

@charlotty_maciel_





SUMÁRIO

Introdução.....	1
Autoconhecimento.....	2
Fatores DISC.....	2
Tipos Psicológicos.....	10
Teoria dos Valores.....	11
Linguagens do Amor.....	15
Conclusão.....	20
Quem eu sou?.....	20
Referências.....	21

INTRODUÇÃO

Olá. Como você está?

É um prazer para mim poder conversar um pouco com você através desse Ebook. Creio que todo o conteúdo trago aqui irá contribuir para que você vá para um novo nível em várias áreas de sua vida.

Para começar, gostaria de te fazer algumas perguntas. Pense um pouco sobre elas antes de continuar a leitura:

Quem é você?

Por que é importante se conhecer?

Para que serve o autoconhecimento?

Você realmente se conhece?



De início, quero te contar duas histórias para que você consiga entender um pouco a importância de você se conhecer:

“Imagine que você quer ir a algum lugar. Você se prepara: toma banho, escova os dentes, escolhe suas roupas, come, prepara seus pertences e sai. Você quer passear, relaxar e até conversar com



@charlotty_maciel_

peessoas. Porém você não sabe onde você está nem para onde você vai. Você não sabe o nome da sua rua, do seu bairro. Você não sabe o nome do bairro vizinho ao seu, nem o nome da sua cidade. Conseqüentemente você não sabe o que esses lugares podem te oferecer: Há bares? Restaurantes? Parques? Jardins? Lojas? Teatros? Consigo chegar nele a pé? De ônibus? De avião? De carro? Quanto tempo vou gastar para chegar até lá? Quais pessoas moram lá? Como elas são? Como vou conversar com elas? Qual idioma elas falam?

E agora, o que fazer? Como você vai chegar a esse lugar que você deseja chegar? Que sensação ruim. Confusão, desespero, medo, desânimo. Onde estão as suas referências? “

Você está entendendo?

Agora vamos pensar o contrário:

“Você conhece o nome da sua rua. Você sabe que na rua abaixo há muitas árvores e uma pequena praça na qual é possível passear com os pets, sentar e conversar com pessoas e fazer um pouco de exercício físico. Além disso, você sabe o nome do bairro ao lado do seu. Ele é até um pouco maior que o seu, dá para chegar nele em cinco minutos de carro ou dez minutos a pé. O seu bairro é mais residencial e não há tantos comércios, porém no bairro ao lado existem muitos restaurantes. Esses restaurantes fazem uma comida caseira maravilhosa. Contudo, se você quiser encontrar comidas de outros países, você vai precisar ir até o centro da cidade, que fica a 30 minutos a pé ou 15 de carro. Também é possível pegar um ônibus da sua casa até o centro. Que maravilha!! Há muitas opções.

Porém.... dessa vez você quer visitar a cidade ao lado da sua. Você já conhece a sua muito bem e deseja algo novo, uma nova aventura. Você sabe qual via pode pegar para ir da sua cidade até essa outra cidade. Leva em torno de 50 minutos para chegar lá de carro. Você

não sabe muito bem o que vai encontrar nessa cidade por isso você pergunta para amigos seus que já estiveram lá, o que você poderá encontrar. Eles te contam a respeito dos lindos pinheiros e hortênsias que existem na estrada, os riachos que passam debaixo de uma ponte, uma cadeia de montanhas que está logo no horizonte.

UAU. Que coisa mais linda.

E agora? Como você se sente?”

Você conseguiu entender o que quero dizer?

O Autoconhecimento é como a segunda história: ele te permite nomear as coisas. Você consegue saber onde está, para onde vai, as direções a tomar, as decisões a fazer, a quem recorrer, o que utilizar.

Imagine isso em todas as áreas de sua vida? É realmente extraordinário.

Para terminar a nossa introdução e entrarmos direto no conteúdo e nos exercícios, quero te contar mais uma coisa:

Quando você sente algum tipo de dor, você se sente bem? Qual é a sensação, os sentimentos e os pensamentos que vem quando você sente alguma dor?

Você pode pensar em uma dor física.

É muito ruim não é? Nós ficamos loucos para acabar com aquela dor. Fica incomodando, nos prejudica no trabalho ou nos estudos. O ânimo é prejudicado. E agora?

Sabe o que isso evidencia? Que não fomos criados para ter dores. E aqui eu me refiro não só a dores físicas, mas também emocionais, mentais e espirituais. Porque senão nós não ficaríamos tão incomodados com elas de diversas formas.

Por isso que você foi criado para viver em vida, e com uma vida abundante.

Dito isso, vamos conhecer essa incrível possibilidade de ter uma vida abundante?

Venha comigo.



AUTOCONHECIMENTO

Vamos conhecer algumas teorias que contribuem para você se conhecer.

1-FATORES DISC

Criados pelo Doutor em Psicologia William Moulton. Uma curiosidade para você: ele foi o criador da personagem Mulher Maravilha e inventor do Detector de Mentiras.

Você já tinha ouvido falar deles?

Esses fatores vão mapear o seu comportamento observável, ou seja, o que vem de dentro para fora. Eles são os elementos que conseguimos observar diretamente ao olhar para uma partitura, por exemplo: as notas musicais, as alturas, a tonalidade, o andamento, pentagrama, claves, pausas, etc.

Ps: procure uma partitura no Google e observe esses elementos observáveis.

Todos nós temos características de todos os fatores. Porém há um, dois ou até três fatores que podem sobressair em nós.

No exercício abaixo, vamos descobrir quais desses fatores sobressaem em você. Quero que você marque, em cada tabela abaixo, as características que você mais se identifica, colocando um X na frente delas. Ao final conte quantos Pontos Fortes você marcou. Faça uma regra de três para saber qual é a porcentagem dos Pontos Fortes que você marcou. Repita todo esse processo com os pontos fracos e medos.

Aquela tabela que der o maior percentual de Pontos Fortes, Pontos Fracos e Medos indica o seu Fator Predominante.



@charlotty_maciel_

Exemplo abaixo:

Dominante: Pontos Fortes

21 100%

19 X

X= 90,48%

Dominante: Pontos Fracos

28 100%

24 X

X=85,7%

Dominante	
Pontos Fortes	Pontos fracos e medos
Enérgico	Impaciência
Resoluto	Agressivo
Decidido	Individualista
Confiante	Arrogante
Prático	Controlador
Eficiente	Exigente
Pensa e decide rápido	Quebra regras
Foco na solução	Egocentrismo
Líder nato	Frio
Desbravador	Rígido
Determinado	Sarcástico
Assertivo	Emoção predominante: Raiva
Direto	Competitivo
Ousado	Obstinado
Lida bem com pressão	Tende a ser vingativo
Firme	Intolerante
Alta capacidade de concentração	Não se submete a outros
Foca em tarefas e resultados	Teimoso
Aguerrido	Impositivo
Vê o macro	Inacessível
Gosta de desafios	Medo de falhar
	Medo de perder o poder e autoridade
	Medo de perder a autonomia
	Medo de perder a liberdade de agir
	Medo de perder a posição para outra pessoa
	Medo de reconhecer os próprios erros



Perfil Dominante:
 Focado nos resultados;
 Confortável como líder;
 Age bem sob pressão.

Age bem sob pressão;
 Confortável como líder;
 Focado nos resultados;
 Perfil dominante

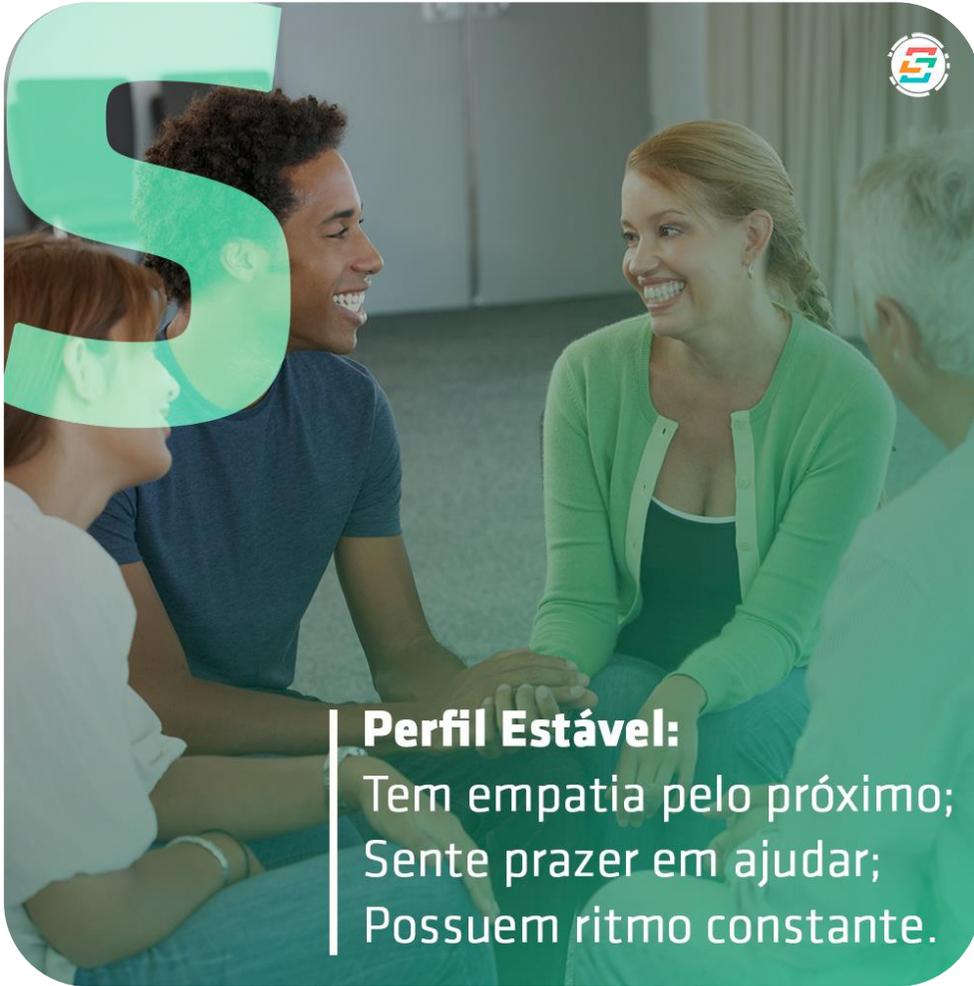
Influente	
Pontos fortes	Pontos fracos e medos
Carismático	Exibicionista
Confiante	Volúvel
Otimista	Indisciplinado
Persuasivo	Impulsivo
Articulado	Inseguro
Criativo	Dispersivo
Comunicador	Fala mais do que ouve
Têm senso de humor	Exagerado
Motivador	Medroso
Sonhador	Desorganizado
Sedutor	Distraído
Sociável	Imediatista
Radiante	Não concentra em resultados
Expressivo	Imprudente
Entusiasmado	Não finaliza tarefas
Caloroso	Não gosta de rotina
Aberto	Medo de rejeição
Contagante	Medo de ficar sozinho
Interativo	Medo de frustrar as expectativas dos outros
Vaidoso	Medo de não ser reconhecido e valorizado
Ótimo improvisador	Medo de não se sentir apoiado
Tem facilidade de expressar suas emoções	Medo de perder o prazer em suas ações
Pensam e tomam decisões rápido	
Trabalham bem em equipe	
Foco em pessoas	
Sentimento predominante: alegria	



Perfil Influente:
 Trabalha bem em equipe;
 Expressa suas ideias;
 Tem soluções criativas.

Tem soluções criativas;
 Expressa suas ideias;
 Trabalha bem em equipe;
 Perfil influenciado:

Estável	
Pontos fortes	Pontos fracos e medos
Compreensivo	Previsível
Acolhedor	Temeroso
Consistente	Indeciso
Bom ouvinte	Preocupa-se excessivamente com o que os outros vão pensar
Pacificador	Desconfiado
Paciente	Pretensioso
Planejador	Rígido
Calmo	Desmotivado
Metódico	Conservador
Previsível	Rotineiro
Leal	Dependente
Equilibrado	Resistentes a mudança
Empático	Fechado
Atencioso	Pensa e toma decisões lentamente
Disposto a servir	Dificuldade de agir com firmeza
Cauteloso	Sentimento predominante: Apatia
Alta capacidade de fazer trabalhos repetidos	Permissivo
Reflexivo ao falar	Medo de decepcionar ou ser decepcionado
Perseverante	Medo de ter que ousar e arriscar
Foco em pessoas e relacionamentos	Medo de cenários imprevisíveis
	Medo de perder o autocontrole
	Medo de participar e envolver-se demais
	Medo de ter que lidar com conflitos



Perfil Estável:

Tem empatia pelo próximo;
Sente prazer em ajudar;
Possuem ritmo constante.

Conforme	
Pontos Fortes	Pontos fracos e medos
Disciplinado	Egoísta
Analítico	Mal-humorado
Preciso	Pessimista
Organizado	Teórico
Detalhista	Confuso
Ordenado	Antissocial
Formal	Crítico
Reservado	Não valoriza tanto os relacionamentos
Discreto	Inflexível
Questionador	Frio
Lógico	Centralizadores de tarefas
Racional	Perfeccionista
Sistemático	Exigente consigo mesmo e com os outros
Foco em tarefas	Medo de cometer falhar ou não seguir regras
Minucioso	Medo de não ter pensado em todas as possibilidades
Observador	Medo de receber críticas ao seu trabalho
Objetivo	Medo de não ter informações suficientes
Introverso	Medo de não fazer a melhor escolha
Busca seguir as regras	Sentimento predominante: medo



Perfil Conforme:
Preciso nos processos;
Focado nas tarefas;
Reservado.

Tire um tempo para responder as perguntas abaixo:

Quais conclusões você chegou?

O que você aprendeu com esse exercício?

Qual é a importância disso?



2-TIPOS PSICOLÓGICOS

Essa teoria foi desenvolvida pelo psicólogo Carl Gustav Jung.

Se o DISC é a ponta do Iceberg, os Tipos Psicológicos são o resto que está em baixo d'água. Em uma partitura, eles são aquilo que não conseguimos ver diretamente, como os fraseados (a sonoridade de pequenas partes da partitura, chamadas de frases, que juntas formam um todo, assim como no português), as arcadas (gestos que os instrumentos de cordas fazem com o arco em cada parte da música), os dedilhados, os pontos de repouso e tensão, a condução das dinâmicas. Eles são os fatores que ajudam a conduzir as notas escritas no pentagrama, dentro de uma determinada tonalidade. Senão, do contrário, estaríamos tocando apenas notas. E notas não são somente notas.

No exercício abaixo, vamos conhecer qual é o seu Tipo Psicológico. Assim como nos Fatores DISC, nós possuímos um pouco de cada item que será mencionado abaixo. Mas tem um deles que sobressai em nós.

Marque uma opção dentre as duas que aparecer em cada número abaixo:

- 1 Atitude (foco de atenção) Você é mais Introverso ou Extroverso. Como você foca as suas energias? Uma dica: pense em como você geralmente gosta de relaxar, “recarregar suas baterias”.

- Introversão: Prefere concentrar sua energia no mundo interior; nas próprias emoções, reflexões e impressões pessoais; gosta de silêncio, geralmente gosta de ficar em casa.

-Extroversão: prefere concentrar sua energia no objeto, no mundo exterior: nas experiências, pessoas e coisas. As suas energias se recarregam quando você está em contato com algo de fora.

- 2 Função de Percepção (como percebo tudo ao meu redor)

-Sensação: focaliza o que é real, valoriza aplicações práticas, orientado para fatos, observa detalhes, interesse em objetivos práticos, confia na experiência.

-Intuição: focaliza o “todo”, as possibilidades; valoriza uma visão imaginativa, é abstrato e teórico, orientado para o futuro, busca novas soluções, confia na inspiração.

- 3 Funções de julgamento (como tomo minhas decisões)

- Pensamento: é analítico, resolve problemas logicamente, utiliza raciocínio baseado em “causa e efeito”, busca falhas em argumentos, gosta da verdade objetiva e impessoal.

- Sentimento: avalia o impacto de suas decisões sobre as pessoas, é guiado por valores pessoais, é bastante sensível, é compreensivo, tem grande compaixão.

Pare um pouco e responda as questões abaixo:

Quais conclusões vieram a sua mente?



@charlotty_maciel_

O que você aprendeu?

Como você pode usar isso em sua vida?

3-TEORIA DOS VALORES

Ela foi desenvolvida pelo filósofo, professor e psicólogo Eduard Spranger e aborda quais são os motivadores das pessoas.

O que dá motivo para levantar da cama? O que te dá motivação para fazer o que você faz? O que te dá “sangue no olho”? Assim como nas duas primeiras teorias, nessa também percebemos que temos um pouco de cada motivador. Mas existem aqueles que são mais altos em nós e outros que são mais baixos.

Na música, os Valores podem ser os Caráteres Musicais. Eles determinam qual é o estado emocional principal da peça, conseqüentemente a razão de como você irá expressar essa emoção:

Allegro vivace- caráter vivo, alegre, animo.

Allegro moderado- caráter alegre, mas não tão animado. Mais moderado.

Andante- caráter calmo, mas com um certo movimento, como alguém que está caminhando.

Allegro majestoso- alegria pomposa, que traz uma áurea de majestade.

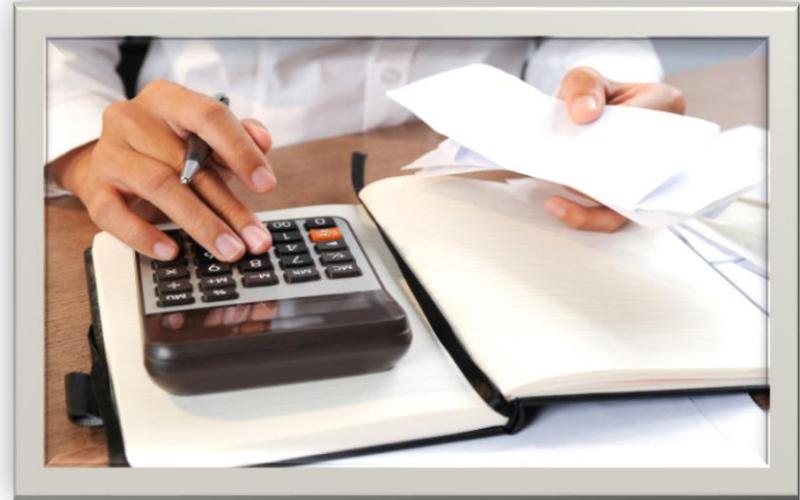
Esses caracteres sofreram modificações ao longo da história, assim também os nossos motivadores. Eles podem mudar dependendo do momento que estamos vivendo. Contudo, o primeiro motivador tende a ser sempre o primeiro.

No exercício abaixo, busque enumerar os valores do maior (o que você mais se identifica, tem) para o menor (o que você menos se identifica, tem) de 1 a 6, sendo que 1 será o maior e 6 será o menor.

Valor teórico: tem sede por explicações e soluções desafiadoras; curiosidade intelectual e mente investigadora; vivência voltada para o aprendizado; é objetivo e impessoal; tem como princípio a Razão (investigação).



Valor econômico: tem como princípio a utilidade de recursos, pessoas, objetos, experiências; é prático, eficiente e pragmático; está sempre buscando uma boa relação custo-benefício; sensível a desperdícios; insaciável na busca de bens materiais.



Valor estético: busca aproveitar todos os momentos; aprecia a beleza, subjetividade e criatividade; valoriza cada experiência como única; busca harmonia e bem-estar nas relações, lugares, consigo mesmo; busca ser autêntico.



Valor social: Altruísta e generoso; põe o bem comum antes de seus interesses pessoais; acredita no potencial das pessoas e dedica-se a desenvolvê-las; busca amenizar a dor dos outros.



Valor político: Ambicioso; tem clareza de onde querem chegar; buscam incessantemente o sucesso em todas as áreas da vida; gostam de liderar e guiar a si mesmos e outros rumo aos seus objetivos de forma livre; valorizam símbolos de poder e vitória; possuem objetivos grandiosos e desafiadores.



Valor religioso: valoriza princípios morais e éticos; consegue ver o significado maior das coisas e isso o guia, busca converter os outros às suas convicções; age conforme seus princípios e sistema de vida; vê o mundo como “preto no branco”, e as coisas como certo ou errado; normalmente é convicto de uma religião, filosofia ou doutrina.



Tire um momento para responder as perguntas abaixo:

Como você pode usá-los em sua vida?

O que te chamou a atenção?



@charlotty_maciel_

O quão importante eles são?

Antes de continuar para a quarta teoria, gostaria de fazer uma pausa para conversar com você sobre algo.

O ser humano não é um objeto. Não conseguimos colocar uma pessoa dentro de uma caixa. Você possui junto com o seu comportamento, as suas experiências, sua história, seus traumas, suas vitórias, suas dores, suas transformações.

Por isso, apesar de nós sempre termos uma parte dessas teorias que sobressaem em nós, isso não nos impede de desenvolvermos aquelas que não temos e aprendermos a falar a linguagem do outro.

Entenda isso como, por exemplo, a sua língua mãe e os outros idiomas que aprende. A sua língua mãe estará sempre com você. Todo o seu processo de aprendizagem, significado, ensino, expressão utilizou a sua primeira língua. Contudo você não está restrito a ela pois pode aprender a falar outros idiomas. Você pode conectar um idioma a outro, fazer relações entre eles, ver as diferenças. Percebe?

Sua base sempre estará com você: que é a sua língua mãe. Mas você pode aprender e desenvolver outros idiomas (no seu comportamento).

Mais uma coisa: nosso comportamento é a soma dessas teorias juntas. Sim, existe mais aspectos do nosso comportamento que não estão descritos aqui, porém não tente ver seu comportamento pela ótica de uma teoria apenas. Elas se entrelaçam, se comunicam.

4-LINGUAGEM DE AMOR

Chegamos em uma parte que todos amam: FALAR SOBRE O AMOR!!!

Já vi a sua cara. Tem uns que abriam um sorriso enorme. Tem outros que fizeram cara de assustados, principalmente aqueles que são mais como eu: lógicos.

“Charlotty, como assim Linguagem de Amor? O que isso tem a ver com comportamento?”

Que tal vermos na prática?

As Cinco Linguagens do amor, na música, tem relação com a forma como o músico demonstra as emoções da peça e como ele “recebe” as emoções que a peça está transmitindo.

Essa teoria foi desenvolvida pelo Dr Gary Chapman, formado em antropologia, que lida com relacionamentos de casais a muitos anos trabalhando na área de aconselhamento. Seu objetivo era que os casais conseguissem entender e falar a linguagem um do outro. Porém, ele percebeu que precisava expandir para outros grupos como as crianças, adolescentes e os solteiros.

De uma forma geral, as Cinco Linguagens do Amor abarcam qualquer pessoa, de qualquer idade, experiências, fase de vida, nacionalidade, etc. E elas envolvem tanto a forma que você gosta de demonstrar amor, quanto aquela que você gosta de receber amor dos outros.

Da mesma forma como as três teorias anteriores, nós possuímos um pouco de cada linguagem, porém em diferentes graus.

Vamos descobrir qual é a sua linguagem predominante? No exercício abaixo escolha uma dentre as duas opções dadas em cada número:



1.

Gosto de receber palavras de afirmação, palavras que me encorajam, que me motivam.....A

Gosto de ser abraçado.....E

2.

Gosto de passar o tempo a sós com alguém especial para mim.....B

Sinto-me amado quando alguém me oferece ajuda prática.....D

3.

Gosto quando me dão presentes.....C

Gosto de visitas sem pressa com amigos e entes queridos.....B

4.

Sinto-me amado quando as pessoas fazem coisas para ajudar-me.....D

Sinto-me amado quando as pessoas me tocam.....E

5.

Sinto-me amado quando alguém que amo ou admiro me rodeia com um abraço.....E

Sinto-me amado quando recebo um presente de alguém que amo e admiro.....C

6.

Gosto de sair com amigos e entes queridos.....B

Gosto de bater palma com palma ou ficar de mãos dadas com pessoas especiais para mim.....E

7.

Símbolos visíveis de amor (presentes) são muito importantes para mim.....C

Sinto-me amado quando as pessoas me afirmam.....A

8.

Gosto de sentar perto das pessoas que aprecio.....E

Gosto de que me digam que sou atraente/bonito.....A

9.

Gosto de passar tempo com amigos e entes queridos.....B

Gosto de receber presentinhos de amigos e entes queridos.....C

10.

Palavras de aceitação são importantes para mim.....A

Sei que alguém me ama quando ele ou ela me ajuda.....D



11.

Gosto de estar junto e fazer coisas com amigos e entes queridos.....B

Gosto quando me dizem palavras bondosas.....A

12.

O que a pessoa faz me afeta mais que aquilo que ela diz.....D

Os abraços me fazem sentir participante e apreciado.....E

13.

Aprecio o louvor e tento evitar as críticas.....A

Vários presentes pequenos significam mais para mim que um grande.....C

14.

Sinto-me íntimo de alguém quando estamos conversando ou fazendo coisas juntos.....B

Sinto-me mais perto dos amigos e entes queridos quando eles me tocam com frequência.....E

15.

Gosto de que as pessoas elogiem minhas realizações.....A

Sei que as pessoas me ama quando fazer coisas para mim que por si mesmas não apreciariam.....D

16.

Gosto de ser tocado quando amigos e entes queridos passam perto de mim.....E

Gosto quando as pessoas me ouvem e mostram interesse genuíno no que estou dizendo.....B

17.

Sinto-me amado quando amigos e entes queridos me ajudam nos trabalhos e projetos.....D

Gosto realmente de receber presentes de amigos e entes queridos...C

18.

Gosto que as pessoas elogiem minha aparência.....A

Sinto-me amado quando as pessoas tomam tempo para entender meus sentimentos.....B

19.

Sinto-me seguro quando uma pessoa especial toca em mim.....E

Atos de serviço fazem com que me sinta amado.....D

20.

Aprecio as muitas coisas que pessoas especiais fazem para mim.....D



Gosto de receber presentes que pessoas especiais fazem para mim.....C

21.

Aprecio realmente o sentimento que tenho quando alguém me dá total atenção.....B

Aprecio realmente o sentimento que tenho quando alguém me presta algum ato de serviço.....D

22.

Sinto-me amado quando uma pessoa comemora meu aniversário com um presente.....C

Sinto-me amado quando uma pessoa comemora meu aniversário com palavras significativas.....A

23.

Sei o que a pessoa está pensando de mim quando me dá um presente.....C

Sinto-me amado quando a pessoa me ajuda nas tarefas diárias.....D

24.

Aprecio quando alguém ouve com paciência e não me interrompe.....B

Aprecio quando alguém se lembra de dias especiais com um presente.....C

25.

Gosto de saber que os entes queridos estão preocupados em ajudar-me nas tarefas diárias.....D

Gosto de fazer viagens longas com alguém que é especial para mim.....B

26.

Gosto de beijar ou ser beijado por pessoas de minha intimidade.....E

Receber um presente sem qualquer razão especial me deixa contente.....C

27.

Gosto que me digam que sou querido.....A

Gosto que a pessoa olhe para mim enquanto conversamos.....B

28.

Presentes de um amigo ou ente querido são sempre especiais para mim.....C

Sinto-me bem quando um amigo ou ente querido me toca.....E

29.



@charlotty_maciel_

Sinto-me amado quando alguém faz com entusiasmo o que pedi.....D

Sinto-me amado quando dizem quanto me apreciam.....A

30.

Preciso ser tocado todos os dias.....E

Preciso de palavras de afirmação todos os dias.....A

Conte a quantidade de cada uma das letras e escreva abaixo:

A:

B:

C:

D:

E:

A- Palavras de afirmação

B- Tempo de qualidade

C- Presentes

D- Atos de serviço

E- Toque físico

Vamos conversar um pouco sobre cada linguagem para que você entenda melhor:

- Palavras de Afirmação: As pessoas que tem essa linguagem como sua principal gostam de dar encorajamento aos outros, gostam de afirma-los, incentivá-los e expressar sua admiração por outros. Da mesma forma, gostam de outros demonstrem essas mesmas coisas

para com eles. São pessoas que são diretamente e fortemente impactadas pelas palavras: seja de forma escrita ou falada.

- Presentes: As pessoas que tem essa linguagem como principal amam dar e receber presentes. Os presentes não precisam ser caros nem grandes. Uma simples lembrancinha pode ter um valor enorme porque comunica para a pessoa: Eu te amo, me preocupo com você e lembrei de você ao comprar esse presente. É um presente oferecido e recebido sem qualquer condição por trás.

- Atos de serviço: Pessoas que tem essa linguagem como sua principal gostam de fazer qualquer atitude como forma de servir o outro, sem condição, sem contrato. Elas fazem voluntariamente. São pequenas ações que elas gostam de fazer para demonstrar amor.

- Tempo de Qualidade: As pessoa que tem essa linguagem como sua principal gostam de dar toda a sua atenção para alguém, elas gostam de se comunicar com o outro de forma concentrada. Gostam de passar tempo com outras pessoas para demonstrar o quanto as ama.

- Toque Físico: As pessoas que possuem essa linguagem como sua principal amam dar abraços, fazer carinho em outras pessoas como forma de demonstrar e receber amor delas. É um afeto genuíno e terno. O toque físico dessas pessoas fala: Eu te amo, Eu te admiro.

CONCLUSÃO

Parabéns. Nós chegamos ao final dessa jornada!!!

Na verdade você chegou ao final do início da sua jornada. Agora que você se conhece um pouco mais e tem a oportunidade de ver o quanto você é único e precioso. Não só você mas também os outros ao seu redor.

PORÉM.....

O objetivo desse Ebook é te levar para um outro nível, um nível extraordinário.

Para isso temos os relatórios CIS Assessment que fazem um mapeamento completo, detalhado e preciso do seu comportamento, como:

- 1- Perfil Predominante
- 2- Estilo de liderança (que também envolve estilo de ensino e estilo de regência)
- 3- Tomadas de decisão
- 4- Melhores área de atuação
- 5- Motivadores e medos
- 6- Competências comportamentais
- 7- Pontos fortes do perfil
- 8- Comunicação com outros tipos de perfis
- 9- Percepção 360%, percepção de outros.
- 10- Tipos psicológicos
- 11- Habilidades/ Inteligências
- 12- Formas de aprendizado e ensino
- 13- Profissões possíveis para cada habilidade/ Inteligência

E junto com os relatórios, tem uma devolutiva, na qual a analista irá explicar os resultados, acrescentar informações e dar dicas.

ADQUIRA JÁ O SEU!!!!!!!!!!!!

Contatos:

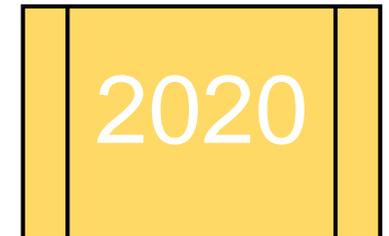
@charlotty_maciel_

Facebook: Charlotty Maciel

Email: charymaciel@gmail.com

Telefone: +5531998665794

QUEM SOU EU- CHARLOTTY MACIEL



Em primeiro lugar, sou um ser humano. Depois sou Musicista pela Universidade do Estado de Minas Gerais, Palestrante Musical e Analista de Perfil Comportamental pela Federação Brasileira de *Coaching* Integral Sistemico (FEBRACIS).



Criadora do presente Ebook baseado na minha Monografia: Como as emoções influenciam na vida e performance do músico.

REFERÊNCIAS

Apostila: Formação em Analista de Perfil Comportamental, 2020, FEBRACIS.

VIEIRA, Paulo, SILVA, Deibson. Decifre e influencie pessoas: como conhecer a si mesmo e aos outros, gerar conexões poderosas e obter resultados extraordinários. São Paulo: Editora: Gente, 2018.

CHAPMAN, Gary: As Cinco Linguagens do Amor para Solteiros. São Paulo: Mundo Cristão, 2005.

LUCADO, Max. Sem medo de viver. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2009.

“A coragem não entra em pânico: ela ora. A coragem não lamenta: ela acredita. A coragem não se enfraquece: ouve. Ouve a voz de Deus chamando 366 vezes nas Escrituras, uma para cada dia de um ano bissexto: NÃO TEMAS”- Max Lucado.



@charlotty_maciel_

FIM