



Relatório interpretativo

---

Estilo: **Visionário/Afetivo**

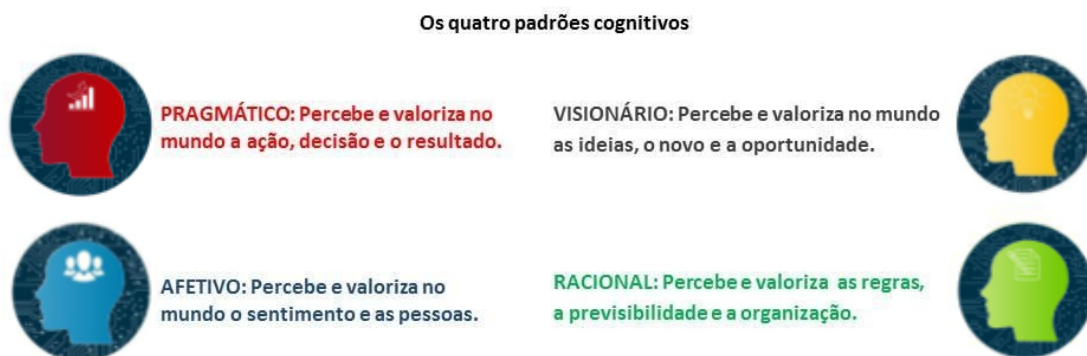
---

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:



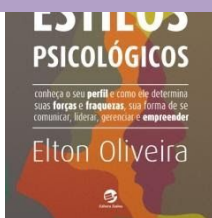
Os pontos fortes são representados pelas funções cognitivas principal e auxiliar (es) (uma ou duas funções auxiliares). O estilo é o resultado da combinação dos pontos fortes ou aptidões em que podemos atuar naturalmente e desenvolver nossos talentos. Os pontos fracos serão representados por áreas que 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**

Você possui um estilo Visionário/Pragmático, suas fraquezas são os padrões pragmático e racional.

#### **VISIONÁRIO – Força principal**

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 – Força auxiliar**

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.

#### **PRAGMÁTICO – Ponto fraco**

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

#### **RACIONAL – Ponto fraco**

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.

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

### Pontos fortes: Padrões cognitivos preferenciais



**Força principal  
VISIONÁRIA**



**Força auxiliar  
AFETIVA**

Os padrões Cognitivos preferenciais Visionário (principal) e Afetivo (auxiliar) formam um estilo que combina ideias, mudança, oportunidades e pessoas. Sua função mental necessita constantemente gerar mudança e inovação em pessoas ou quando no ambiente buscará a participação delas.

### Lista de aptidões e potenciais competências

#### Força principal

#### Força auxiliar

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

### Riscos e necessidades do estilo:

Esta análise é feita em relação à intensidade de cada padrão cognitivo, quanto maior a intensidade de um padrão cognitivo maior será a possibilidade dos riscos se manifestarem. A combinação pode reforçar ou diminuir certas dificuldades. Neste caso o perfil visionário

os riscos de ser sonhador, buscar reconhecimento, não finalizar tarefas, mágoa e reconhecimento são potencializadas quando apoiados pelo padrão afetivo, pois este padrão combina a busca de aceitação, dificuldade de dar limites e o ressentimento, esta junção destes riscos podem dificultar dar limites ao meio e levar ao estresse com maior facilidade. O apoio do afetivo diminui o risco da arrogância e da ironia. As situações de pressão e estresse podem intensificar os riscos.

**Riscos das Forças do Estilo**

	VISIONÁRIO	AFETIVO
+  Riscos  -	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sonhador</li> <li>• Reconhecimento</li> <li>• Não finalização</li> <li>• Mágoa</li> <li>• Perfeccionismo</li> <li>• Preocupação / Obsessão</li> <li>• Irônico</li> <li>• Arrogante</li> <li>• Ansioso</li> <li>• Incendiário</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsivo</li> <li>• Aceitação</li> <li>• Medo</li> <li>• Dramático</li> <li>• Ressentimento</li> <li>• Não dar limites</li> <li>• Paternalista</li> <li>• Conspiração</li> <li>• Político</li> </ul>

### **.Análise dos riscos e necessidades:**

- Sua função inovadora necessita de um ambiente harmonioso onde os conflitos sejam tratados de forma respeitosa.
- Precisa de autonomia e flexibilidade para se sentir livre visando utilizar sua criatividade.
- Motiva-se pelo desafio de mudar, estruturar projetos novos ou reestruturar velhos, gerar inovação.
- Devido à forma complexa de pensar e estruturar as ideias trabalha com poucas tarefas ao mesmo tempo.
- Possui ciclos definidos, quando termina sua capacidade de gerar mudança e inovação se desmotiva necessitando de novos desafios.
- Dificuldade de colocar limites (dizer não) pode levar ao estresse mais facilmente.
- Prefere o todo e pode perder detalhes importantes.
- Gosta de começar projetos e ideias, mas tem dificuldade em terminá-los.
- Sob pressão ou ambiente com muitos conflitos pode levar ao estresse com maior facilidade.
- Em geral é um perfil desorganizado.
- Em desequilíbrio pode tornar-se muito sonhador e distante, gerar instabilidade no ambiente com muitas ideias de mudança que o grupo não vai acompanhar.

- Pelo perfeccionismo pode demorar em finalizar tarefas e projetos.

## Potenciais Talentos diferenciadores

- Seu talento será melhor desenvolvido quando integrar sua capacidade de inovar, mudar, elaborar conceitos com pessoas, similar a um professor ou pesquisados na área de humanas, um coach.
- Engajar pessoas em estratégias, mudanças e inovação em uma organização, minimizando resistências.
- Gerar mudança e reflexão nas pessoas. Um excelente treinador, pois trabalha com conceitos e possibilidades com foco nas pessoas.
- Pode potencializar sua atuação se desenvolver conhecimento sobre pessoas.
- Uma capacidade diferenciadora é perceber o talento nas pessoas.
- Reestruturar áreas e colocar cada pessoa no lugar certo.

## 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 racional e pragmático.



**Ponto fraco  
RACIONAL**

As regras, os procedimentos e a organização não são padrões cognitivos preferenciais. Perfil conceitual e estratégico não prioriza a realidade com seus dados e fatos. Sente-se melhor com trabalhos que não envolvem rotinas.



**Ponto fraco  
PRAGMÁTICO**

Senso de urgência, ação, foco e decisão não são padrões cognitivos preferenciais. Prefere um ambiente sem pressão e para que suas ideias fluam e não prejudique as pessoas.

## Estilo de gestão



## Funções gerenciais



**Função gerencial principal**



**Função gerencial auxiliar**

**Visionária:** Seu papel é de renovação e antecipação do futuro. Trabalha para inovar e gerar mudança. Torna a organização proativa e eficaz no longo prazo.

**Afetiva:** Seu papel é integrar as pessoas, formar equipes e administrar conflitos. Torna a organização orgânica e eficiente no longo prazo.

## Potenciais competências

### VISIONÁRIAS – Promover a mudança e estimular a adaptabilidade

- Patrocinar e vender novas ideias
- Estimular e promover a inovação
- Orientar e desenvolver pessoas
- Implementar e sustentar a mudança
- Tornar a organização flexível e adaptada ao meio

### AFETIVAS - Criar e sustentar o compromisso e a coesão

- Entender a si mesmo e os outros
- Comunicar com efetividade e honestidade
- Orientar e desenvolver pessoas
- Gerenciar grupos e liderar equipes
- Gerenciar e estimular o conflito construtivo

## Outras funções gerenciais

### Planejamento

- Possui aptidão para o planejamento estratégico (V).
- Seu processo de planejamento combina a estratégia e o engajamento das pessoas.
- Trabalhará oportunidades e o contexto juntamente com as pessoas..
- Privilegiará as tendências, a complexidade e não a urgência.

### Tomada de decisão



- Processo decisório mais lento, pois envolve as pessoas, as possibilidades, contexto e o futuro.
- Buscará o envolvimento das pessoas no processo decisório.

### **Lidar com a pressão**

- Estilo com maior dificuldade em lidar com a pressão.
- A pressão prejudica sua função criativa e inovadora que precisam de ambiente propício para “fluir” e seu lado afetivo.
- Pressão prolongada e instabilidade podem levar a sofrimento psíquico e doenças físicas.

### **Estilo de inovar e mudar**

- Gerar mudança em estruturas e pessoas e colocar as pessoas no lugar certo.
- Atuar como mentor e coach provocando reflexão e percebendo o melhor nas pessoas.
- Gestor de mudança que engaja as pessoas e minimiza resistências.

### **Estilo de Liderança**

- Espontâneo, rápido, estilo de quem envolve as pessoas e lidera com uma visão de futuro.
- Carismático e bom comunicador.
- Dedicado a princípios, serve a um propósito maior, voltado para os seres humanos, faz o que é certo pensando na grande figura.
- O líder desse estilo costuma ser aberto, amigável e “viajante”.
- Vê o todo e as partes colocando cada talento no seu lugar.
- Inquieto está sempre procurando desafios de mudança, reestruturações e inovação..

### **Estilo de Comunicação**

- O estilo VISIONÁRIO com apoio do AFETIVOL é um perfil ambivertido que alterna extroversão e introversão.
- Empático e carismático tornando-se um bom comunicador.
- Comunica o contexto, fala de tendências e projeta o futuro.
- Desperta a sua atenção com o novo e a perspectiva de mudança.

- Combina desenhos e modelos e seu impacto nas pessoas.

## 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
Profissionalizaçã o	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 – VISIONÁRIO/AFETIVO

- O estilo visionário/afetivo possui as seguintes aptidões para empreender: o padrão cognitivo visionário possui aptidões para a primeira fase (modelagem) e

parcialmente para a terceira fase (mercado), visto que esta fase demanda também aptidões pragmáticas. Na terceira fase suas aptidões visionárias serão usadas para buscar mercado para o seu empreendimento diferente da primeira (modelagem) que está mais envolvida com a percepção de oportunidade para empreender e pelo desenho deste novo negócio. O padrão afetivo (principal) não possui aptidões para as quatro primeiras fases, elas serão requeridas somente na plenitude.

- Embora o padrão visionário seja fundamental na primeira fase (modelagem) o fato de estar acompanhado do afetivo como força auxiliar pode leva-lo a buscar parcerias e torna-lo muito democrático e participativo e dificultar a tomada de decisão. A conduta nas três primeiras fases necessita de um grau de autocracia para garantir a superação dos desafios.
- A melhor estratégia para este estilo empreender é se associando a um perfil pragmático.
- Outra estratégia para empreender para um estilo como o visionário/afetivo é a combinação de atividades que atendam a sua necessidade de relacionamento. Uma destas combinações pode ser a área de coaching, professor e treinamento.