

Classifique as questões abaixo de 4 a 1, considerando:

- 4** A que melhor descreve você.
- 3** A próxima melhor descrição.
- 2** A próxima melhor.
- 1** A que menos te descreve.

Eu tomo decisões importantes baseado em:

Intuição

O que me soa melhor

O que me parece melhor

Um estudo preciso e minucioso do assunto

Durante um discussão eu sou mais influenciado por:

Tom de voz da outra pessoa

Se eu posso ou não ver o argumento da outra pessoa

A lógica do argumento da outra pessoa

Se eu entro em contato ou não com os sentimentos reais do outro

Eu comunico mais facilmente o que se passa comigo:

No modo como me visto e me aparento

Pelos sentimentos que compartilho

Pelas palavras que escolho

Pelo o tom da minha voz

É muito fácil para mim:

Achar o volume e a sintonia ideais em um sistema de som

Selecionar o ponto mais relevante relativo a um assunto interessante

Escolher os móveis confortáveis

Escolher a combinação de cores mais ricas e atraentes

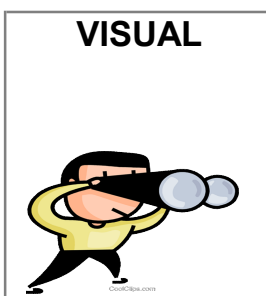
Eu me percebo assim

Se estou muito em sintonia com os sons do ambiente

Se sou muito capaz de raciocinar com fatos e dados novos

Eu sou muito sensível a maneira como a roupa veste o meu corpo

Eu respondo fortemente às cores e à aparência de uma sala



Para que você possa entender mais detalhadamente sobre o resultado do seu teste, fale com seu Coach.
Uma forma de ajudar a você detalhadamente são as páginas ao lado que contem maiores informações sobre cada tipo de sistema representacional.



VISUAL



Comportamento

Faz uso da visão como meio de obter/reter informações.

Pontos fortes

Percebe coisas impares e que quase ninguém percebe no ambiente.

Como você aprende?

Vendo, sendo capaz de fazer uma imagem imediata do que está recebendo como informação.

O que distrai sua atenção?

Estímulos visuais em demasia ou conflitantes.

Grande numero de informações recebidas.

Procedimento de informação

Tende a devanear quando está pensando. Pensa em ritmo rápido.

Como você interage com o ambiente

Verifica sempre o que está acontecendo ao seu redor.

Estilos de organização

A percepção é global, percebe o todo e, se necessário, decompõe em partes a percepção inicial.

Geral

Percebem as coisas como imagens e podem passar de um tema a outro facilmente. São capazes de fazer generalizações rapidamente inclusive partindo de uma informação escassa. Para as pessoas visuais, o mais importante é o “conceito geral” e podem se aborrecer com as explicações detalhadas. Seu ponto é organizar as coisas já que visualizam o conceito geral rapidamente. As pessoas visuais gesticulam quando falam rápido e de maneira confusa já que tendem a seguir imagens interiores sem dar-se conta de que os outros não vêem essa mesma imagem.

Respondem brevemente as perguntas. As pessoas visuais tem memória fotográfica e freqüentemente custam a repetir instruções orais. Preferem ler por elas mesmas que escutar a outra pessoa que as lê. As pessoas visuais podem ter problemas para debater e são um público impaciente. Gostam de escrever notas ou desenhar. As pessoas visuais se fixam no aspecto e valorizam o esmero, nem tanto a voz, a qual não prestam atenção.

Exemplos de frases visuais

“Você consegue vislumbrar essa possibilidade comigo?”

“ Eu não consigo me ver realizando essa tarefa”

“É preciso enxergar além do óbvio”

“O sujeito é brilhante”

“Ele é iluminado”



CINESTÉSICO



Comportamento

Abraçar, dançar, sentir as pessoas, sentir seu próprio corpo.

Pontos fortes

Habilidade para usar a coordenação motora grossa ou fina em esportes, artes cênicas ou plásticas, no controle dos movimentos do corpo e na manipulação de objetos com destreza.

Como você aprende?

Fazendo ou executando, sendo capaz de guiar-se pela experiência motora.

O que distrai sua atenção?

Estímulos conflitantes visuais e/ou auditivos.

Ser impedido de mover-se ou de fazer algo.

Processamento de informação

Pessoas que tendem a olhar para baixo quando estão pensando. Seus pensamentos ocorrem em um ritmo mais lento.

Como você interage com o ambiente

Mais focalizado em si, bastante consciente do clima que o circunda. Não parece consciente da atividade visual.

Estilos de organização

Organização gradual, criativa e divergente. Não há modelos definidos e estatísticos para aprendizagem. Chega a conclusões diferentes da maioria.

Geral

Percebem coisas através do corpo e da experimentação. São muito intuitivas e valorizam especialmente o ambiente e a participação. Para pensar com clareza necessitam de movimento e atividade. Não concedem importância a ordem das coisas. As pessoas cinestésicas se mostram relaxadas ao falar, se movem e gesticulam. Falam devagar e sabem como utilizar as pausas. Como público, são impacientes porque preferem passar a ação. As pessoas cinestésicas preferem atividades e movimento e prestam atenção ao desenvolvimento dessas. Do mesmo modo, requerem seu tempo para analisar o que sentem fazendo as coisas. As pessoas cinestésicas gostam de tocar e aproximar-se de outros. Percebem facilmente o ambiente e o mobiliário incômodo assim como o frio e o calor. Ao falar, pessoas cinestésicas não mantêm um grande contato visual com o outros. Para descrever o que têm feito se concentram na ação. Aprendem melhor fazendo as coisas e recordando a sensação e a ação. Aprendem melhor fazendo as coisas e recordando a sensação e a ação. Ocasionalmente, caminham e gesticulam para recordar as coisas.

Exemplo de frases cinestésicas

“Isso que você me diz me proporciona uma sensação muito boa”

“Você pode sentir o resultado dessa ação?”

“Sinto que esse negócio está cheirando bem”

“Gosto de abraçar causas que me dão o prazer de fazer o bem”



AUDITIVO



Comportamento

Vale-se da audição para absorver informações .

Pontos fortes

Gosta de ouvir pessoas.

Como você aprende?

Ouvindo, sendo capaz de montar uma história com a informação que está recebendo.

O que distrai sua atenção?

Ruídos no fundo. Estímulos auditivos dados rapidamente para serem convertidos em informações auditivas.

Processamento de informações

Os olhos tendem a ficar fixos quando está pensando. Seus pensamentos ocorrem em uma velocidade moderada.

Como você interage com o ambiente

Ouve o que esta sendo dito a sua volta e não parece consciente de moderações no plano visual.

Estilos de organização

Organizados, dependem de informações detalhadas e de instruções passo a passo. São orientados pela linguagem. Repetem para si o que devem memorizar.

Geral

Gostam de escutar e contar histórias, seguem um procedimento lógico ao longo de cada história e se concentram em uma coisa por vez. Não gostam que os temas sejam tratados de forma desordenada. Pessoas auditivas possuem um vocabulário amplo, se expressam com clareza e não gesticulam muito ao falar. As pessoas auditivas tem um discurso próprio: ouvem uma pergunta, repetem-na na cabeça e a respondem antes de responder em voz alta. Isso pode incomodar as pessoas visuais ou cinestésicas, que tendem a ser mais rápidas. As pessoas auditivas aprendem escutando e prestam atenção a ênfase, as pausas e ao tom da voz. Uma pessoa auditiva desfruta do silêncio.

Exemplos de frases auditivas

“Existe um ruído na nossa relação profissional”

“Eu não consigo ouvir direito sua colocações “

“Você tem muito barulho e pouca atitude”

“ Gostaria de ouvir um pouco mais sobre esse assunto”



DIGITAL



Comportamento

Pergunta muito, precisa de muitas informações e fatos. Tem diálogos internos profundos. Diante de idéias e programas, tenderá a buscar lógica e a descobrir se fazem sentido. Apresenta algumas características dos outros sistemas representacionais.

Pontos fortes

Capacidade analítica

Como você aprende?

Sendo capaz de entender e montar uma historia estruturada com a informcao que esta recebendo.

O que distrai sua atenção ?

Ruídos de fundo. Estimulos auditivos dados rapidamente para serem convertidos em informações auditivos.

Processamento de informação

É a maneira de pensar usando palavras e de falar consigo (diálogo interno). Quando o sistema representacional for o digital, você pensa basicamente conversando consigo e tende a ser mais racional e lógico.

Como você interage com o ambiente

Ouve e entende, cria estruturas visuais e informacionais do que está sendo dito a sua volta e não parece consciente de modificações no plano visual.

Estilos de organização

Organizado, depende de informações detalhadas e de instruções passo a passo. É orientado pela linguagem. Repete para si o que deve memorizar.

Geral

São pessoas que estão se mexendo, conversando ao mesmo tempo que conversam consigo. Tem tendência a realizar constantemente a autoanálise e a ponderar conseqüências para cada decisão. Tem dificuldade em ler textos ou livro por um longo período de tempo e quando conseguem estão o tempo inteiro pensando no que farão minutos seguintes. Quando começam a prestar atenção nos sinais, percebem que o auditivo digital está ouvindo e entendendo mais, ao mesmo tempo, seu olhar se distancia em dados momentos. Em alguns momentos, ficam em silêncio durante negociação.

Exemplos de frases digitais

“O quanto isso é importante?”

“Conceitue, detalhe, defina, compare essas informações.”

“Qual a base/fonte/fundamento dessa informação? Meu sistema funciona assim...”