



## Relatório interpretativo Personalizado

João da silva

---

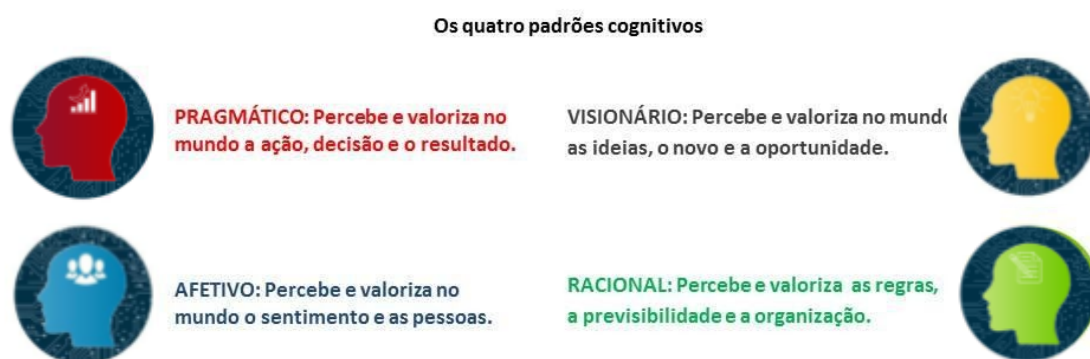
Estilo: **Afetivo/ Visionário**

---

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:



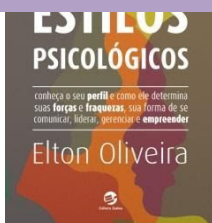
Os pontos fortes são representados pelas funções cognitivas principal e auxiliar (es) (uma ou duas funções auxiliares). O estilo é o resultado da combinação dos pontos fortes ou aptidões em que podemos atuar naturalmente e desenvolver nossos talentos. Os pontos fracos serão representados por áreas que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

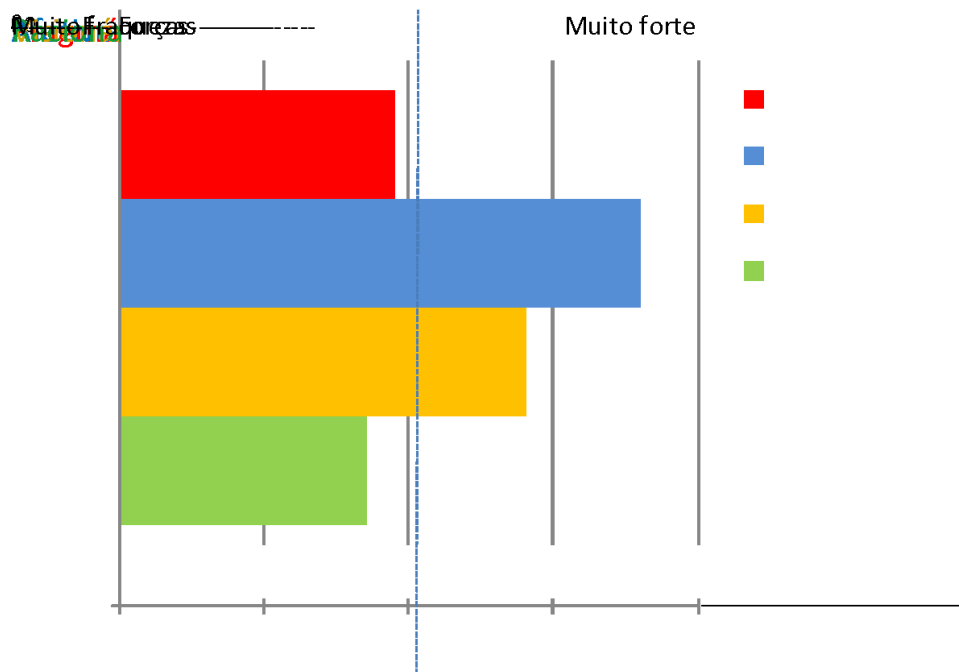
## Sobre o Inventário de Estilos Psicológico:



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

João da Silva possui um estilo Visionário/Pragmático, suas forças encontram-se com uma pontuação normal diminuindo o risco de excesso. Suas fraquezas também estão com uma pontuação normal com menor risco de negligenciá-las.



#### AFETIVO – Força principal – 36%

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.

#### VISIONÁRIO – Força auxiliar– 28%

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.

#### PRAGMÁTICO – Ponto fraco – 19%

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 - 17%

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  
VISIONÁRIA**

Os padrões cognitivos preferenciais Afetivo (principal) e Visionário (auxiliar) formam um estilo que combina pessoas, ideias, mudança e oportunidades. Sua função mental necessita constantemente se relacionar e envolver pessoas em mudança e inovação.

### Lista de aptidões e potenciais competências

**Força principal  
36%**

**Força auxiliar  
28%**

AFETIVAS Pessoas e Sentimentos	VISIONÁRIAS Ideias e Possibilidades
<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>	<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>

**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.

### 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 padrão afetivo os riscos de ser impulsivo, buscar aceitação, o medo, o drama e o ressentimento podem aumentar quando apoiado pelo visionário. A junção dos riscos de necessitar aceitação (A) e reconhecimento (V) pode tornar este estilo muito refém do meio dificultando dar limites e facilitando o estresse. As situações de pressão e estresse podem intensificar os riscos.

#### Riscos das Forças do Estilo

	AFETIVO	VISIONÁRIO
<b>+</b>	<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> </ul>	<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>
<b>-</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Político</li> </ul>	

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

- Seu estilo pela necessidade de manter bons relacionamento e buscar inovação e mudança 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 em manter relacionamentos, pelo desafio de mudar, estruturar projetos novos ou reestruturar velhos, gerar inovação.
- 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.
- Em geral é um perfil desorganizado.
- A impulsividade e a informalidade em excesso podem lhe causar problemas.
- 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 ou 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.



## 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.

**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.

### 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

#### 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

### 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 o bem estar das pessoas, 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 as pessoas e as atividades criativas e inovadoras que precisam de ambiente propício para “fluir”.
- 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**

- Bem relacionado que adora brincar e se deixar levar pela corrente, estilo de quem tem imaginação fértil e bom humor.
- Percepção aguçada das pessoas percebe seus talentos e dificuldades.
- O líder desse estilo vai bem com o público e consegue fazer combinações incomuns de ideias e pessoas.
- Carismático e bom comunicador.

### **Estilo de Comunicação**

- O estilo AFETIVO com apoio do VISIONÁRIO é um perfil extrovertido.
- Empático e carismático tornando-se um bom comunicador.
- Envolve pessoas, comunica o contexto, fala de tendências e projeta o futuro.



- Desperta a sua atenção demonstrando interesse nas pessoas, 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
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 – VISIONÁRIO/AFETIVO

- O estilo afetivo/visionário possui as seguintes aptidões para empreender: o padrão cognitivo visionário (auxiliar) 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. O medo do padrão afetivo poderá ser uma dificuldade.
- Embora o padrão visionário seja fundamental na primeira fase (modelagem) o fato de estar acompanhado do afetivo como força principal 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 afetivo/visionário é a combinação de atividades que atendam a sua necessidade de relacionamento. Uma destas combinações pode ser a área de coaching, professor e treinamento.

## Análise personalizada das questões solicitadas

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