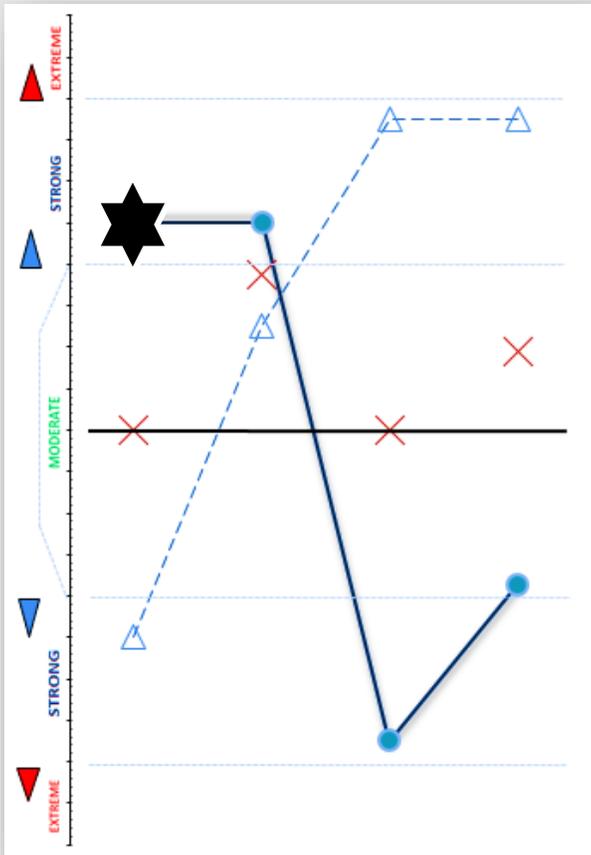


4 Dimensões | 8 Fatores

As nomenclaturas utilizadas a seguir definem individualmente as características dos tipos comportamentais e atendem à amplitude de informações necessárias para analisar e conduzir processos de desenvolvimento das pessoas.

DECISION Decisão - Orientação do Pensamento à Decisão	D	DOMINANT – DOMINANTE: Orientação para lógica e conceitos entre os fatos percebidos. Menor consideração para valores pessoais e sentimentos e maior para decisões justas. Autonomia, controle, objetivos e imparcialidade.
	N	NOT DOMINANT – NÃO DOMINANTE: Orientação ao valor intrínseco. Sentimento, harmonia e observação dos valores pessoais. Relacionamentos e consenso. Maior reação e menor antecipação. Subjetividade, condolência e compartilhamento.
ENERGY Energia	E	OUTSIDE – EXTERNA: A energia flui para o ambiente externo, fatos e pessoas. Comunicabilidade, sociabilidade e fluência. Atuação por meio das pessoas. Menor profundidade de pensamento - FAZ-PENSA-FAZ. Extroversão.
	I	INSIDE – INTERNA: A energia flui para o mundo interno de impressões e emoções. Reserva e retraimento. Esmero e cuidado. Interesse na ideia ou conceito. Maior profundidade de pensamento - PENSA-FAZ-PENSA. Introversão.
DRIVE Impulso ou Movimento	F	FLEXIBLE – FLEXÍVEL: Adaptabilidade e flexibilidade com o tempo. Abertura, entendimento e percepção. Adaptabilidade e adequação à adversidade. Contemplação e espontaneidade. Receptividade e observação.
	T	TENSE – TENSA: Ritmo acelerado e menos percepção. Agitação e ansiedade. Controle do que ocorre e imposição pelo tempo. Pensamento organizado e planejado. Comunicação intensa. Temperamento nervoso.
ATTENTION Atenção. Como conduz e dá significado às informações	F	FORMAL – FORMAL: Formalismo e foco no real e no concreto. Ações “aqui e agora”. Tradicional, pouco inovador e menor risco. Processos e metodologia. Preferência pelas partes e menos pelo “todo”. Detalhes e padrões.
	I	INFORMAL – INFORMAL: Pressentimentos. Foco em inspirações e palpites. Preferência pelo grande cenário e variação (inovação). Menos detalhes e rotinas. Contestam padrões e optam pela mudança. Desvinculação, Informalismo.





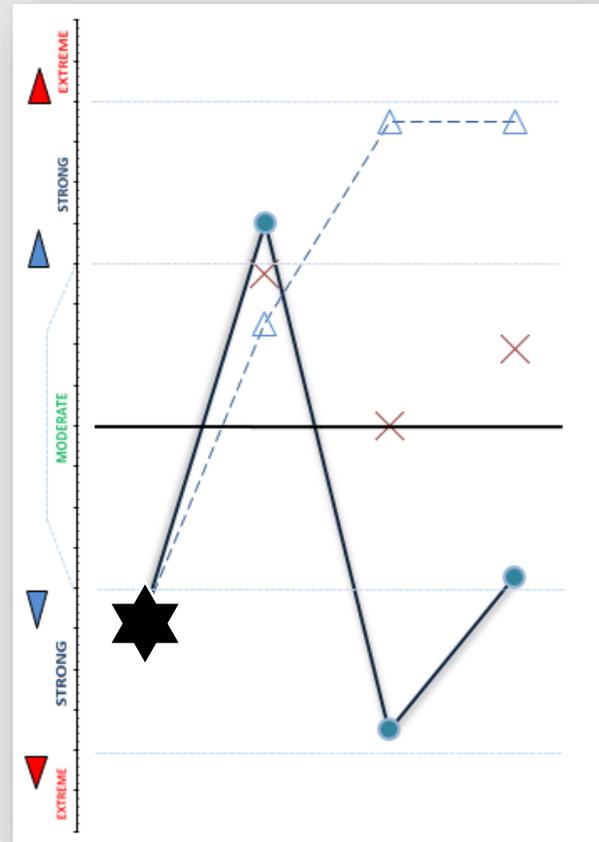
DECISION DOMINANT DECISÃO DOMINANTE - D

Conceito: Este fator racional orienta as decisões com lógica e imparcialidade. Considera critério, firmeza de propósitos independentemente de questões emocionais. Classifica as coisas e opta por decisões justas.

Comportamentos Associados: autoconfiança, crítica, autoridade, imposição, realização e estratégia.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte? Gostam de autonomia (maior para Attention Informal). Não gostam de serem controlados e são mais objetivos ao se expressar e agir. Em seus processos de decisão sobre assuntos profissionais ou pessoais optam pela justiça. Notadamente mais críticos e exigentes com a qualidade no que fazem, são mais firmes nos seus propósitos e os outros reparam mais determinação (maior para Drive Tense – menor para Energy Outside) São mais estrategistas (maior para Attention Informal). Se posicionam na dianteira e aos outros parecem mais atrevidos ou arrogantes (maior para Energy Outside).

Importante: Este fator sofre influência muito forte do fator Attention Formal quando ambos estão posicionados em qualquer intensidade no nível superior do gráfico (acima da linha média no gráfico de linhas contínuas) e alinhados em suas posições.



DECISION NOT DOMINANT DECISÃO NÃO DOMINANTE - N

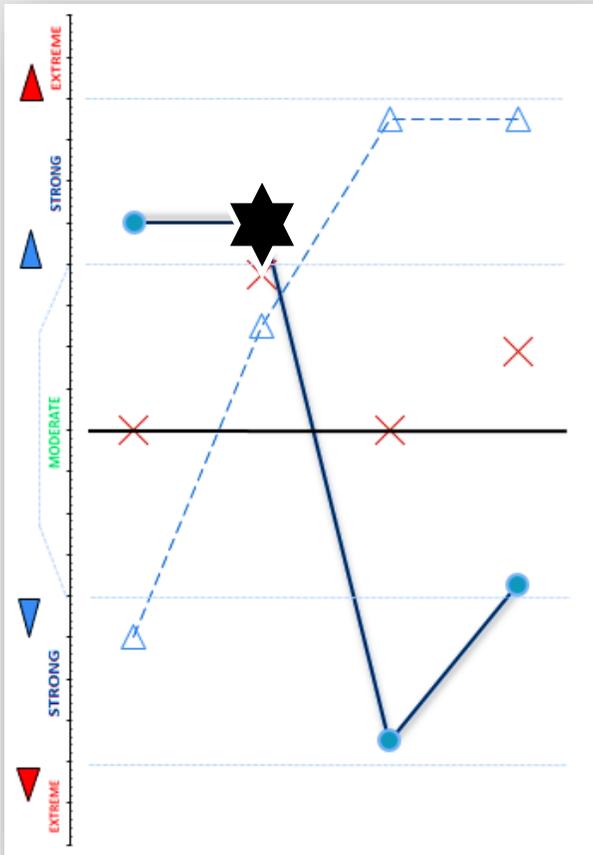
Conceito: Este fator racional orienta as decisões para questões emocionais e sentimentos. Considera impacto nos outros, os valores e maneiras para ajudar. Opta por decisões compartilhadas.

Comportamentos Associados: complacência, harmonia, reatividade, influenciável, colaboração, trabalho em equipe.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte?

Este fator é diretamente relacionado à habilidade natural para relacionamentos (maior para Energy Outside). A subjetividade é mais presente, assim como a “reação” – pouca antecipação aos fatos. Os outros tem mais facilidade para se aproximar de pessoas com este fator mais forte, pois a acessibilidade é sempre presente (maior para Drive Flexible).

São condolentes e preferem um ambiente consensual e pacífico. São agradáveis e ajudam os outros. São mais submissos e omitem críticas. Precisam ser aceitos e farão tudo para isso. Compartilham decisões. São pessoas mais influenciáveis.

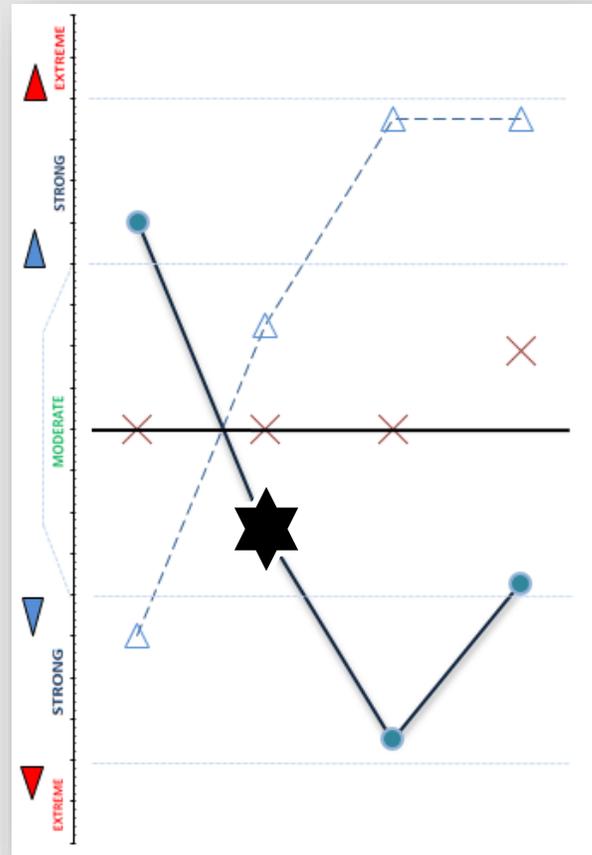


ENERGY OUTSIDE ENERGIA EXTERNA – EXTROVERSÃO - E

Conceito: Este fator orienta as ações e pensamentos para fora (mundo externo), contemplando objetos e pessoas. Comunicabilidade, sociabilidade e fluência. Facilidade para fazer e manter relacionamentos. Extrovertidos, fazem, pensam e fazem.

Comportamentos Associados: influência, foco nas pessoas e relacionamentos, fluência e articulação, enfrentamento, entusiasmo, energia.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte? São ativos (maior para Drive Tense e Decision Dominant) e optam por atuar com e por meio dos outros. Não se importam em trabalhar em ambientes mais agitados. Pensam menos antes de fazer alguma atividade e depois param para ver o que fizeram, corrigindo ou dando significado. São menos profundos e se interessam pela imagem. Se comunicam bem, gostam de conhecer pessoas diferentes e confiam nos outros (maior para Attention Informal). Representam a maioria das pessoas.



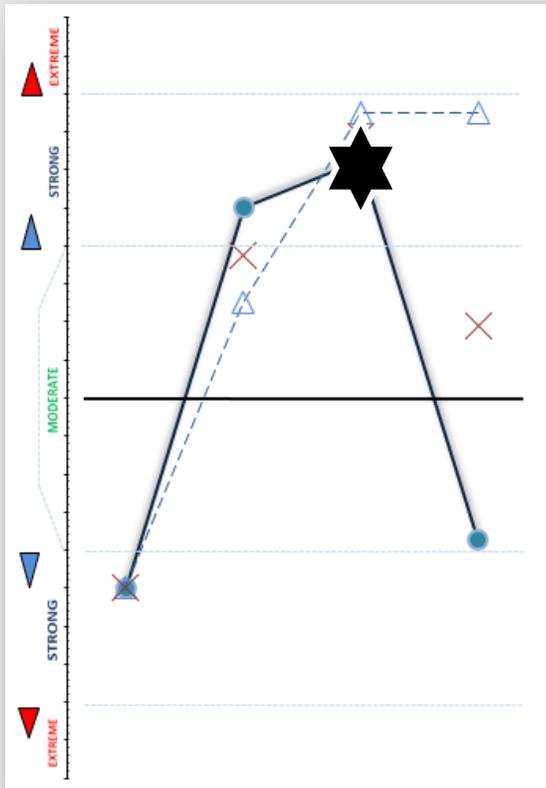
ENERGY INSIDE ENERGIA INTERNA – INTROVERSÃO - I

Conceito: Fator que orienta ações e pensamentos para o interior (mundo interno) e aos pensamentos, às ideias e reflexões. A concentração e pensamento anterior conduzem às ações. Introvertidos, pensam, fazem e pensam.

Comportamentos Associados: cuidado, sigilo, conhecimento profundo, consciente, imaginativo, timidez, ofensa, solidão.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte?

Gostam de tranquilidade para concentrarem-se. São cuidadosos com detalhes (maior para Attention Formal). Estão interessados na ideia ou conceito que está por trás do trabalho (maior para Decision Dominant) e de analisar os fatos com maior profundidade e entendimento (maior para Attention Formal). São mais ponderados para agir e também inseguros. Aos outros parecem fechados e frios (maior para Drive Tense). Tem problemas com comunicação. Gostam de criar (maior para Attention Informal e Decision Dominant).



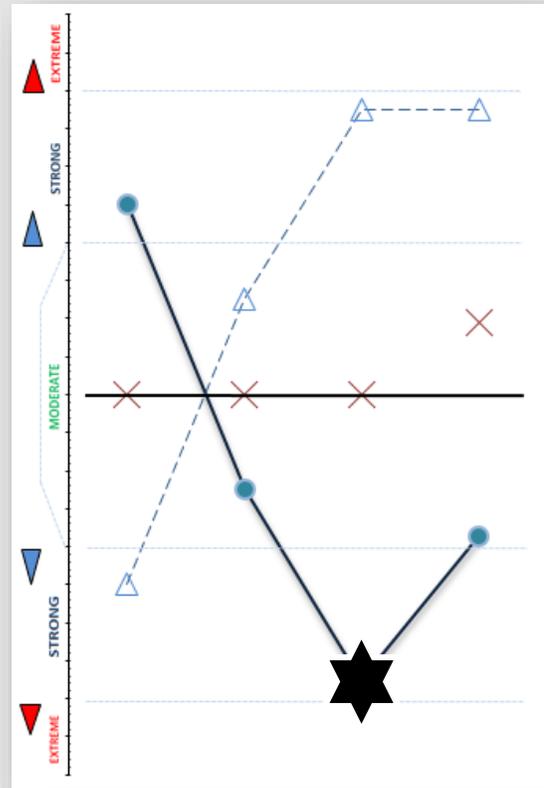
DRIVE FLEXIBLE
IMPULSO/MOVIMENTO FLEXÍVEL - F

Conceito: Movimentos e ações mais flexíveis são atribuídas a pessoas mais pacientes e que utilizam o tempo com mais tranquilidade. Adaptação, estabilidade e abertura distinguem este fator.

Comportamentos Associados: boa memória, rotineiro, percepção, passividade, reatividade, despreocupação, metodologia.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte?

São pessoas bem-humoradas e sorridentes que percebem situações adversas com facilidade e buscam adequar-se (maior para Decision Not Dominant). Atuam com consistência e adaptação forte em ambientes rotineiros (maior para Attention Formal). Utilizam muito bem o tempo disponível. Seu ponto forte é a paciência e flexibilidade em relação ao tempo.



DRIVE TENSE
IMPULSO/MOVIMENTO TENSO - T

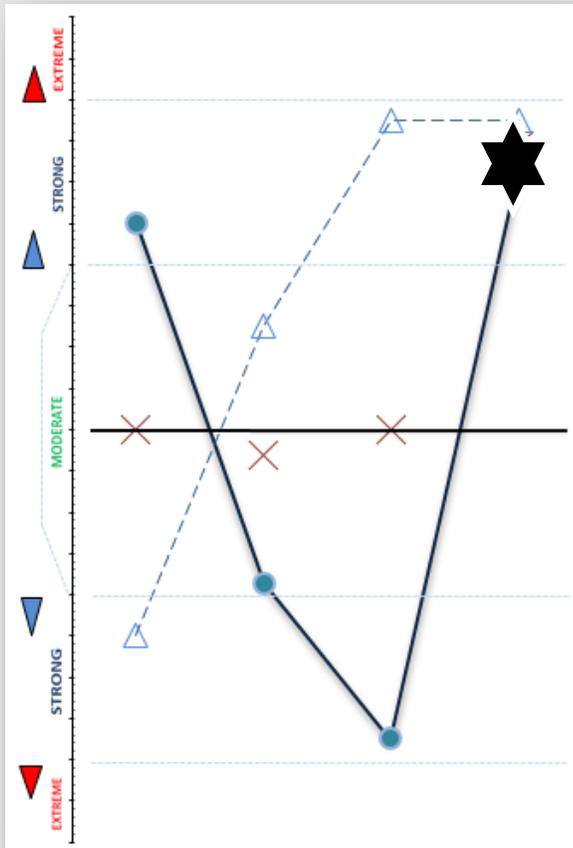
Conceito: Movimentos e ações inquietas e justificadas por ansiedade para concluir. A atividade é necessária e deve ser contínua. Aprendizado rápido e impulso competitivo.

Comportamentos Associados: impaciência, dinamismo, velocidade. Tensão e preocupação contínua, comunicação curta, cobrança e controle.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte?

Pessoas mais agitadas que encurtam os processos de comunicação (maior para Decision Dominant). Acumulam diversas tarefas e são mais rápidos. São tensos e expressam ansiedade e nervosismo. “O impulso para realizar”. Quando sua identificação é forte ou extrema ele exerce influência nos demais fatores (mais forte para Decision Dominant).





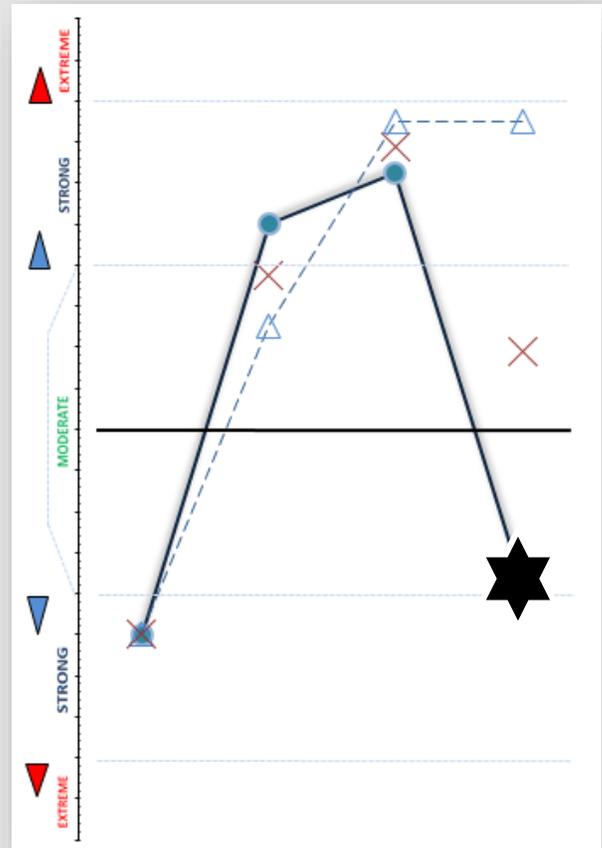
ATTENTION FORMAL
ATENÇÃO FORMAL - F

Conceito: O formalismo demanda atendimento das situações “conforme” aquilo que já é determinado e esperado, sem novidades. O foco é realidade e pensar no concreto, na praticidade e no “aqui e agora”.

Comportamentos Associados: tradicional, detalhamento, seguimento de regras e procedimentos, ações cadenciadas conforme processos definidos, segurança.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte?

São pessoas que optam por manter as coisas funcionando. Garantir a realização, sem riscos (maior para Energy Inside e Drive Flexible). Detalhistas, enxergam partes, fazem rotinas (maior para Drive Flexible). Fidelidade, cautela e pouca delegação (maior para Decision Dominant). São dependentes de estrutura e regras claras, não fazem mudanças e seguem o que está instituído.



ATTENTION INFORMAL
ATENÇÃO INFORMAL - I

Conceito: A intuição, os pressentimentos, palpites ou inspirações. Os fatos são apreendidos no seu conjunto. Foco em possibilidades futuras e visões. Aprendizado de novos conhecimentos com desinibição.

Comportamentos Associados: não convencional, informalidade, riscos, jogo de cintura e improviso, delegação.

Quais atitudes e modos usuais que se notam nas pessoas com este fator mais forte?

Pessoas que gostam de diversidade de ações (maior para Drive Tense). Delegam atividades operacionais e detalhes, rotinas e procedimentos (mais forte para Decision Dominant). Gostam de novidades constantes e de criar as mesmas. Contestam e querem colocar o seu jeito (maior para Decision Dominant). Desinibidos e corajosos. Aceitam trabalhos desafiantes e focam na amplitude (big picture – maior para Decision Dominante). Gostam de opinar (maior para Decision Dominant e Drive Tense).

DECISION	ENERGY	DRIVE	ATTENTION
DOMINANT	OUTSIDE	FLEXIBLE	FORMAL
NOT DOMINANT	INSIDE	TENSE	INFORMAL