

# Explore a questão das fraquezas

Naturalmente, todas as nossas fortalezas trazem consigo limitações. Use essa atividade para explorar o melhor modo de abordar a questão sobre as fraquezas e brilhar em uma entrevista.

- ✔ Examine seu relatório do Wingfinder e verifique as seções “Em um dia ruim...”
- ✔ Consulte o Plano de Treinamento (páginas 16-19) em seu relatório e leia toda a seção “continuar/começar/parar” de fazer.
  - A parte “parar” de fazer fornece exemplos valiosos que identificam suas fraquezas.
  - A parte “começar” a fazer ajuda a elaborar como você lida com essa fraqueza e o que você pode aprender com ela.
- ✔ Aplique a técnica STAR preenchendo a tabela a seguir.

## Exemplo: Ágil

Imagine que sua fortaleza consiste em um modo de pensar “Ágil”. Você quer falar sobre a fraqueza que acompanha essa fortaleza e como você está lidando com ela. O contexto da entrevista é sua solicitação de uma vaga para um cargo de Especialista de Vendas e você já teve experiência nessa área durante um estágio em Vendas.

**YOU ARE AGILE**  
in YOUR THINKING

**You learn fast and enjoy solving complex problems through your logical, analytical way of working.**

**You succeed through**

- using reason to solve problems
- focusing on objectivity
- learning constantly

**On a good day...**  
You are a natural problem-solver

**On a bad day...**  
You may be constrained by a desire for structure

< MORE INTUITIVE ————— YOU MORE AGILE >

	Exemplo	Experimente-o você mesmo:
	Sua fortaleza      Ágil	
	<b>Em um dia ruim...</b> Sou limitado por meu desejo de estrutura.	
	<b>Devo parar de</b> Ser muito fechado para ideias que não sejam incontestáveis, negligenciar minha intuição, deixar meu pensamento ficar muito à frente das pessoas.	
	<b>Devo começar a</b> Escolher situações onde eu confie em minha intuição, reservar algum tempo para inteirar as pessoas e unir-me a pessoas mais intuitivas para fazer um melhor uso de diferentes fortalezas.	
<b>Técnica STAR</b>	<b>S</b> <b>SITUATION</b> Defina o contexto da sua história.	Em meu estágio de vendas, eu e outro estagiário precisávamos encontrar um novo modo de promover o produto da empresa na loja, que deveria então ser apresentado a nosso gerente.
	<b>T</b> <b>TASK</b> Qual era sua tarefa, problema ou objetivo?	O outro estagiário abordou o problema de um modo muito diferente do meu. Ele sugeriu uma solução com base em sua intuição e opinião geral. Ele queria apresentar a solução a nosso gerente na próxima reunião de atualização semanal e eu recusei a ideia porque pensei que ainda não tínhamos informações suficientes e eu queria conduzir uma análise rigorosa.
	<b>A</b> <b>ACTION</b> Explique, com detalhes específicos, o que, por que e como você trabalhou em sua tarefa. Como sua fraqueza o atrapalhou?	Embora eu gostasse da ideia do outro estagiário e achasse que ela poderia funcionar, não me sentia confortável em apresentá-la ao gerente, pois não tinha certeza de que a solução funcionaria e não sabíamos o bastante a respeito para podermos defendê-la.
	<b>R</b> <b>RESULT &amp; REFLECTION</b> Descreva o resultado para mostrar o que você aprendeu com isso/o que você faria de um modo diferente da próxima vez.	O outro estagiário apresentou sua ideia ao gerente e, no fim, ela era boa. Meu gerente disse que se fôssemos analisar cada sugestão de um modo muito minucioso, o processo se tornaria muito lento e, por isso, precisávamos saber quando confiar em nossa intuição. Aprendi a não me fechar para ideias que ainda não tenham sido analisadas com rigor e assumir riscos algumas vezes, se eu acreditar nelas. Ainda estou trabalhando nisso, mas já melhorei no sentido de decidir quando confiar em uma análise rigorosa e quando confiar em minha intuição.

Saiba mais

Ver [wingfinder.com/career](http://wingfinder.com/career)