

NBM

Assessment

Quem você é, como você decide
e onde você performa melhor

AVALIADO

John Snow

Gerente Comercial

30 de agosto de 2026

PERFIL PRIMÁRIO

D — Dominante

IE COMPOSTO

65% — Consolidada

ÍNDICE DE PRONTIDÃO EXECUTIVA

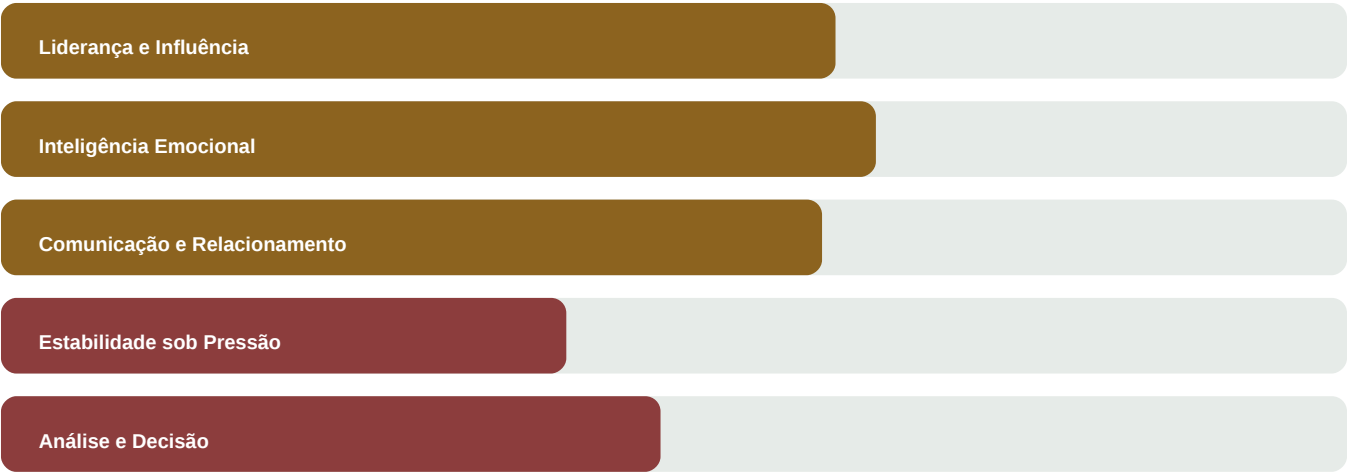
NBM Readiness Index

Diagnóstico de prontidão comportamental para o próximo nível

Em Desenvolvimento · Emergente · Consolidado · Avançado

56

EMERGENTE

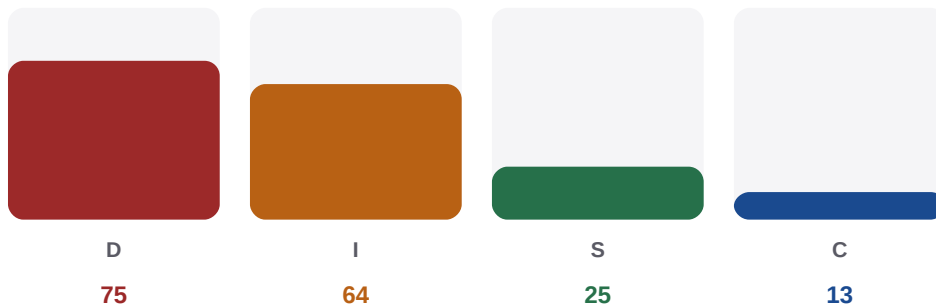


COMPOSIÇÃO DO ÍNDICE

O NBM Readiness Index é calculado a partir de 9 variáveis comportamentais extraídas do DISC e da avaliação de Inteligência Emocional. Cada dimensão combina indicadores complementares para refletir a prontidão real em contextos de liderança e performance organizacional.

BLOCO 1 DE 5

Seu Perfil



Perfil DI — Dominante com traço Influente

Você move rápido e leva pessoas com você — combinação rara que ao mesmo tempo define direção e vende a visão. Em posições de influência, onde velocidade e persuasão coexistem, você é naturalmente eficaz. Quando está em seu melhor, as pessoas não apenas seguem suas decisões: acreditam nelas.

& SUA SOMBRA

Sob pressão, o D assume o controle e o I some. Você se torna diretivo sem o calor que fazia as pessoas seguirem você voluntariamente. O resultado é obediência sem comprometimento — as pessoas entregam o que foi pedido, mas param de trazer o melhor delas.

! O QUE TRAVA SEU PRÓXIMO NÍVEL

O salto para liderança sênior exige construir pessoas que te substituam, não apenas que te admirem. Sua tendência a ser o centro de energia cria dependência, não sucessão. Enquanto você for insubstituível, você terá um teto.

%E CRUZAMENTO IE — AUTORREGULAÇÃO

Seu nível de Autorregulação (58%) ainda está em construção — e para o perfil DI esse é o domínio que mais alavanca o avanço de carreira quando fortalecido. Você está no ponto de inflexão: o próximo salto depende de quanto você investe aqui.

PONTOS FORTES

- Liderança natural com capacidade de definir direção com clareza
- Tomada de decisão ágil e confiante diante da incerteza
- Alta resiliência para superar obstáculos
- Energia empreendedora e disposição para riscos calculados

PONTOS DE ATENÇÃO

- Monitore o impacto da sua urgência nas pessoas ao redor
- Cultive o hábito de pausar e escutar ativamente antes de decidir
- Reconheça quando a assertividade está cruzando para a agressividade

ESCALA DE NÍVEIS — INTELIGÊNCIA EMOCIONAL



BLOCO 2 DE 5

Como Você Decide

Você decide com velocidade e confiança. Na presença de dados suficientes (ou mesmo sem eles), você avança — aceita o risco e assume a responsabilidade pelo resultado. Sua tomada de decisão é uma das suas maiores vantagens competitivas: enquanto outros analisam, você já está agindo.

AUTORREGULAÇÃO EMOCIONAL NAS DECISÕES

Score: 58% | Nível: Em construção

Você já consegue se regular na maioria das situações, mas contextos de alta pressão ainda desestabilizam. Identificar seus gatilhos específicos é o próximo passo.

SEU COMPORTAMENTO SOB PRESSÃO

Sob pressão, o perfil D tende a intensificar seu comportamento natural. É importante monitorar como a pressão afeta a qualidade das suas decisões e relações.

COMO APRESENTAR DECISÕES PARA VOCÊ

- Seja direto e objetivo — vá ao ponto
- Apresente ideias em termos de resultado e impacto
- Respeite a autonomia: proponha, não imponha
- Evite reuniões longas sem pauta clara

BLOCO 3 DE 5

Como Você Se Comunica

Sua comunicação é direta, objetiva e focada no resultado. Vai ao ponto rapidamente, usa frases curtas e claras, e tem baixa tolerância por rodeios ou excesso de detalhes. Em reuniões, prefere pauta definida, objetivos claros e saídas práticas. Sua comunicação pode ser percebida como agressiva quando na verdade é apenas eficiente.

HABILIDADES SOCIAIS — IE

Score: 48% | Nível: Em construção

Você se comunica bem na maioria dos contextos, mas conflitos mais diretos ainda geram desconforto. Um roteiro simples (fato, sentimento, pedido) aumenta a confiança nessas situações.

EMPATIA — IE

Score: 65% | Nível: Consolidada

Você lê bem o estado emocional das pessoas, o que fortalece a qualidade dos seus relacionamentos.

BLOCO 4 DE 5

O Que Te Move e O Que Te Trava

O QUE TE MOTIVA

Alcançar metas mensuráveis com resultados visíveis

Ter autonomia para decidir sem precisar de aprovação constante

Enfrentar desafios que outros consideram difíceis

AUTOMOTIVAÇÃO — IE

Score: 81% | Nível: Ponto forte

Persistência e otimismo diante de obstáculos são pontos fortes seus. Esse padrão inspira continuidade em times e projetos.

O QUE PODE TE TRAVAR

Perda de controle, dependência de aprovação, burocracia sem propósito, ambientes que não reconhecem resultado e processos que movem mais devagar do que você.

AUTOCONSCIÊNCIA — IE

Score: 72% | Nível: Consolidada

Boa capacidade de identificar o que está sentindo e por quê — base sólida para decisões mais conscientes.

BLOCO 5 DE 5

Onde Você Performa Melhor

Você performa melhor em ambientes onde pode definir a direção, tomar decisões com velocidade e ver o impacto direto do seu esforço. Contextos de crescimento acelerado, reestruturação ou metas ambiciosas ativam o seu melhor.

AMBIENTES E FUNÇÕES COM MAIOR AFINIDADE

Liderança executiva e alta gestão

Empreendedorismo e criação de negócios

Vendas consultivas e negociação de alto valor

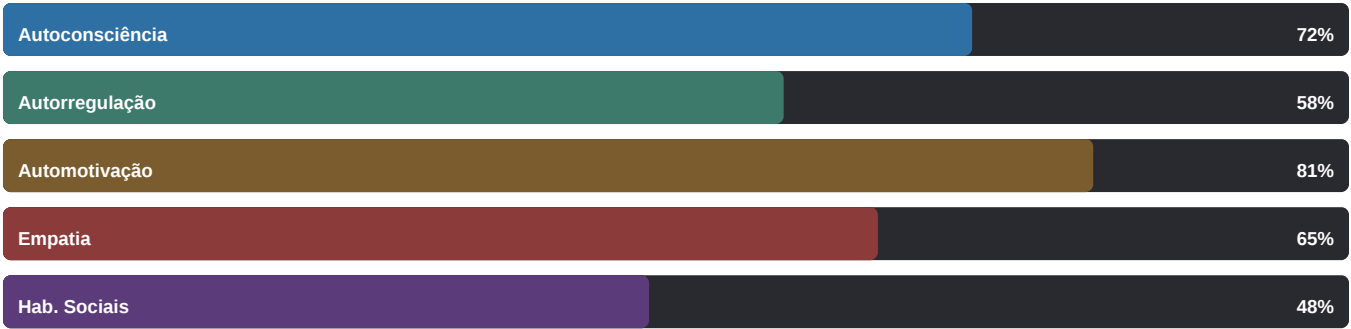
Gestão de projetos estratégicos

Consultoria de transformação organizacional

O QUE PODE DRENAR SUA ENERGIA

Ambientes altamente burocráticos sem autonomia decisória, funções de suporte sem visibilidade ou impacto direto, e contextos onde o processo é mais valorizado do que o resultado.

MAPA DE INTELIGÊNCIA EMOCIONAL



BLOCO 6 DE 6 — EXCLUSIVO NBM

Como Você Se Relaciona

Como o perfil DI interage com cada estilo — onde flui, onde atrita e o que fazer.

Você + Perfil D — Dominante

COMO VOCÊ OS VÊ

Você reconhece a força do outro D e respeita quem chega com resultado. Mas o instinto natural é competir, não colaborar — dois perfis D no mesmo espaço decisório buscam a liderança da conversa antes de ouvi-la.

ONDE O ATRITO APARECE

O conflito aparece na hora de decidir: ambos querem a última palavra. Reuniões sem pauta clara viram disputa de autoridade, e nenhum cede facilmente.

COMO EXTRAIR O MELHOR

Dividam territórios antes de começar: quem decide o quê, com que critério. Respeito entre perfis D vem de resultado entregue, não de hierarquia declarada.

Você + Perfil I — Influente

COMO VOCÊ OS VÊ

Você valoriza a energia e a capacidade de engajamento do I — ele abre portas que você fecha na velocidade. O problema é que o I promete mais do que entrega, e você interpreta isso como falta de comprometimento.

ONDE O ATRITO APARECE

O I se sente desvalorizado pela sua objetividade direta; você se frustra com o follow-through inconsistente. A relação oscila entre alto entusiasmo e decepção com execução.

COMO EXTRAIR O MELHOR

Você traz a direção, o I traz o engajamento — mas formalizem compromissos com prazo. O I responde bem a acordos explícitos; sem eles, a boa intenção não vira entrega.

Você + Perfil S — Estável

COMO VOCÊ OS VÊ

Você respeita a confiabilidade do S, mas interpreta sua cautela como lentidão. Para o S, sua velocidade parece desconsideração com o processo e com as pessoas envolvidas.

ONDE O ATRITO APARECE

Você decide e implementa; o S ainda está processando a mudança. Ele não está resistindo — está em silêncio, que você lê como concordância. Quando o S finalmente fala, você já avançou três passos.

COMO EXTRAIR O MELHOR

Avise o S com antecedência antes de mudar. Mesmo 48 horas fazem diferença. Quando ele estiver quieto depois de uma decisão, pergunte — raramente é concordância real.

Você + Perfil C — Conforme

COMO VOCÊ OS VÊ

Aliança estratégica de alto potencial: você age, o C evita os erros. Mas a diferença de ritmo é uma fonte constante de tensão — você quer decidir antes de o C terminar de analisar.

ONDE O ATRITO APARECE

O D age com dados incompletos; o C recusa agir sem os dados completos. Nenhum está errado — mas sem acordo prévio, a tensão pode paralisar projetos inteiros.

COMO EXTRAIR O MELHOR

Combinem um threshold mínimo de análise antes de agir: 'com X dados, avançamos'. Isso satisfaz o C e não paralisa o D indefinidamente. Sem esse acordo, o ciclo se repete.

NOTA METODOLÓGICA

Este mapa relacional é baseado no seu perfil primário D. Na prática, seu traço secundário I matiza cada interação — especialmente com perfis que exigem flexibilidade do D. Use este mapa como guia, não como veredicto.

SEU PLANO DE DESENVOLVIMENTO

Sua próxima jogada

Plano de 90 Dias

Baseado no seu perfil DI e no seu nível de Autorregulação.

FASE 1 Primeiros 30 dias — Comportamento

- Identifique 1 pessoa no seu entorno que poderia assumir uma das suas responsabilidades. Não delegue ainda — apenas observe o que seria necessário para isso funcionar.
- Escolha 1 processo que só você executa hoje e documente cada etapa. O objetivo não é passar — é tornar visível o que nunca foi escrito.

!“

FASE 2 Dias 31 a 60 — Inteligência Emocional

- Implemente a regra dos 90 segundos: quando sentir uma reação emocional intensa, espere 90 segundos antes de responder. Não é suprimir — é criar espaço entre o gatilho e a ação.
- Mapeie 3 situações recentes onde você agiu no impulso e se arrependeu. O que elas têm em comum? Identifique seu padrão específico de gatilho — nome, contexto, tipo de relação.

!“

FASE 3 Dias 61 a 90 — Desafio Integrador

- Assuma a liderança de um projeto onde você precise construir o time — não apenas inspirá-lo. Meta: ao final dos 90 dias, o projeto deve conseguir continuar sem você presente. Esse é o teste real de liderança sustentável.

Este plano não é sobre perfeição — é sobre movimento consistente. Cada ação pequena feita com intenção vale mais do que um grandioso nunca executado. Nos próximos 90 dias, você tem a oportunidade de transformar o que este diagnóstico revelou em algo que está se tornando.

SOBRE O ESPECIALISTA

Quem é Vinícius Nakamura



Vinícius Nakamura é especialista em desenvolvimento comportamental, facilitador certificado em metodologias DISC e Inteligência Emocional, e mentor de líderes e profissionais em transição de carreira. Ao longo de mais de 6 anos, construiu metodologias próprias para transformar autoconhecimento em decisões mais precisas, relações mais saudáveis e resultados mais sustentáveis. O NBM Assessment é a síntese dessa jornada — um diagnóstico integrado que combina o mapeamento comportamental com o mapa de inteligência emocional para entregar clareza onde ela mais importa: em quem você é, como você decide e onde você vai prosperar.

6+Anos de
experiência**15K+**Profissionais
treinados**NBM**Assessment
plataforma**Este diagnóstico mostra onde você está.**

WA

Se quiser um plano para chegar onde quer estar, fale com Vinícius agora.

[Clique aqui — Conversar no WhatsApp](#)