



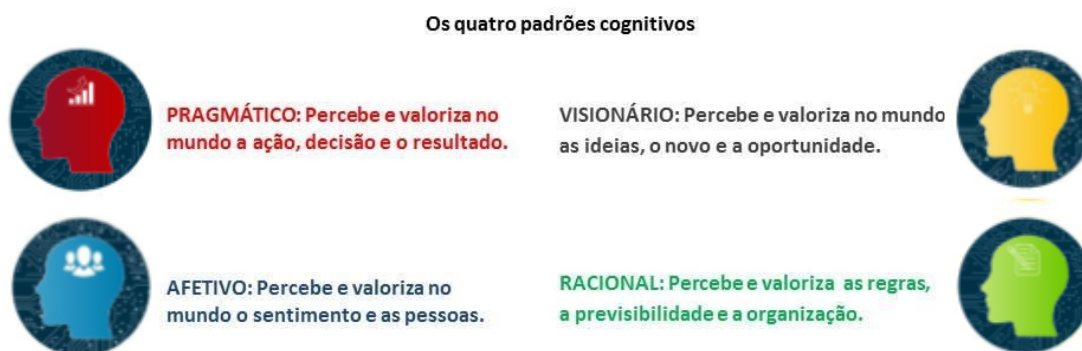
Relatório interpretativo

Estilo: **Pragmático/Racional**

Elaborado por Elton Oliveira

Introdução:

Este relatório tem como objetivo ajudá-lo na análise e compreensão do seu perfil através do inventário de estilo das quatro cognições. Elas são:



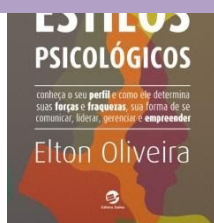
Os pontos fortes são representados pelas funções cognitivas principal e auxiliar (es) (uma ou duas funções auxiliares). O estilo é o resultado da combinação dos pontos fortes ou aptidões em que podemos atuar naturalmente e desenvolver nossos talentos. Os pontos fracos serão representados por áreas que não possuímos aptidões para atuar. O estilo não muda ao longo da vida, o desafio é conhecê-lo e gerir melhor suas forças, riscos e fraquezas.

Tópicos que serão analisados:

- **Perfil**
- Forças
- Fraquezas
- Riscos e Necessidades
- Potenciais talentos
- **Estilo de Liderança**
- **Estilo de Comunicação**

- **Estilo de Gestão**
- Funções e competências gerenciais
- Planejamento
- Tomada de decisão
- Lidar com a pressão
- Estilo de inovar e mudar
- **Estilo de Empreender**
- Fases do negócio x aptidões do estilo

Sobre o Inventário de Estilos Psicológico:



Desenvolvido por Elton Oliveira a partir de uma experiência de dez anos de trabalho com o tema e mais de duas mil aplicações do inventário de Estilos em clientes de coaching e alunos de MBA. Seu embasamento científico está publicado no livro Estilos Psicológicos - Editora Sulina.

Quatro padrões cognitivos – resultado do seu inventário

Suas forças encontram-se combinadas com os padrões Pragmático (principal) e Racional (auxiliar). Suas fraquezas são os padrões Visionário e Afetivo.

PRAGMÁTICO – Força principal

Padrão cognitivo com aptidão para ação, foco e resultados. Sua energia psíquica busca fazer o que precisa ser feito. Perfil prático, decidido e relizador busca tornar o ambiente produtivo.

RACIONAL – Força auxiliar

Padrão cognitivo com aptidão para dados e fatos e senso de realidade. Sua energia psíquica busca sistematizar, organizar e padronizar ambientes e relações. Perfil lógico e analítico traz precisão e controle ao meio.

VISIONÁRIO – Ponto fraco

Padrão cognitivo com aptidão para ideias, conceitos e oportunidades. Sua energia psíquica busca mudar e inovar seu campo de percepção. Perfil reflexivo busca trazer estratégia e renovação para o meio.

AFETIVO – Ponto fraco

Padrão cognitivo com aptidão para relacionamento com as pessoas. Sua energia psíquica busca a empatia e a participação das pessoas. Perfil afetivo visa harmonizar e integrar as pessoas.

Análise do perfil: Pontos fortes, fracos, riscos e potenciais talentos.

Pontos fortes: Padrões cognitivos preferenciais



Força principal
PRAGMÁTICA



Força auxiliar
RACIONAL

Os padrões Cognitivos preferenciais Pragmático (principal) e Racional (auxiliar) formam um estilo que combina ação, decisão e busca por resultados com regras, dados e fatos. Sua função mental necessita constantemente fazer acontecer com alto senso de urgência utilizando dados e fatos ao alcance para subsidiar suas ações.

Lista de aptidões e potenciais competências

Força principal

Força auxiliar

PRAGMÁTICO Orientado para Ação	RACIONAL Orientado para Dados
<ul style="list-style-type: none">• Decidido• Prático• Diretivo• Focado• Assertivo• Urgência• Resultado• Produtor• Ágil	<ul style="list-style-type: none">• Planejado• Organizado• Detalhista• Metódico• Analítico• Preciso• Persistente• Concentrado• Formal

O estilo PRAGMÁTICO/ RACIONAL combina cognições de ação e decisão com lógicas e metódicas. Conduz de forma ágil com forte capacidade de decisão sua vida e seu trabalho procurando agir de forma objetiva e focada. Perfil com forte tendência operacional buscando resolver problemas com agilidade e senso de urgência.

Riscos e necessidades do estilo: A combinação pode reforçar ou diminuir certas dificuldades. Neste caso muitos aspectos negativos do PRGMÁTICO tais como: centralizador, intransigente, solitário, autoritário e orgulhoso serão intensificados pelo RACIONAL (controlador, burocrata, crítico, exigente, rígido, raiva, negativo, impessoal). A indecisão do racional será diminuída, pois o principal (pragmático) o forçará a se decidir.

.Análise dos riscos e necessidades:

- Estilo altamente operacional tende a não focar em melhoria nem desenvolver pessoas.
- O excesso de controle, rigidez, centralização e a geração de conflitos pelo autoritarismo podem comprometer o seu desempenho.
- Exigente e crítico pode gerar muitos conflitos.
- Pode ser Inflexível, ter visão limitada, fechado a novas ideias e resistir a mudanças.
- Risco de tornar-se workaholic com uma lista infindável de coisas para fazer.
- Em desequilíbrio pode ser tornar, autoritário e agressivo.
- Precisa de um ambiente ágil e com autonomia para decisão e ação.

Riscos das Forças do Estilo		
	PRAGMÁTICO	RACIONAL
+	<ul style="list-style-type: none"> • Centralizador • Intransigente • Solitário • Autoritário • Orgulhoso • Retrabalho • Agitação • Recompensa • Agressivo • Rejeitado 	<ul style="list-style-type: none"> • Controlador • Burocrata • Crítico • Exigente • Rígido • Raiva • Negativo • Impessoal • Inseguro • Indeciso
-		

Potenciais Talentos diferenciadores

- É um perfil operacional que faz acontecer. Seu talento será melhor desenvolvido em ambientes que exige ação, agilidade e tomada de decisão.
- Enfrentar desafios operacionais, superar metas são diferenciadores deste estilo.
- Motiva-se em agir, solucionar problemas, fechar metas e atingir resultados..

Pontos Fracos: Padrões cognitivos não preferenciais.

A exigência de atuação nos pontos fracos por um longo tempo requer um esforço psíquico deliberado causando angustia, insatisfação e estresse além do risco dos resultados serem insatisfatórios.

A melhor forma de gerenciar seus pontos fracos é apoiando-se em colegas e membros da equipe que possuam cognições preferenciais nos padrões afetivo e visionário.



Ponto fraco
AFETIVO



Ponto fraco
VISIONÁRIO

As pessoas e o relacionamento não são padrões cognitivos preferenciais. Perfil mais direto e objetivo, sua função mental não prioriza a interação e os relacionamentos. Sente-se melhor resolvendo problemas e organizando o ambiente.

As ideias, o novo, a oportunidade e a estratégia não são padrões cognitivos preferenciais. Sua função mental resiste em gerar mudança e inovar. Sente-se melhor em ambientes previsíveis e com alto controle.

Lista de aptidões não presentes

AFETIVAS Pessoas e Sentimentos	VISIONÁRIAS Ideias e Possibilidades
<ul style="list-style-type: none">• Espontâneo• Empático• Conciliador• Entusiasta• Comunicativo• Extrovertido• Persuasivo• Informal• Inclusivo• Integrador	<ul style="list-style-type: none">• Conceitual• Estratégico• Visão Global• Idealista• Inovador• Mudança• Oportunidade• Estruturador• Original• Carismático

Estilo de gestão

Funções gerenciais



Função gerencial principal



Função gerencial auxiliar

Pragmática: Seu papel principal é o de produzir resultados. Trabalha com senso de urgência e foco em resultados. Torna a organização funcional, produtiva e eficaz no curto prazo.

Racional: Seu papel é administrar, programar e controlar. Trabalha para sistematizar tarefas e processos. É eficiente no curto prazo.

Potenciais competências

PRAGMÁTICAS – Competir: melhorar a produtividade e aumentar a lucratividade

- Desenvolver metas e objetivos de curto prazo.
- Motivar e cobrar resultados e cumprimento de metas.
- Gerenciar a execução e conduzir para resultados.

RACIONAIS - Estabelecer e manter a estabilidade e a continuidade

- Organizar fluxos de informações
- Trabalhar e gerenciar por meio das funções
- Medir e monitorar o desempenho e a qualidade
- Planejar e coordenar projetos
- Medir e monitorar o desempenho e a qualidade
- Estimular e possibilitar a conformidade

Outras funções gerenciais

Planejamento

- Possui aptidão para o planejamento tático e operacional

- Sua necessidade de ação e senso de urgência pode comprometer o processo de planejamento.
- Trabalhará com dados e fatos que estão disponíveis.
- A pressão, a alta necessidade de fazer acontecer e o senso de urgência dificultarão planejamentos de longo prazo.

Tomada de decisão

- Um dos pontos mais fortes é a tomada de decisão.
- Seu processo decisório é ágil, mas pelo senso de urgência pode provocar retrabalho.
- A necessidade de ação fará tomar decisões com os dados que estão à mão.

Lidar com a pressão

- Trabalha bem sob pressão.
- Prefere ambientes sob pressão, pois se sente mais produtivo.
- Tende a colocar pressão mesmo quando não necessário.

Estilo de inovar e mudar

- Não possui aptidão para mudar e inovar.
- Tende a resistir a mudança e inovação pois pode dificultar seu estilo de trabalho que necessita de ação e decisão.
- Seus aspectos negativos de pouca visão de longo prazo e centralização dificultam o processo de mudança de inovação.

Estilo de Liderança

- Direto, preciso, geralmente crítico em relação a si e aos outros, esse é o estilo do líder realizador, que estabelece metas, elabora processos e faz o que é certo com um forte clima de urgência.

Estilo de Comunicação

- O estilo PRAGMÁTICO com apoio do RACIONAL é um perfil extrovertido.
- A comunicação com este perfil é mais eficiente quando for direta, clara e objetiva, então sempre vá direto ao assunto.
- Apresente fatos e números e um resumo executivo;
- Enfatize os resultados;

- Não se abale diante de críticas;
- Quando terminar vá embora.

Estilo de Empreender

Fases ou ciclo da criação e desenvolvimento de um negócio

Modelagem	Estruturar Ideia e oportunidade (valor e diferenciação) Comprometimento de forma realista (motivação transcende o ganho material) Testar realidade e analisar detalhes Risco do perfeccionismo
Infância	Orientação para produto e sua estabilização Foco na ação de mercado Gestão por crise (poucos sistemas e falta profundidade gerencial, nenhuma delegação) Liderança autocrática Controlar fluxo de caixa e capitalização Prolongamento da infância pode desestimular
Mercado	Foco na venda e em novos mercados Papeis centralizados e organizados por pessoa Criar infraestrutura Risco de criar conglomerado e faltar de limite (tudo pode ser uma oportunidade) Controles insuficientes
Profissionalização	Organização (definir papéis, políticas e sistemas de controle) Mudança de metas de venda para rentabilidade Desafio de delegação do fundador e novo estilo de liderança
Maturidade	Governança Institucionalizada Foco e prioridades conscientes Metas Integradas (volume e rentabilidade) Sistemas e estrutura organizacional funcionais Convivência de Renovação e controle Crescimento em vendas e lucros Desafio de manter-se na plenitude
Decadência	Perda de flexibilidade e aumento da burocracia Evitar riscos Energia mais para dentro Ênfase na forma e nas personalidades Áreas meio e staff ganham força Orientação mais para lucro menos para vendas Enfoque em êxitos e histórias passadas Sobrevivência pessoal

Análise do estilo empreendedor – PRAGMÁTICO/RACIONAL

- O estilo pragmático/racional possui as seguintes aptidões para empreender: o padrão cognitivo pragmático, neste caso a força principal, possui aptidões para a segunda fase (infância) pelo seu senso de urgência e capacidade de ação. Possui aptidão parcial para a terceira fase (mercado) pela força pragmática, é parcial pela ausência do visionário, necessária para encontrar novos mercados.
- Mesmo tendo as aptidões relatadas acima sua força auxiliar (racional) exigirá certeza e alto grau de controle da situação que dificultarão iniciar um novo negócio.
- Muitos perfis pragmáticos/racionais optam por comprar um negócio pronto ou desenvolver algo a partir da sua experiência e conhecimento, principalmente negócios que operar seja fundamental (uma franquia, um posto de combustível, etc.)

Análise personalizada das questões solicitadas

Aqui serão feito os comentários das questões específicas solicitadas pelo cliente.