



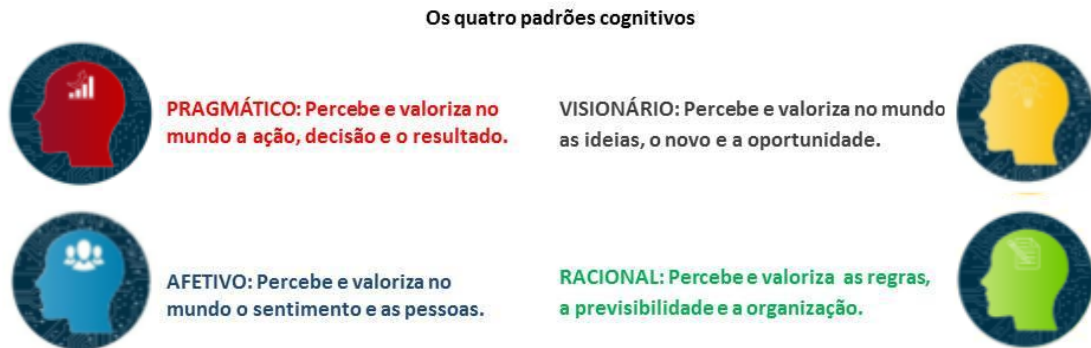
Relatório interpretativo

Estilo: **Afetivo/Pragmático**

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:



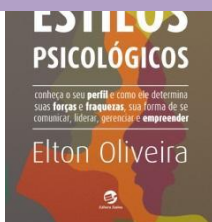
Os pontos fortes são representados pelas funções cognitivas principal e auxiliar (es) (uma ou duas funções auxiliares). O estilo é o resultado da combinação dos pontos fortes ou aptidões em que podemos atuar naturalmente e desenvolver nossos talentos. Os pontos fracos serão representados por áreas que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

Nathallya possui um estilo Afetivo/Pragmático, suas forças são compostas pelos padrões Afetivo (principal) e Pragmático (auxiliar).

AFETIVA – Força principal

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 – Força auxiliar

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.

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.

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
AFETIVA



Força auxiliar
PRAGMÁTICA

Os padrões Cognitivos preferenciais Afetivo (principal) e Pragmático (auxiliar) formam um estilo que combina engajamento e envolvimento das pessoas em ações, com foco e agilidade. Sua função mental necessita constantemente fazer acontecer juntamente com as pessoas, buscando a participação delas com muita energia.

Lista de aptidões e potenciais competências

Força principal

Força auxiliar

AFETIVO Pessoas e Sentimentos	PRAGMÁTICO Ação e Competição
<ul style="list-style-type: none">• Espontâneo• Empático• Conciliador• Entusiasta• Comunicativo• Extrovertido• Persuasivo• Informal• Inclusivo• Integrador	<ul style="list-style-type: none">• Decidido• Prático• Diretivo• Focado• Assertivo• Urgência• Resultado• Produtor• Agilidade• Execução

- **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 no padrão Afetivo os riscos de impulsividade, dramaticidade e proteção das pessoas (paternalismo) serão intensificados. Os riscos de autoritarismo e intransigência serão minimizados pela relação do afetivo, mas a agitação e o retrabalho poderão aumentar. As situações de pressão e estresse podem intensificar os riscos.

Riscos das Forças do Estilo

	AFETIVO	PRAGMÁTICO
+	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsivo • Paternalista • Político • Dramático • Medo • Aceitação • Ressentimento • Conspiração • Não dar limites 	<ul style="list-style-type: none"> • Retrabalho • Agitação • Orgulhoso • Rejeição • Autoritário • Intransigente • Centralizador • Recompensa • Solitário
-		

.Análise dos riscos e necessidades:

- A impulsividade (A) será aumentada pelo o senso de urgência e a agitação (P).
- O risco de retrabalho aumentará pelo senso de urgência e impulsividade.
- A Impulsividade, a dramaticidade e a empatia muitas vezes poderão gerar conflitos pela defesa das pessoas.
- Ser muito político e paternalista como um gestor pode fazer perder o time nas demissões.
- Em desequilíbrio a vida se tornará cheia demais e fora de controle, parecerá Irresponsável cancelando compromissos, falará demais, e verá conspiração em tudo, envolvendo-se em intrigas políticas.
- Precisa de um ambiente que respeite as pessoas, pois sempre sairá na defesa dos seus subordinados e colegas, este ambiente precisar ser ágil com autonomia para ação e decisão.
- Motiva-se pelo relacionamento com pessoas e pelo desafio de superar metas e atingir indicadores.

Potenciais Talentos diferenciadores

- Seu talento será melhor desenvolvido quando integrar sua capacidade de ação e agilidade com a de envolver e engajar pessoas.
- Mobilizar pessoas para realizar ações, buscar resultados e metas, fornece foco e desafio para seus liderados.
- Consegue combinar pressão, agilidade e gestão de pessoas.

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 visionário.



Ponto fraco
RACIONAL



Ponto fraco
VISIONÁRIO

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.

As ideias, oportunidades e mudança não são padrões cognitivos preferenciais. Prefere um ambiente ágil, dinâmico, com foco e envolvimento das pessoas.

Lista de aptidões não presentes

RACIONAIS Dados e Realidade	VISIONÁRIAS Ideias e Possibilidades
<ul style="list-style-type: none">• Planejado• Organizado• Detalhista• Metódico• Analítico• Preciso• Persistente• Concentrado• Formal• Disciplinado	<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

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

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

Potenciais competências

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

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.

Outras funções gerenciais

Planejamento

- Sua impulsividade e senso de urgência dificultarão planejamentos detalhados.
- Tendência para planejamento tático e operacional
- Seu processo de planejamento combina senso de urgência, foco e envolvimento das pessoas.

Tomada de decisão

- Seu processo decisório em geral é ágil, mas quando envolver pessoas poderá ser mais lento.
- Tende a tomar decisões buscando a participação das pessoas.
- Poderá gerar retrabalho pelo senso de urgência na tomada de decisão.

Lidar com a pressão

- Quando estiver sob muita pressão se tornará mais pragmático e agirá.
- Prefere ambientes dinâmicos mas muita pressão dificultará seu relacionamento com as pessoas..
- Tende a colocar pressão nos ambientes mesmo quando não é necessário.

Estilo de inovar e mudar

- Não possui aptidão para inovar e gerar mudança.
- Tende a resistir a mudanças pois prejudicará seu dinamismo e gerará instabilidade com as pessoas.

Estilo de Liderança

- Um líder dedicado, realizador e envolvente.
- Estilo de quem é envolvente e extrovertido, divertido, trazendo um toque humano para uma programação geralmente ambiciosa.
- Capaz de mobilizar e motivar pessoas na busca de resultados.

Estilo de Comunicação

- O estilo AFETIVO com apoio do PRAGMÁTICO é um perfil altamente extrovertido.
- Pelo excesso de empatia será muito demandado pelas pessoas.
- Comunica a urgência, o foco e os resultados esperados buscando o envolvimento das pessoas.
- Sua empatia e mobilização de pessoas o tornará referência para sua equipe.
- Desperta a sua atenção com o resultado, o objetivo e a participação das 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
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 – AFETIVO/PRAGMÁTICO

- O estilo afetivo /pragmático possui aptidões que englobam a segunda (P) e a terceira fase parcialmente (P). As aptidões do padrão afetivo serão necessárias após a maturidade. .
- O pragmático é fundamental na segunda fase (infância) pois sua capacidade de ação e mobilização ajudará a levar a empresa para o mercado com o objetivo de testar o

produto. Na terceira fase (mercado) sua disposição comercial será também fundamental.

- A ausência do visionário será prejudicial na primeira e na terceira fase.
- A presença do afetivo poderá trazer medo e insegurança para correr riscos. Ela também gerará necessidade de envolver e buscar a participação de pessoas que poderá ser prejudicial principalmente nas três primeiras que exige uma conduta mais autocrática.