Seu estilo comportamental

Relatório de exemplo - Pessoa exemplo - 25/11/2026

Dominância

Ritmo rápido, foco em resultados e desafios.

Intensidade: Muito marcado

Muito marcado. Este estilo aparece na maior parte das situações. O seu maior ganho está em ajustar a forma de agir para quem funciona diferente de você.

SEU ESTILO DOMINANTE

Dominância

10 de 12

Ritmo rápido, foco em resultados e desafios.

SEU ESTILO SECUNDÁRIO

Influência

8 de 12

Ritmo rápido, foco em pessoas e ideias.

ESTILO MENOS PRESENTE

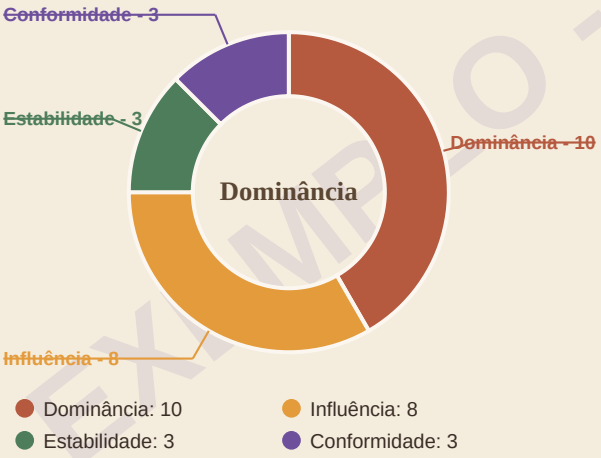
Estabilidade e Conformidade

3 de 12

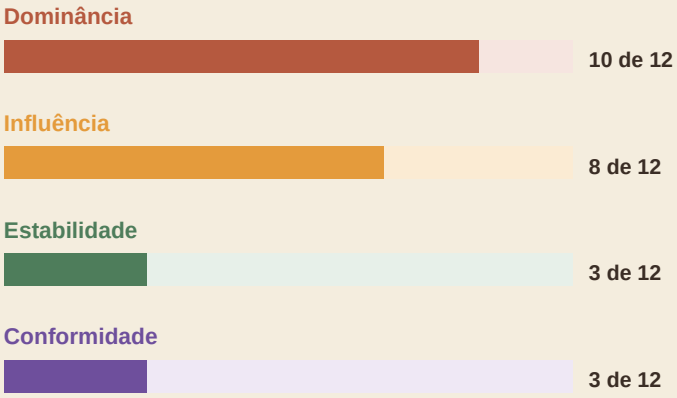
Ritmo ponderado, foco em pessoas e constância.

Seus gráficos

Como os seus pontos se distribuem



Pontos por estilo (0 a 12)



Ritmo e foco



Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.

Instrumento didático de percepção de estilo baseado no modelo DISC. Frases de redação própria. Não é o DISC comercial nem avaliação validada; descreve preferência de comportamento, e não capacidade ou desempenho.

Seu perfil combinado

Realizador que mobiliza (Dominância + Influência)

Decide rápido e convence pelo entusiasmo. Mobiliza pessoas para metas ambiciosas e abre caminhos novos. Atenção a prometer demais e a passar por cima de detalhes.

Perfil completo: Dominância

Como você age

Decide rápido, vai direto ao ponto e assume o comando quando percebe que ninguém está conduzindo. Prefere agir a discutir por muito tempo, enfrenta obstáculos de frente e mede o próprio dia pelo que foi resolvido.

O que motiva você

Desafios, autonomia para decidir, metas ambiciosas e resultados visíveis. Ganha energia quando pode mudar algo que não funciona.

O ambiente em que você rende mais

Ágil, com objetivos claros, liberdade para escolher o caminho e pouca burocracia. Reuniões curtas e decisões tomadas na hora.

O que desgasta você

Lentidão, indecisão, excesso de regras e controle sobre como você faz o trabalho.

Como você funciona em atrito

Enfrenta o conflito de frente e rápido. Tende a elevar o tom, argumentar para vencer e encerrar a discussão com uma decisão, às vezes antes de os outros terminarem de falar.

Como você fica sob pressão

Mais controlador, impaciente e direto. Pode atropelar pessoas e ouvir pouco.

Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.

Instrumento didático de percepção de estilo baseado no modelo DISC. Frases de redação própria. Não é o DISC comercial nem avaliação validada; descreve preferência de comportamento, e não capacidade ou desempenho.

Seus pontos fortes

- Senso de urgência
- Coragem para decidir
- Foco em resultado
- Capacidade de destravar situações paradas

Pontos de atenção

- Parecer autoritário ou insensível
- Decidir sem ouvir quem executa
- Subestimar riscos e detalhes
- Deixar pouco espaço para a contribuição dos outros

Como a sua comunicação costuma soar para os outros estilos

Dominância falando com Dominância

Como costuma soar

Objetivo e direto, mas duas pessoas deste estilo podem disputar o comando.

Ajuste

Combinem no início quem decide o quê.

Dominância falando com Influência

Como costuma soar

Frio e apressado, sem espaço para ideias.

Ajuste

Comece com um minuto de conversa e reconheça a contribuição antes de ir ao ponto.

Dominância falando com Estabilidade

Como costuma soar

Agressivo e impositivo, gerando insegurança.

Ajuste

Diminua o ritmo, explique o porquê e dê tempo para a pessoa se adaptar.

Dominância falando com Conformidade

Como costuma soar

Precipitado e superficial.

Ajuste

Traga dados, critérios e prazos, e aceite perguntas antes da decisão.

Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.

Instrumento didático de percepção de estilo baseado no modelo DISC. Frases de redação própria. Não é o DISC comercial nem avaliação validada; descreve preferência de comportamento, e não capacidade ou desempenho.

O que o seu estilo secundário acrescenta

Influência

Como você age

Conecta pessoas, fala com entusiasmo e contagia o grupo com ideias novas. Pensa em voz alta, cria clima e prefere convencer a impor.

O que motiva você

Reconhecimento, convivência, liberdade para criar e espaço para ter voz.

Pontos de atenção

Pouco acompanhamento do que foi combinado; otimismo excessivo com prazos; dificuldade de dar notícias difíceis; dispersão.

Estilo menos presente

Estabilidade

É o estilo com que você tende a ter mais atrito, porque funciona de um jeito diferente do seu. Observe quem funciona assim no seu time e use o ajuste abaixo nas conversas com essas pessoas.

Como costuma soar

Agressivo e impositivo, gerando insegurança.

Ajuste

Diminua o ritmo, explique o porquê e dê tempo para a pessoa se adaptar.

Conformidade

É o estilo com que você tende a ter mais atrito, porque funciona de um jeito diferente do seu. Observe quem funciona assim no seu time e use o ajuste abaixo nas conversas com essas pessoas.

Como costuma soar

Precipitado e superficial.

Ajuste

Traga dados, critérios e prazos, e aceite perguntas antes da decisão.

Seu plano de desenvolvimento

Semanas 1 e 2	Semanas 3 e 4	Como saber que funcionou
Antes de decidir, faça uma pergunta aberta e espere a resposta inteira, sem interromper.	Em uma decisão por semana, peça a opinião de quem vai executar antes de dar a palavra final e explique o porquê da decisão.	As pessoas trazem objeções antes da decisão, e não depois.

Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.

Instrumento didático de percepção de estilo baseado no modelo DISC. Frases de redação própria. Não é o DISC comercial nem avaliação validada; descreve preferência de comportamento, e não capacidade ou desempenho.

Perguntas para reflexão

Use este espaço para transformar a leitura em observações e próximos passos.

1. Em qual situação recente o seu estilo ajudou, e em qual atrapalhou?

2. Quem no seu time tem o estilo menos presente em você? Como costuma ser a conversa com essa pessoa?

3. O que muda no seu estilo quando você está sob pressão?

4. Que ajuste pequeno você testa nesta semana?

EXEMPLO - GAYA MACHADO

Instrumento didático de percepção de estilo baseado no modelo DISC. Frases de redação própria. Não é o DISC comercial nem avaliação validada; descreve preferência de comportamento, e não capacidade ou desempenho.

Base teórica: Instrumento autoral inspirado no modelo DISC, de William Moulton Marston.

Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.

Instrumento didático de percepção de estilo baseado no modelo DISC. Frases de redação própria. Não é o DISC comercial nem avaliação validada; descreve preferência de comportamento, e não capacidade ou desempenho.