FREEDOM ID

Relatório

Freedom ID

Retrato consolidado dos mapeamentos



Thiago Vinicius de Carvalho
tcarvalho18@gmail.com
CMO
Diretoria

6 de 6 mapeamentos | Perfil IS | Com interpretação da Freedom IA



D 15% **I** 33% **S** 28% **C** 24%

Licenciado para

Freedom Start

01 · INTRODUÇÃO

O que o Freedom ID reúne

O Freedom ID reúne num documento só o resultado dos mapeamentos que a pessoa respondeu. Cada um deles responde a uma pergunta diferente: como ela se comporta, o que a move, por onde o reconhecimento entra, do que ela não abre mão na carreira, o que a atrapalha sob pressão e o quanto está satisfeita com cada área da vida.

Separados, cada resultado é uma leitura parcial. Juntos, começam a explicar um ao outro: uma âncora de Autonomia ao lado de um sabotador Controlador alto conta uma história que nenhum dos dois conta sozinho.

Como ler este documento

A visão geral logo adiante mostra os seis mapeamentos numa tabela só, com o destaque e a data de cada um. Depois vem o detalhamento, um assessment por vez, na mesma ordem.

Repare nas **datas**. Mapeamentos respondidos com meses de diferença retratam momentos diferentes da pessoa, e uma contradição entre dois resultados às vezes é só isso: tempo passado entre uma resposta e outra.

O que está marcado como não realizado não é lacuna de caráter nem de esforço, é mapeamento que ainda não foi aplicado. Vale conferir antes de tirar conclusão sobre o conjunto.

02 · RESUMO EXECUTIVO

Visão geral do perfil

MAPEAMENTOS RESPONDIDOS
6 de 6

DOCUMENTO EMITIDO EM
28/08/2026 às 23:09

CARGO
CMO

SETOR
Diretoria

ASSESSMENT	DESTAQUE	INTENSIDADE	DATA
DISC	**IS**	**Influência 33%**	12/08/2026
Mapeamento de Valores	**Teórico**	**51,7%**	12/08/2026
Linguagens de Reconhecimento	**Atos e Serviços**	**36,6%**	12/08/2026
Âncoras de Carreira	**Criatividade Empreendedora**	**50%**	12/08/2026
Sabotadores	**Esquivo**	**84%**	12/08/2026
Mapa de Satisfação	**Afetividade & Amor**	**Média 6,5/10**	12/08/2026

03 · DETALHAMENTO

Mapeamento a mapeamento

Cada mapeamento com o seu resultado completo, na ordem da tabela anterior. Para a leitura fator a fator e o texto de cada resultado, existe o relatório específico de cada assessment.

DISC IS · 12/08/2026



Dominância	15%
Influência	33%
Estabilidade	28%
Conformidade	24%

Mapeamento de Valores Teórico · 12/08/2026

Teórico	51,7%
Social	41,4%
Individualista	3,4%
Utilitário	3,4%

Linguagens de Reconhecimento Atos e Serviços · 12/08/2026

Atos e Serviços	36,6%
Palavras de Afirmação	29,7%
Tempo de Qualidade	19,8%
Receber Presentes	6,9%
Toques Físicos	6,9%

Âncoras de Carreira Criatividade Empreendedora · 12/08/2026

Criatividade Empreendedora	50%
Segurança / Estabilidade	48%
Estilo de Vida	48%
Serviço Dedicado a Causa	42%
Autonomia / Independência	40%
Técnica / Funcional	32%
Gerência Geral	22%
Desafio Puro	14%

Sabotadores Esquivo · 12/08/2026

Esquivo	84%


Inquieto 80%
Prestativo 76%
Crítico 68%
Insistente 68%
Controlador 68%
Hiper-Realizador 60%
Hiper-Racional 60%
Vítima 56%
Hiper-Vigilante 52%

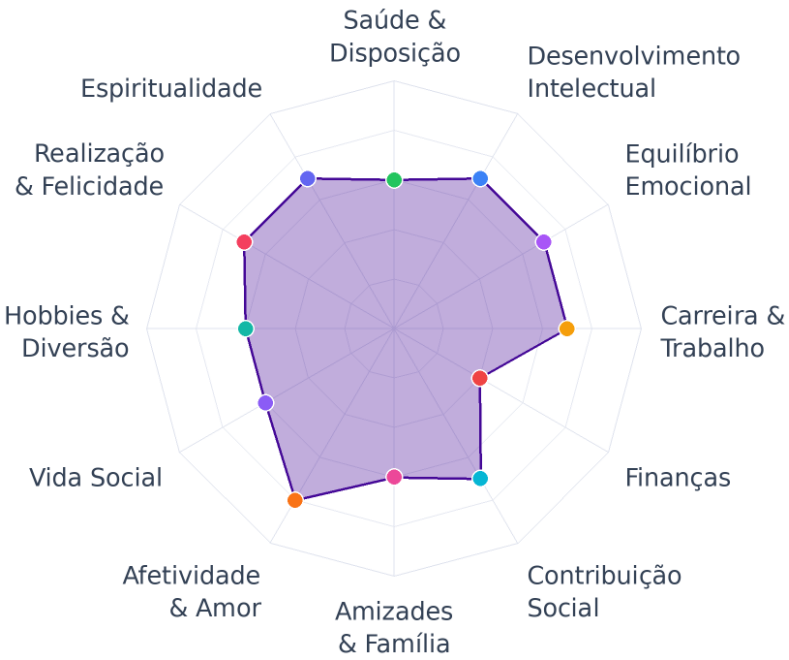
04 · SATISFAÇÃO POR ÁREA DA VIDA

Mapa de Satisfação

A roda

mapeamento de 12/08/2026

MÉDIA GERAL	ÍNDICE DE HARMONIA	PONTO FORTE	ÁREA DE FOCO
6,5	89%	8	4
Bom	Excelente	Afetividade & Amor	Finanças



Ranking das áreas

escala de 0 a 10

1. Afetividade & Amor — 8
2. Desenvolvimento Intelectual — 7
3. Equilíbrio Emocional — 7
4. Carreira & Trabalho — 7
5. Contribuição Social — 7
6. Realização & Felicidade — 7
7. Espiritualidade — 7
8. Saúde & Disposição — 6
9. Amizades & Família — 6
10. Vida Social — 6
11. Hobbies & Diversão — 6
12. Finanças — 4

Índice por dimensão

três áreas por dimensão

PESSOAL	PROFISSIONAL	RELACIONAMENTOS	QUALIDADE DE VIDA
6,7/10	6,0/10	6,7/10	6,7/10
Bom	Bom	Bom	Bom

05 · LEITURA DA FREEDOM IA

Interpretação integrada

> O texto abaixo foi produzido pela **Freedom IA** a partir dos resultados das páginas anteriores, em 12/08/2026 às 21:47. É material de apoio para a devolutiva, não um laudo, e deve ser lido junto com a leitura de quem conduz a conversa.

Sugestão de abertura para o analista

Thiago, o que salta aos olhos no seu Freedom ID é o contraste entre a riqueza relacional que você carrega e a solidão estrutural do momento que está vivendo. Você tem um perfil desenhado para construir pontes profundas com pessoas, mas está operando sozinho num projeto que exige exatamente isso em escala. Vamos entender juntos como transformar essa tensão em combustível ao invés de desgaste.

Identidade Integrada

Thiago é um construtor de relações antes de ser um vendedor, e essa é a chave para entender todo o seu perfil. Seu DISC combina Influência e Estabilidade de forma quase simbiótica, o que significa que ele não busca convencer pela pressão ou pela autoridade, mas pela confiança acumulada ao longo do tempo, pela presença constante e pelo cuidado genuíno com o outro. Esse traço comportamental encontra eco direto em seus valores predominantes, Teórico e Social, revelando alguém que precisa entender profundamente o contexto de cada consultor antes de vender qualquer coisa, e que sente necessidade real de contribuir para o sucesso alheio, não apenas fechar uma meta.

Essa combinação explica também sua linguagem de reconhecimento preferida, Atos e Serviços seguida de Palavras de Afirmação. Thiago se sente valorizado quando é útil de forma prática e quando essa utilidade é verbalizada, reconhecida. Isso tem implicação direta em como ele constrói vínculo comercial: ele vende ajudando, demonstrando valor antes de pedir compromisso, o que é coerente com seu desafio atual de convencer consultores de renda variável a assumirem assinaturas anuais. A resistência que ele encontra no cliente é também, em certa medida, um espelho de sua própria dificuldade em pedir o fechamento com firmeza, já que isso exigiria ativar uma Dominância que representa apenas 15% do seu perfil.

Suas âncoras de carreira revelam uma pessoa que quer criar algo novo e com propósito (Criatividade Empreendedora e Serviço Dedicado a Causa), mas que também precisa de terreno seguro sob os pés (Segurança/Estabilidade quase empatada em segundo lugar). Essa dualidade explica por que atuar sozinho, sem estrutura de equipe, sem rotina comercial consolidada, é simultaneamente estimulante e desgastante para ele. Há vontade genuína de expandir e inovar, mas também uma necessidade real de previsibilidade que hoje não está sendo atendida, o que se reflete diretamente na nota mais baixa da Roda da Vida, Finanças, com 4 de 10.

O quadro de sabotadores é o elemento que mais chama atenção pela intensidade e pela combinação. Esquivo e Inquieto lideram com folga, seguidos de perto por Prestativo, Crítico, Insistente e Controlador, todos acima de 60%. Isso desenha um padrão de alguém que evita confrontos diretos e conversas de cobrança (Esquivo), busca constantemente novidade e estímulo para não cair na monotonia (Inquieto), tende a priorizar as necessidades dos outros antes das próprias (Prestativo) e ainda se cobra de forma exigente quando os resultados não aparecem no ritmo desejado (Crítico e Insistente). Essa arquitetura de sabotadores, somada à baixa Dominância do DISC, cria um ponto cego relevante: Thiago tem enorme capacidade de gerar confiança e proximidade, mas tende a evitar o momento decisivo de pedir compromisso financeiro, exatamente o gargalo que ele mesmo identifica como maior desafio.

Interconexões Poderosas

Confiança como ativo estratégico

A combinação de Influência, Estabilidade, valores Teórico e Social e linguagem de Atos e Serviços faz de Thiago alguém extremamente eficaz em criar vínculos duradouros e genuínos com os consultores. Essa é provavelmente a razão pela qual seus fechamentos são bons: quem chega até a reunião com ele já sente segurança e cuidado reais, um diferencial competitivo raro em vendas B2B.

Curiosidade teórica como motor de conteúdo

O valor Teórico elevado (51.7%) combinado à âncora de Criatividade Empreendedora sugere que Thiago tem apetite natural para criar conteúdo relevante, estudar profundamente o universo dos consultores de RH e posicionar a Freedom como referência intelectual do setor. Essa é uma alavanca subutilizada para gerar leads qualificados de forma escalável, sem depender apenas do relacionamento um a um.

Insatisfação financeira como sinalizador de urgência produtiva
A nota baixa em Finanças (4/10) na Roda da Vida, embora desconfortável, pode funcionar como combustível legítimo para Thiago superar o sabotador Esquivo nos momentos de negociação. Quando a dor financeira pessoal se conecta ao propósito Social de ajudar consultores a crescerem, cria-se uma motivação híbrida (necessidade + propósito) que costuma ser mais sustentável do que pressão externa pura.

Pontos de Atenção

Baixa Dominância encontra Esquivo em alta DISC + Sabotadores
Com apenas 15% de Dominância e 84% de Esquivo, Thiago tende a adiar ou suavizar demais os momentos de cobrança e fechamento comercial. Isso explica por que os fechamentos que acontecem são bons, mas o volume de pessoas chegando até essa etapa é insuficiente, já que a fase de prospecção ativa exige uma assertividade que não é seu território natural.

Valor Social em tensão com Segurança/Estabilidade Valores + Âncoras
Thiago carrega um valor Social forte (41.4%) que o impulsiona a ajudar os consultores genuinamente, mas sua âncora de Segurança/Estabilidade quase empatada com Criatividade Empreendedora gera desconforto ao pedir compromissos financeiros de longo prazo de profissionais com renda variável. Ele projeta nos outros sua própria necessidade de segurança, hesitando em pressionar por assinaturas anuais.

Atos e Serviços amplificam o Perfil IS Linguagens + DISC
A preferência por Atos e Serviços como linguagem de reconhecimento reforça o padrão comportamental Influência e Estabilidade, fazendo Thiago construir autoridade através de ajuda prática e constante. Isso é potente para reter e aprofundar relação com consultores já ativos, mas menos eficiente para gerar volume de entrada no funil, que exige comunicação assertiva em escala, não um a um.

Perguntas para a Sessão

1. Se o seu maior desafio é criar uma rotina comercial consistente, o que especificamente no seu perfil Esquivo e Inquieto está dificultando a manutenção dessa rotina dia após dia, e não apenas nos picos de energia?
2. Como você concilia sua âncora de Segurança/Estabilidade com a exigência de pedir compromisso financeiro de longo prazo a consultores que vivem de renda variável, sabendo que essa mesma insegurança também é sua?
3. Dado que seu valor Teórico é o mais forte do seu perfil, que estrutura de conteúdo ou conhecimento você poderia criar para atrair leads qualificados sem depender exclusivamente da sua presença individual em cada conversa?

Plano de Desenvolvimento Integrado

1
Construir uma rotina comercial estruturada que compense o sabotador Esquivo e a baixa Dominância
Desenhar um script simples e replicável de prospecção e follow-up, com gatilhos de data e ação predefinidos, retirando da decisão do momento a responsabilidade de 'ousar cobrar', transformando isso em processo, não em confronto pessoal.
Executar ao menos 15 contatos de prospecção ativa por semana durante 8 semanas, com registro em CRM ou planilha simples.
2
Transformar o valor Teórico e Social em motor de geração de leads escalável
Criar uma rotina quinzenal de conteúdo (artigo, vídeo ou live curta) sobre temas de DISC e desenvolvimento de consultores de RH, posicionando a Freedom como referência intelectual do setor, reduzindo dependência do esforço individual de vendas.
Publicar 2 conteúdos por mês durante 6 meses e medir número de leads qualificados originados dessas publicações.
3
Endereçar a área financeira pessoal para reduzir o sabotador Esquivo nas negociações de assinatura anual
Criar um plano financeiro pessoal com metas claras de médio prazo, para que a urgência comercial deixe de ser vivida como ansiedade difusa (Hiper Vigilante) e passe a ser tratada como objetivo mensurável, facilitando conversas de fechamento mais diretas.
Elevar a nota de Finanças na Roda da Vida de 4 para ao menos 6 em 4 meses, revisando o plano mensalmente.

Pontos Cegos a Monitorar

O risco de derailment mais evidente está na combinação entre Esquivo (84%), Inquieto (80%) e baixa Dominância no DISC: Thiago pode alternar entre evitar conversas difíceis de cobrança e buscar constantemente novos projetos ou ideias como forma de fugir do desconforto da rotina comercial repetitiva, o que sabota justamente a consistência de funil que ele mesmo busca criar.
O padrão Prestativo (76%) combinado ao valor Social elevado pode levar Thiago a investir tempo excessivo ajudando consultores já engajados, em detrimento da prospecção de novos leads, gerando uma sensação de estar sempre ocupado e ainda assim não ver a base de assinantes crescer, alimentando o sabotador Vítima em momentos de resultado abaixo do esperado.

Como usar este relatório

Material de apoio, não laudo
O texto é insumo para a conversa de devolutiva. Ele não é diagnóstico clínico, não mede competência técnica e não substitui avaliação profissional de saúde mental.

Nunca como critério único de decisão
Contratação, promoção, corte ou mudança de função não devem ser decididas por este relatório. Use-o junto de desempenho observado, histórico e entrevista.

O retrato é do momento
As respostas refletem como a pessoa se percebia na data do mapeamento. Contexto muda, e o perfil acompanha. Releia a data na capa antes de tratar o conteúdo como atual.

Devolutiva é da pessoa avaliada
Quem respondeu tem direito de conhecer o próprio resultado e de discordar dele. Entregar a devolutiva é parte do processo, não uma cortesia.

Circulação restrita
Contém dados pessoais protegidos pela LGPD. Compartilhe apenas com quem tem necessidade legítima e registrada de acesso.

Texto gerado por IA
A interpretação foi produzida pela Freedom IA a partir das respostas do mapeamento. Como todo texto de IA, pode conter imprecisão ou generalização: a leitura crítica do analista é parte obrigatória do uso.

RESPONSABILIDADE DE USO

A Freedom Start fornece a ferramenta de mapeamento e a geração do texto. A decisão sobre o que fazer com esta informação, e a responsabilidade por essa decisão, é de quem a utiliza (Freedom Start). A Freedom Start não responde por uso do relatório fora do que está descrito acima.

CONHEÇA A PLATAFORMA

Este relatório é um dos mapeamentos da Freedom Start. A plataforma reúne DISC, valores, âncoras de carreira, sabotadores, mapa de satisfação, PDI e análise de time, com interpretação da Freedom IA.

www.freedomstart.com.br