

---



*“Perceba o que você realmente quer. Isso te impede de sair caçando borboletas e o coloca pra trabalhar cavando ouro.”*

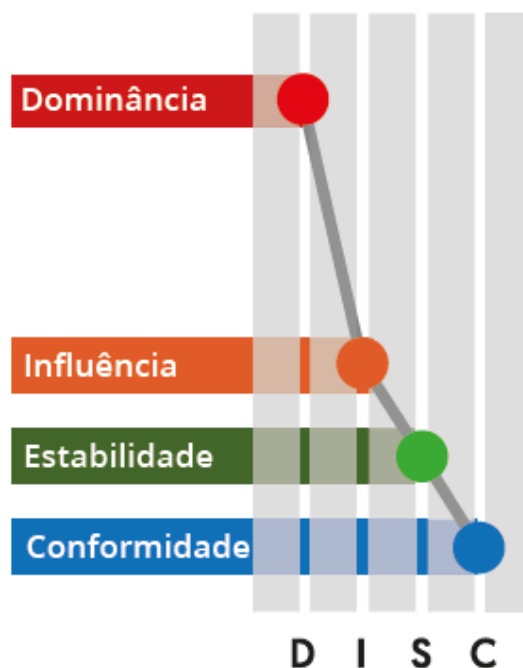
WILLIAM M. MARSTON

# DOMINÂNCIA

**Dominância** é o fator na extremidade esquerda do gráfico DISC. Pessoas com esse perfil são altamente dominantes, independentes, motivadas para ter sucesso. Geralmente, conseguem fazer o que planejam a seu modo. No entanto, assim como nos outros fatores, os indivíduos podem usar suas características de forma intensa, apresentando gênio forte e certa agressividade em algumas circunstâncias.

A Dominância pode ser resumida como fator de controle. Em outras palavras, quem detém desse fator no DISC focaliza a necessidade de alcançar e manter autoridade e poder sobre outras pessoas. Essa condição de autoridade é maior nos ambientes onde vivem e trabalham.

Competitividade e ambição estão associadas ao fator D, e as pessoas que possuem esse elemento lutam para alcançar os objetivos, mesmo que precisem enfrentar grandes obstáculos. Na verdade, elas gostam de desafios e, raramente, recuam frente a uma situação de dificuldade ou risco.



Indivíduos dominantes não costumam confiar nos outros – eles procuram alcançar o sucesso pelos seus próprios méritos, sem pedir ou esperar ajuda daqueles que os cercam. Se em alguma situação o apoio dos outros for indispensável, eles tendem a dar ordens diretamente, ao invés de pedir cooperação.



## ALTA DOMINÂNCIA

A ênfase está no confronto com o adversário para evitar derrotas e provar sua capacidade de obter resultados.



## SUBFATORES



**Determinação**



**Automotivação**



**Independência**

### A TENDÊNCIA DESSA PESSOA INCLUI:

- Obter resultados imediatos
- Tomar iniciativa
- Aceitar desafios
- Tomar decisões rápidas
- Ter autoridade
- Causar problemas
- Solucionar problemas

### ESSA PESSOA PRECISA DE PESSOAS QUE:

- Pesem os prós e contras
- Calculem riscos
- Sejam cuidadosas
- Promovam um ambiente mais estável
- Pesquisem fatos
- Pensem bem antes de decidir
- Reconheçam as necessidades dos outros

### ESSA PESSOA DESEJA UM AMBIENTE QUE INCLUA:

- Poder e autoridade
- Prestígio e desafio
- Oportunidade para realizações individuais
- Diversidade de atividades e operações
- Respostas diretas
- Ausência de controle e supervisão
- Muitas atividades novas e variadas

### PARA SER MAIS EFICAZ, ESSA PESSOA PRECISA:

- Assumir tarefas difíceis
- Entender que ela precisa das outras
- Usar técnicas baseadas na experiência prática
- Um choque ocasional
- Identificação com o grupo
- Percepção das penalidades existentes
- Controlar seus passos e descansar mais

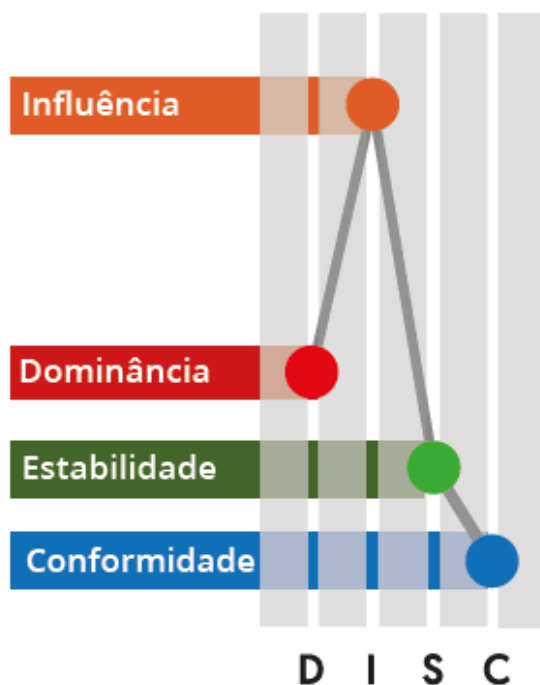


# INFLUÊNCIA

**Influência** é o segundo fator DISC, também conhecido como “I”. Ele está associado a toda forma de atuar otimista, amigável, extrovertida, sociável e calorosa em relação às pessoas. Não é difícil perceber que indivíduos com alta Influência (chamados Altos I) são levados a necessidades sociais, como encontros e conversas com amigos.

O estilo comunicativo e socialmente confiante dos que possuem alta Influência tende a ser contrabalançado por atitudes de apelo impulsivo e irracional. A necessidade de se relacionar e impressionar quem os rodeia costuma ser pouco compreendida pelas pessoas menos sociáveis.

Ações ou consequências que gerem rejeição não costumam ser aceitas pelos detentores de Alto I. Pessoas com alta Influência têm dificuldades em tomar atitudes que gerem desaprovação, por isso se relacionam com as pessoas através de um estilo amigável e aberto. Mas esse jeito naturalmente sociável da pessoa de alta Influência é, muitas vezes, um fator importante para unir indivíduos menos sociáveis.



Por natureza, os Altos I são extremamente confiantes e pouco maliciosos. Algumas vezes, o desejo de serem abertos com outras pessoas pode levá-los a revelar informações ou expressar sentimentos que sujeitos mais reservados prefeririam esconder. Por isso, eles são vistos algumas vezes como carentes de tato. No entanto, sua facilidade de se comunicar lhes permite sair de algumas situações difíceis causadas por esta falta de diplomacia.

## ALTA INFLUÊNCIA

A ênfase está na fuga do confronto através da persuasão, para evitar rejeição e provar que consegue resultados através das outras pessoas.



## SUBFATORES



**Sociabilidade**



**Entusiasmo**



**Autoconfiança**

### A TENDÊNCIA DESSA PESSOA INCLUI:

- Contatar pessoas
- Promover impressão favorável
- Verbalizar com clareza
- Criar um ambiente motivacional
- Promover entusiasmo
- Ajudar os outros
- Participar de grupos

### ESSA PESSOA PRECISA DE PESSOAS QUE:

- Concentrem-se na tarefa
- Procurem fatos
- Avaliem mais as pessoas pela razão
- Desenvolvam métodos sistemáticos
- Prefiram tratar com coisas
- Demonstrem independência

### ESSA PESSOA DESEJA UM AMBIENTE QUE INCLUA:

- Popularidade e reconhecimento social
- Reconhecimento público de suas habilidades
- Liberdade para se expressar
- Relacionamento democrático
- Ausência de controles e detalhes
- Oportunidade de verbalizar opiniões.

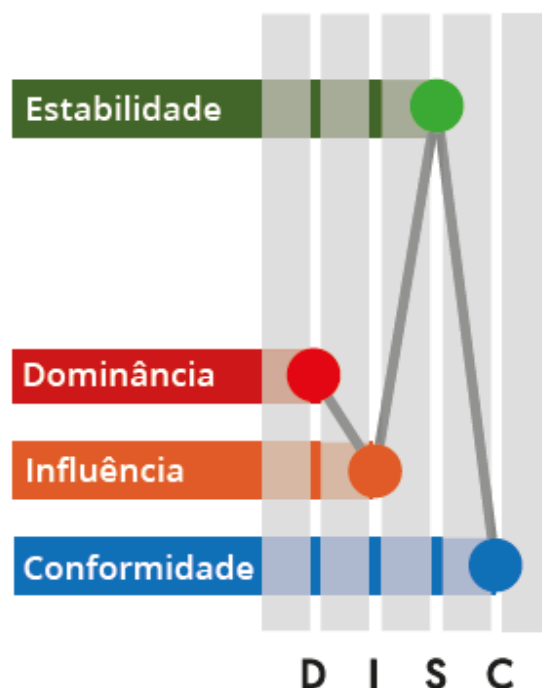
### PARA SER BEM-SUCEDIDA, ESSA PESSOA PRECISA:

- Controlar o tempo, se "d" ou "s" são baixos
- Objetividade na tomada de decisão
- Avaliação mais realista sobre os outros
- Definir prioridade, prazos e limites.

# ESTABILIDADE

**Estabilidade** é o terceiro fator DISC. Está representado pela letra “S”, a inicial da palavra em inglês *Steadiness*. Assim como o nome sugere, aqueles que demonstram alto nível de Estabilidade encaram a vida de forma ponderada e estável. São pacientes, pouco exigentes e, frequentemente, mostram maior simpatia e lealdade àqueles que os cercam.

Pessoas desse tipo são ouvintes pacientes e simpáticas. Interessam-se pelos problemas e sentimentos alheios e são capazes de realizar funções de apoio. Atuam de modo persistente e possuem poder de concentração que lhes permite desenvolver tarefas de forma estável. Enquanto outros tipos de perfis podem vir a ficar distraídos ou aborrecidos, os Altos S (pessoas com Estabilidade elevada) continuam trabalhando até concluírem a tarefa designada.



Altos S resistem a mudanças e preferem se estabelecer em ambientes previsíveis e constantes. Por natureza, eles atuam de forma ponderada e trabalham melhor quando recebem instruções claras e apoio. Por essa razão, evitam ao máximo conflitos ou confrontações. Por outro lado, esforçam-se para adotar o papel de pacificadores caso surja alguma disputa.

## ALTA ESTABILIDADE

A ênfase está na cooperação com os outros para completar a tarefa, na busca de segurança e ambiente estruturado.



## SUBFATORES



Paciência



Consideração



Persistência

### A TENDÊNCIA DESSA PESSOA INCLUI:

- Trabalhar sentada ou fixa em um posto
- Demonstrar paciência
- Desenvolver habilidades especializadas
- Concentrar-se em tarefas
- Acalmar pessoas agitadas

### ESSA PESSOA PRECISA DE PESSOAS QUE:

- Reajam rapidamente a mudanças inesperadas
- Gostem de desafios nas tarefas
- Envolvam-se em mais de uma atividade
- Ponham pressão sobre os outros
- Trabalhem em um ambiente imprevisível
- Sejam flexíveis de forma criativa

### ESSA PESSOA DESEJA UM AMBIENTE QUE INCLUA:

- Segurança
- Menor interferência na vida doméstica
- Limites claros
- Apreciação sincera
- Identificação com o grupo
- Procedimentos tradicionais

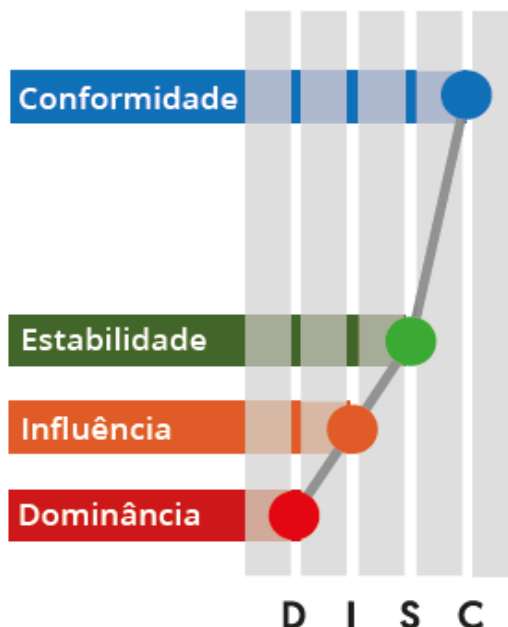
### PARA SER BEM-SUCEDIDA, ESSA PESSOA PRECISA:

- Preparar-se para mudanças
- Confirmação do seu valor próprio
- Saber como seu esforço pode ajudar o grupo
- Possuir colegas com competência similar
- Possuir diretrizes para alcançar tarefas
- Encorajamento de criatividade
- Confiança na habilidade dos outros

# CONFORMIDADE

**Conformidade** é o último fator DISC. Este é, talvez, o mais complexo dos quatro fatores. Tradicionalmente, Altos C (pessoas com elevado grau de Conformidade) eram classificados como “orientados por regras”. No entanto, pesquisas recentes mostram que esse fator representa um comportamento muito mais sofisticado.

Conformidade é o fator mais à direita do perfil DISC. Está relacionado à estrutura, detalhes e fatos. Aqueles que apresentam altos níveis de Conformidade são atraídos pela precisão e exatidão. Por serem naturalmente ponderados e reticentes em falar (a menos que sejam convidados), imaginam-se sem ambição. Por outro lado, em decorrência do estilo ponderado, eles tentam alcançar controle através de estruturas e procedimentos, insistindo nas regras e códigos de conduta para atingir seus fins.



Essa é a raiz do estilo “orientado por regras”, que mencionamos acima. Indivíduos com alto nível de Conformidade não gostam de ser pressionados e tendem a ser evasivos quando confrontados com problemas. Em situações de dificuldade, tendem a menosprezar os problemas ou adiar decisões, até que se tornem inevitáveis.

Uma pessoa com Alto C valoriza regras. Muitas vezes, esse aspecto afeta áreas de sua vida, não se restringindo a regras e estruturas empresariais, ou procedimentos pré-estabelecidos. Indivíduos desse tipo costumam ter códigos pessoais de comportamento. Também tendem a valorizar a etiqueta e a tradição. Devido ao profundo interesse por fatos e detalhes, é comum encontrar indivíduos com intenso conhecimento específico. Esse interesse na maneira como as coisas funcionam significa que eles são, frequentemente, atraídos para trabalhos técnicos, ou que envolvam a organização da informação – situação em que seus talentos podem aflorar.

## ALTA CONFORMIDADE

A ênfase está no trabalho com circunstâncias existentes para promover qualidade em produtos ou serviços. Área técnica de alta especialização. Fuga de conflitos e problemas.



### SUBFATORES



Conexão



Exatidão



Perceptividade

#### A TENDÊNCIA DESSA PESSOA INCLUI:

- Seguir direções e padrões
- Concentrar-se em detalhes
- Trabalhar sob circunstâncias controladas
- Tratar os outros com diplomacia
- Verificar a exatidão das coisas
- Pensar de maneira crítica

#### ESSA PESSOA PRECISA DE PESSOAS QUE:

- Tenham visão sistêmica
- Prefiram lidar com pessoas
- Sejam diretas e objetivas
- Administrem problemas e conflitos

#### ESSA PESSOA DESEJA UM AMBIENTE QUE INCLUA:

- Regras e procedimentos claros
- Informação de rotinas de trabalho
- Ambiente estruturado
- Encorajamento
- Fazer parte de um grupo
- Trabalhar na sua área de especialização

#### PARA SER BEM-SUCEDIDA, ESSA PESSOA PRECISA:

- Trabalhar na sua área de especialização
- Ser mais direta e objetiva em suas atividades
- Objetividade na tomada de decisão
- Priorizar tarefas e cumprir prazos
- Ser mais firme com os outros, se "d" é baixo



# RESUMO GERAL DAS CARACTERÍSTICAS DISC

Características	Dominância	Influência
Predominância comportamental	Temperamento forte, independência, impaciência, não demonstra afetividade.	Confiança, entusiasmo, afetividade, facilidade para relacionamentos interpessoais.
Busca resultado através de	Domínio, interdependência, direção, poder.	Prestígio, persuasão, aprovação e popularidade. Foco no relacionamento.
Valoriza nos outros	Capacidade de concluir tarefas rapidamente. Força e poder.	Verbalização e flexibilidade, habilidade de comunicação e aceitação positiva.
Influencia os outros por	Temperamento forte, persistência, intimidação, direcionamento.	Abordagem amigável, elogios, favores, atendimento pessoal e relacionamento.
Ênfase (maior força que pode se transformar na sua maior fraqueza)	Impaciência, confronto, agressividade.	Entusiasmo, elogios, otimismo, atuação não-direta, tolerância.
Temores	Lentidão e dependência.	Ambiente fixo, com pouca diversidade de pessoas. Perda do reconhecimento social, ficar sozinho.
Medo básico	Equivocar-se, não conseguir realizar.	Não agradar, ser rejeitado.
Deve atentar para	Paciência, atenção às pessoas, humildade, consideração, traçar objetivos coletivos. Saber ouvir mais.	Abordagem direta, controle de tempo e emocional, dados analíticos, foco, prazos reais. Avaliar pessoas pela razão.



# RESUMO GERAL DAS CARACTERÍSTICAS DISC

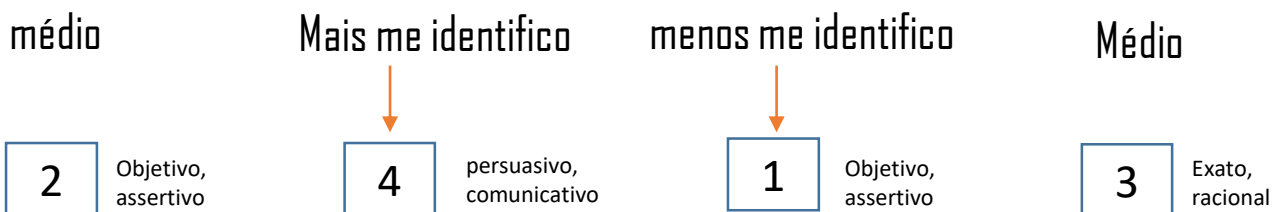
Características	Estabilidade	Conformidade
Predominância comportamental	Moderação, consistência, previsibilidade, fácil de lidar.	Evita confronto interpessoal, postura defensiva e expressão contida.
Busca resultado através de	Persistência, consistência, continuidade, organização.	Exatidão, controles, regras e procedimentos com perfeição.
Valoriza nos outros	O que complementa gerando mais qualidade no relacionamento.	Capacidade cognitiva, ideias lógicas, atenção e detalhes.
Influencia os outros por	Paciência, consistência, consistência do desempenho.	Dados concretos, argumentos lógicos, determinação do ritmo, desenvolvimento de sistemas.
Ênfase (maior força que pode se transformar na sua maior fraqueza)	Teimosia, modéstia, conservadorismo e repetição.	Análise, muita aderência a regras, crítica.
Temores	Envolvimento pessoal, exposição de ideias, mudança e desorganização.	Emoções e ações não racionais. Perda de argumentação.
Medo básico	Perder a segurança.	Errar.
Deve atentar para	Entusiasmo e flexibilidade, aceitar outros estilos de comportamento. Usar métodos de atalho.	Consciência dos sentimentos, verbalização da emoção. Tentar trabalhar mais em equipe.

# VAMOS CONHECER O SEU PERFIL DISC?

Trata-se de um questionário rápido que deve ser respondido intuitivamente, permitindo a identificação do perfil seu perfil predominante.

A preenchimento é bem simples e rápido. A cada linha, existe um grupo de quatro palavras distintas e que expressam características comportamentais diferentes.

Para realizar o DISC, você deve numerar (em linha) de com peso de 1 à 4 sendo **4 a característica que mais se identifica e 1 a que menos se identifica.** Veja exemplo abaixo:



*O questionário deve ser respondido em no máximo 5 minutos (agende seu relógio) e durante o preenchimento você não pode ser interrompido.*

# QUESTIONÁRIO

Poderoso,  
ágil,  
eficiente

Pensa rápido,  
aberto,  
se expõe

Altruísta,  
empático,  
cuidador

Metódico,  
reflexivo,  
detalhista

Autoconfiante,  
independente,  
dominante

Comunicativo,  
alegre,  
extrovertido

Acolhedor,  
amigável,  
paciente

Autodisciplinado,  
atento a detalhes,  
cuidadoso

Pró-ativo,  
empreendedor,  
corajoso

Participativo,  
relacional,  
flexível

Agradável,  
tranquilo,  
organizado

Criterioso,  
cuidadoso,  
especialista

Prático,  
rápido,  
eficiente

Persuasivo,  
estimulador,  
contagante

Calmo,  
rotineiro,  
constante

Idealizador,  
perfeccionista,  
uniforme

Objetivo,  
assertivo,  
focado em result.

Preza pelo prazer,  
emotivo,  
divertido

Conciliador,  
conselheiro,  
bom ouvinte

Segue regras,  
sistemático,  
sensato

Determinado,  
firme,  
enérgico

Criativo,  
falante,  
distraído

Comedido,  
amável,  
mediador

Preciso,  
lógico,  
racional

Lutador,  
combativo,  
agressivo

Participativo,  
facilitador,  
influenciador

Auto-controlado,  
conservador,  
responsável

Profundo,  
perceptivo,  
estratégico

Automotivado,  
pioneiro,  
impulsionador

Articulado,  
empolgante,  
motivador

Persistente,  
prevenido,  
tolerante

Exato,  
exigente,  
estruturado

Resolvidor,  
destemido,  
desafiador

Vaidoso,  
simpático, gosta de  
reconhecimento

Aconselhador,  
harmônico,  
apoioador

Ponderado,  
ordenador,  
analisador

Competitivo,  
assume riscos,  
desbravador

Entusiasmado,  
impulsivo,  
otimista

Moderado,  
equilibrado,  
estável

Teórico,  
conservador, aprofunda  
conhecimentos

TOTAL

TOTAL

TOTAL

TOTAL

# RESULTADO

Após preenchido **some** as colunas de todas as questões conforme exemplo abaixo (*\*importante que todas as questões do exercício sejam preenchidas. Esse exemplo com 3 questões é apenas ilustrativo*).

+	3	Automotivado, pioneiro, impulsionador	1	Articulado, empolgante, motivador	2	Persistente, prevenido, tolerante	4	Exato, exigente, estruturado
+	4	Resolvidor, destemido, desafiador	2	Vaidoso, simpático, gosta de reconhecimento	3	Aconselhador, harmônico, apoiador	1	Ponderado, ordenador, analisador
	4	Competitivo, assume riscos, desbravador	1	Entusiasmado, impulsivo, otimista	3	Moderado, equilibrado, estável	2	Teórico, conservador, aprofunda conhecimentos
=	TOTAL 11		TOTAL 4		TOTAL 8		TOTAL 7	

CADA COLUNA REPRESENTA UM PERFIL

D I S C

Seu resultado demonstra qual o provável comportamento da sua essência. Na figura acima chegamos a conclusão que o fator “D” é predominante.