deepfy CORP

MEU GUIA

Um mapa para entender quem você é
e desenvolver quem pode se tornar.

INTELIGÊNCIA COMPORTAMENTAL BASEADA NO REFERENCIAL DISC

ESTE GUIA É DE

Liliane Carmo

Meu Perfil Comportamental · 05/04/2026

Antes de decidir para onde ir, vale entender quem está fazendo a viagem.

Olá, Liliane!

Este guia foi criado para ajudar você a compreender melhor algumas características importantes do seu jeito de **pensar**, **agir**, **aprender**, **se relacionar** e **tomar decisões**. Ao longo das próximas páginas, você encontrará pistas sobre suas **forças**, **preferências**, **motivações** e **oportunidades de desenvolvimento**.

A base é o **DISC**, um modelo usado para compreender tendências de comportamento. No Deepfy, trabalhamos com **quatro grandes estilos**.



Decisor

Ação, desafio e resultado.



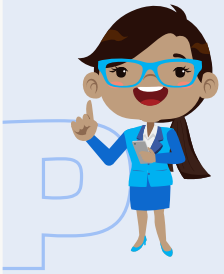
Interativo

Comunicação, influência e conexão.



Organizador

Reflexão, estabilidade e consideração.



Ponderado

Estrutura, precisão e organização.

Mas lembre-se: nenhum perfil é capaz de definir completamente uma pessoa. Você é resultado das suas experiências, escolhas, relações, valores e de tudo aquilo que ainda irá aprender e desenvolver.

Por isso, use este relatório como um mapa.
Ele não determina seu destino.

Ele ajuda você a compreender melhor de onde está partindo.

Dois eixos, quatro perfis.

Todo perfil se posiciona em dois eixos: o ritmo com que a pessoa decide e age, e o foco predominante da atenção, em tarefa ou em pessoas.



Como reconhecer em uma conversa

Decisor	Vai direto ao ponto e pergunta pelo resultado antes de perguntar pelo processo.
Interativo	Puxa conversa, fala por histórias e exemplos, e traz energia para a sala.
Organizador	Escuta mais do que fala e pede tempo antes de fechar qualquer decisão.
Ponderado	Pergunta pelo passo a passo, pelo prazo e pelo critério do que está pronto.

> Todos nós apresentamos características dos quatro perfis, em intensidades diferentes. Perfil descreve preferência, não capacidade.

Perfis são tendências, não regras fixas.

Liliane, deixe o Deepfy apresentar você.

SEU PERFIL COMBINADO

Persuasivo

Interativo + Decisor



Liliane tende a chegar aos ambientes trazendo entusiasmo, iniciativa e uma facilidade natural de conectar pessoas.

Pessoas com essa combinação costumam se sentir estimuladas por desafios novos, reconhecimento e liberdade para decidir.

Seu perfil predominante é Interativo, acompanhado de uma presença importante do perfil Decisor. Juntos, eles formam o perfil combinado Persuasivo, que costuma unir comunicação e coragem para mover as coisas.

Essa combinação pode favorecer especialmente sua capacidade de mobilizar equipes, sustentar ritmo e destravar decisões que ficaram paradas.

Ao mesmo tempo, algumas características podem exigir maior atenção, especialmente quando aparecem em excesso. A mesma força que convence pode, em excesso, dispersar o foco no meio do caminho. No seu caso, vale observar aspectos relacionados a consideração, exatidão e paciência.

Nas próximas páginas, você entenderá melhor como essas características aparecem no seu dia a dia e como poderá utilizá-las a seu favor.

Liliane em 30 segundos

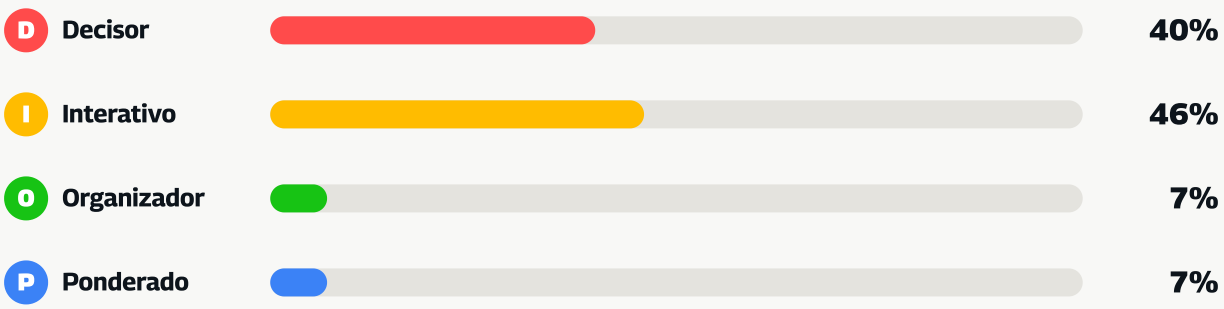
SEU PERFIL PREDOMINANTE

Interativo

SEU PERFIL COMBINADO

Persuasivo

SEU RESULTADO



Você apresenta uma combinação equilibrada entre Interativo e Decisor. Os percentuais representam tendências comportamentais, não características fixas.

SUAS QUATRO FORÇAS QUE MAIS APARECEM

- Entusiasmo
- Autoconfiança
- Automotivação
- Independência

QUANDO VOCÊ ESTÁ NO SEU MELHOR

Quando tem uma causa clara, gente por perto e liberdade para conduzir do seu jeito.

MERECE ATENÇÃO

- Consideração
- Exatidão
- Paciência

Você tende a funcionar como um Interativo

SUA POTÊNCIA

- Habilidades sociais destacadas
- Carisma e influência
- Motivação e inspiração
- Conexões emocionais fortes
- Criação de ambiente harmonioso

O QUE TE ENERGIZA

- Ambiente dinâmico
- Variedade de tarefas
- Ambiente colaborativo
- Reconhecimento e elogios
- Celebração de conquista

QUANDO APARECEM EM EXCESSO

- Influência constante.
- Podem se comprometer com mais coisas do que podem efetivamente realizar, devido ao entusiasmo pelas interações sociais.

PERGUNTE-SE

Como posso usar minha capacidade de influenciar e conectar pessoas sem perder o foco no que realmente importa?

Mas você não é apenas um perfil.

PREDOMINANTE
Interativo
Comunicação, influência e conexão.

\+

SECUNDÁRIO
Decisor
Ação, desafio e resultado.

=

Persuasivo
Seu perfil combinado

Pessoas com o perfil persuasivo tendem a gostar de trabalhar com e por meio de pessoas para atingir seus próprios objetivos. Elas facilmente ganham apoio e respeito por sua personalidade extrovertida e persuasiva.

NO DIA A DIA Entusiastas e confiantes.	**MOTIVADO POR** Status, prestígio e autoridade.	**JULGA POR** Flexibilidade e capacidade de se expressar.
INFLUENCIA POR Habilidades verbais e natureza amigável e aberta.	**VALOR NO TIME** Preparadas e confiantes, delegam, vendem e fecham.	**USO EXCESSIVO** Influência constante.
SOB ESTRESSE São influenciados e tendem a transparecer que estão bem.	**MEDOS** Rejeição social e rotina ou ambiente fixo.	**ATENÇÃO** Perdem o foco com facilidade.

QUANDO TRABALHA A SEU FAVOR

- Comunicação com decisão: você conversa e conclui na mesma conversa.
- Entusiasmo com coragem: topa começar antes de ter todas as garantias.
- Conexão com movimento: junta gente e ainda tira do papel.

QUANDO PRECISA DE EQUILÍBRIO

- Velocidade × Profundidade
- Entusiasmo × Consistência
- Persuasão × Escuta

O que aparece com mais força em você

Estas competências apareceram com intensidade relevante no seu resultado. Não são talentos absolutos: são tendências que você pode usar de propósito.

Entusiasmo

Você tende a contagiar quem está por perto e a criar movimento.

USE ISSO PARA
abrir um projeto novo e trazer o time junto na largada

QUANDO APARECE EM EXCESSO
pode gerar expectativa maior do que a entrega comporta

Autoconfiança

Você tende a se posicionar e a assumir desafios sem esperar garantias.

USE ISSO PARA
sustentar uma posição impopular quando você tem convicção

QUANDO APARECE EM EXCESSO
pode reduzir o espaço para dúvida útil e para a opinião alheia

Automotivação

Você tende a começar sem esperar autorização e a sustentar o próprio ritmo.

USE ISSO PARA
destravar projetos que dependem de alguém dar o primeiro passo

QUANDO APARECE EM EXCESSO
pode seguir sozinho quando o time ainda precisava ser trazido junto

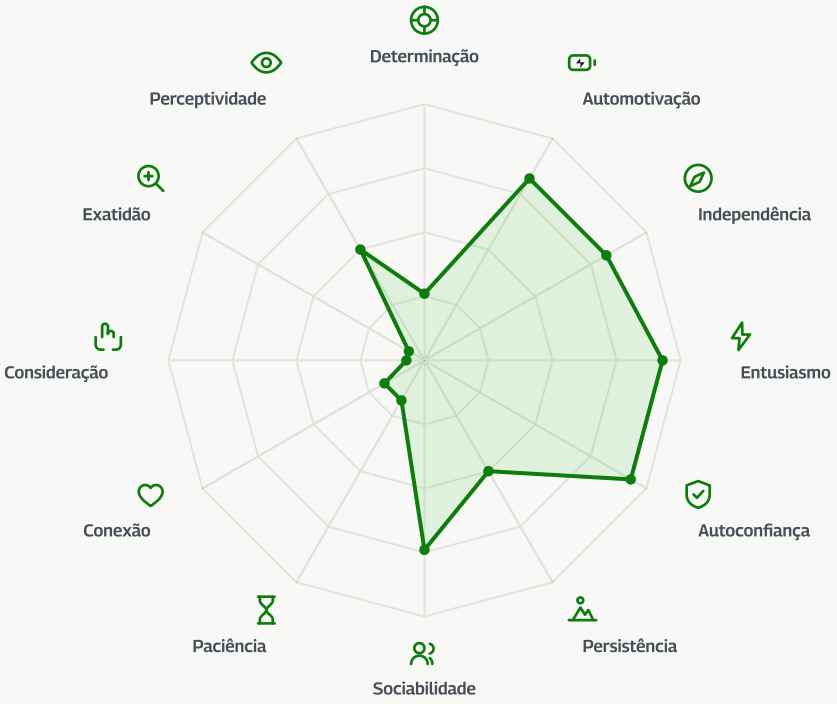
Independência

Você tende a se sentir à vontade para conduzir sem supervisão próxima.

USE ISSO PARA
assumir frentes que exigem dono claro e liberdade de execução

QUANDO APARECE EM EXCESSO
pode decidir sozinho algo que ganharia com mais gente na conversa

12 competências que ajudam a entender como você funciona



APARECEM COM MAIOR INTENSIDADE

- Entusiasmo
- Autoconfiança
- Automotivação

MERECEM DESENVOLVIMENTO

- Consideração
- Exatidão
- Paciência

Não existe competência boa ou ruim.

A leitura é mais presente
ou menos natural neste momento.

Você não se comporta exatamente da mesma forma o tempo todo.

NATURAL
Seu jeito mais espontâneo de responder às situações.

SOB PRESSÃO
O que pode aparecer diante de estresse, cobrança ou mudança.

ADAPTADO
Como você vem ajustando o comportamento às demandas atuais.



Mudanças de comportamento não significam falta de autenticidade.

Muitas vezes representam capacidade de adaptação.

O que merece atenção quando as coisas ficam mais difíceis?

Sob pressão, algumas características tendem a se acentuar e outras a ficar em segundo plano. Estas três são as que mais mudam no seu resultado.

Sociabilidade pede atenção neste momento.

Aproximar-se com facilidade e criar relação com gente diferente. Em situações de pressão, pode priorizar a boa relação acima da conversa difícil que precisa acontecer.

EXPERIMENTE

Antes de aceitar algo novo, pergunte: o que deixarei de fazer para assumir isso?

Perceptividade pede atenção neste momento.

Notar o que não foi dito e o que está fora do padrão. Em situações de pressão, em excesso, pode gerar leitura de intenção onde havia só ruído.

EXPERIMENTE

Em decisões importantes, reserve dez minutos entre a informação e a resposta final.

Entusiasmo pede atenção neste momento.

Transmitir energia e mobilizar pessoas em torno de uma ideia. Em situações de pressão, pode gerar expectativa maior do que a entrega comporta.

EXPERIMENTE

Defina uma prioridade pessoal do dia antes de entrar na primeira conversa.

Entender o que move você também é autoconhecimento.

TE ENERGIZA

- Ambiente dinâmico
- Variedade de tarefas
- Ambiente colaborativo
- Reconhecimento e elogios
- Celebração de conquista
- Interação social

PODE DRENAR SUA ENERGIA

- Isolamento
- Falta de reconhecimento
- Conflitos e ambiente ofensivo
- Tarefas repetitivas e monótonas
- Rigidez e falta de flexibilidade
- Falta de oportunidades sociais

VOCÊ TENDE A SE MOTIVAR QUANDO...

O trabalho tem gente, ritmo e um resultado visível para perseguir.

- Aprender com os outros, valorizando a troca de conhecimento e experiências
- Participar de atividades variadas que proporcionam novas experiências e aprendizados
- Ser reconhecido e apreciado socialmente por suas habilidades e carisma para o grupo
- Estar em um ambiente com colaboração, interagindo de forma positiva com os outros
- Influenciar os outros e persuadir, seja em vendas, negociações ou liderança de equipes

PRINCIPAIS MEDOS DE QUEM TENDE AO INTERATIVO

Solidão | Desaprovação | Conflitos interpessoais | Inatividade social | Falta de reconhecimento

SEU JEITO DE APRENDER

Aprender melhor também começa por se conhecer.

Criam ambiente alegre e motivador, mantendo equipes unidas e cheias de energia. A comunicação é fundamental, mas às vezes pode distrair os colegas.

VOCÊ TENDE A APRENDER MELHOR QUANDO

- Interatividade e aprendizado em grupo
- Compartilhamento de ideias
- Ambiente divertido e energético
- Elogios e feedback positivo
- Atividades práticas e jogos educativos
- Histórias e exemplos relevantes

EXPERIMENTE ESTA SEMANA

Depois de ler algo importante, explique em voz alta para alguém, como se estivesse ensinando.

Entender diferenças ajuda a melhorar relações.

COMO SE COMUNICAR MELHOR COM VOCÊ

- Abra pela conversa, não pela planilha
- Reconheça em público o que deu certo
- Dê espaço para ele apresentar a ideia
- Feche a conversa com o combinado por escrito

NO AMBIENTE DE TRABALHO

Destacam-se em funções comunicativas, como vendas, negociações e atendimento ao cliente. Mestres em motivar e influenciar outros a alcançar objetivos.

COMO VOCÊ PODE SE COMUNICAR MELHOR COM PESSOAS DIFERENTES

Pessoas mais diretas
Vá direto ao ponto e comece pelo resultado

Pessoas mais comunicativas
Abra pela conversa, não pela planilha

Pessoas mais reflexivas
Dê tempo entre a informação e a decisão

Pessoas mais estruturadas
Mande o contexto antes da reunião

QUER SE APROFUNDAR?

Converse com seu avatar Deepfy para entender como falar com um perfil específico, em uma situação real.

Liderar não é apenas ocupar um cargo.

É também influenciar ambientes, decisões e pessoas. Seu estilo tende à **conexão**.

VOCÊ TENDE A CONTRIBUIR QUANDO...

- Adorar multidões, mas precisa aprender a se interessar mais por cada pessoa individualmente
- Precisar ouvir mais e não ser tão sensível a rejeição
- Facilitar a comunicação e a iniciativa de outros
- Ser ótimo apresentador, mas tende a falar demais

EM GRUPOS, VALE OBSERVAR...

- Possuir capacidade de persuadir e muitas vezes se transforma em líderes para subir ao topo
- Querer oportunidades que os façam parecer bons
- Causar boas primeiras impressões
- Seguir seu líder com o coração

NA PRÁTICA

Para ampliar sua influência: interações e conexões sociais.

Três frentes que valem sua atenção agora

01

Transformar entusiasmo em consistência

PODE ACONTECER DE...

Você se anima com possibilidades novas e pode assumir mais compromissos do que a agenda comporta.

DESENVOLVA

Persistência

EXPERIMENTE

Antes de aceitar algo novo, pergunte: o que deixarei de fazer para assumir isso?

02

Pausar antes de decidir

PODE ACONTECER DE...

Sua agilidade pode fazer com que detalhes importantes passem despercebidos em decisões que não têm volta.

DESENVOLVA

Exatidão

EXPERIMENTE

Em decisões importantes, reserve dez minutos entre a informação e a resposta final.

03

Equilibrar pessoas e prioridades

PODE ACONTECER DE...

Sua facilidade de conexão pode levar você a assumir demandas dos outros antes das suas.

DESENVOLVA

Conexão

EXPERIMENTE

Defina uma prioridade pessoal do dia antes de entrar na primeira conversa.

Oito frentes que costumam pedir atenção de quem tende ao Interativo

Nenhuma delas é um defeito: são tendências que, em excesso, podem atrapalhar. Os três da página anterior são os que mais aparecem no seu resultado. Os demais valem como mapa para os próximos ciclos.

01 **Aprender que nem sempre irá atender às expectativas do outro. Aprender a dizer não.**

COMO DESENVOLVER

Avaliar pessoas de forma lógica, evitando emoções que possam ser exploradas. Ouvir solicitações sem resposta imediata.

02 **Dar prioridade a razão em momentos específicos.**

COMO DESENVOLVER

Praticidade. Pé no chão. Olhar o presente e focar o próximo passo a ser dado, sem se perder na ilusão do futuro promissor.

03 **Ser flexível consigo mesmo, entender que nem sempre fará atividades que gosta.**

COMO DESENVOLVER

Ativar a determinação para agir, gerenciando o uso de energia de forma equilibrada.

04 **Compreender que nem sempre será possível agradar todas as pessoas e aprender a lidar com a rejeição.**

COMO DESENVOLVER

Reconhecer que é impossível agradar a todos e não tentar criar conflitos entre as pessoas. Saber quando ficar em silêncio.

05 **Entender não somos insubstituíveis.**

COMO DESENVOLVER

Usar a sabedoria para conquistar, baseando-se no conhecimento e no poder do saber, em vez de recorrer à manipulação.

06 **Lidar com a necessidade de sacrificar qualidade de vida para alcançar objetivos.**

COMO DESENVOLVER

Não deixar passar boas oportunidades mesmo que elas requeiram esforço. Ter paciência e incorporar a disciplina em sua vida.

07 **Entender que nem sempre terá reconhecimento por suas qualidades e valor pessoal.**

COMO DESENVOLVER

Compreender que a avaliação não está relacionada aos sentimentos, mas sim ao trabalho, conhecimento e habilidades.

08 **Alcançar seus objetivos sem ultrapassar os limites dos outros.**

COMO DESENVOLVER

Ter paciência, permitindo que a outra pessoa processe os argumentos. Ouvir atentamente e respeitar a decisão do outro.

Autoconhecimento só gera transformação quando vira ação.

UMA FORÇA PARA USAR MAIS	**Entusiasmo.** Use sua energia para abrir a semana do time: cinco minutos dizendo aonde vamos e por quê.
UMA COMPETÊNCIA PARA DESENVOLVER	**Exatidão.** Revise por escrito a última decisão da semana antes de comunicá-la.
UM COMPORTAMENTO PARA COMEÇAR	Terminar toda reunião nomeando quem faz o quê até quando.
UM COMPORTAMENTO PARA REDUZIR	Aceitar demanda nova no mesmo instante em que ela chega.
UMA CONVERSA PARA TER	Peça a alguém que trabalha com você um retorno sobre o seu ritmo.

SEU DESAFIO DE 30 DIAS

Durante 30 dias, leve uma decisão importante por semana para uma pausa de 24 horas antes de fechar.

MEU MAPA

Liliane Carmo

deepfy CORP

MEU PERFIL

Persuasivo

Interativo + Decisor



SOU UMA PESSOA QUE

- 💬 Curte estar **com amigos**
- 🎉 Gosta de **diversão**
- ⭐ Busca ser **notada**
- 💡 Adora inspirar **pessoas**

MINHAS 4 FORÇAS

- Entusiasmo
- Autoconfiança
- Automotivação
- Independência

MEU RESULTADO

Decisor	40%
Interativo	46%
Organizador	7%
Ponderado	7%

MEU DESAFIO AGORA

Esta semana: uma decisão importante, 24 horas de pausa.

Meu perfil não define meus limites.
Ele me ajuda a entender de onde estou partindo.

COMPARTILHE O SEU MAPA

FALE COM O DEEPFY

Seu guia não termina aqui.

Agora que o Deepfy conhece características importantes do seu perfil, a IA pode ajudar você a transformar essas informações em decisões e ações práticas.

EXPERIMENTE PERGUNTAR

> Como posso estudar melhor considerando meu perfil?

> Quais habilidades eu deveria desenvolver neste momento?

> Como posso lidar melhor com uma pessoa muito diferente de mim?

> Crie um desafio de sete dias para desenvolver meu foco.

> Como meu perfil pode influenciar minhas escolhas profissionais?

> Me ajude a transformar um ponto de desenvolvimento em uma meta.



Quer se aprofundar?
Continue a conversa comigo no Deepfy.

QUEM VOCÊ ESTÁ SE TORNANDO?

Descobrir quem você é é apenas o começo.

Autoconhecimento não serve para limitar possibilidades. Serve para ampliar escolhas. Quanto melhor você compreende suas forças, seus comportamentos e aquilo que ainda precisa desenvolver, maior é sua capacidade de fazer escolhas mais conscientes.

- **Reconheça suas forças.**
- **Desenvolva o que ainda precisa crescer.**
- **Faça escolhas conscientes.**
- **Continue aprendendo sobre você.**

Descubra quem você é antes de decidir quem quer se tornar.

deepfy CORP