

Sistema de Representação Preferencial

Para cada uma das perguntas, escolha a resposta que lhe parece mais natural. Faça isso rapidamente. Não gaste mais que poucos segundos com cada pergunta.

1. Logo que é informado sobre um projeto, inicialmente você prefere:

- a) Ver a imagem.
- b) Falar sobre o assunto com outras pessoas ou consigo mesmo.
- c) Sentir como ele pode evoluir.

2. Quando você se depara com problemas, prefere:

- a) Conjeturar ideias.
- b) Imaginar diferentes perspectivas.
- c) Falar sobre as opções.

3. Quando comemora os sucessos, prefere:

- a) Anunciar a novidade.
- b) Projetar uma imagem clara, para que todos vejam
- c) Dar uma palmadinha nas costas de cada um

4. Quando negocia, você prefere:

- a) Debater as opções.
- b) Imaginar as possibilidades
- c) Ter uma atitude flexível

5. Nos seminários da empresa, você prefere:

- a) Captar a essência da mensagem.
- b) Ouvir a mensagem, palavra por palavra.
- c) Resumir o significado.

6. Durante reuniões, você prefere:

- a) Observar a visão dos outros.
- b) Ficar centrado nos comentários dos outros.
- c) Sentir a pressão das discussões.

7. Em sessões de brainstorming, você prefere:

- a) Ter uma visão abrangente da situação.
- b) Discutir amplamente as ideias.
- c) Emitir sugestões.

8. Quando viaja a serviço, você prefere:

- a) Sentir como vai correr o seu dia.
- b) Concentrar-se no dia que terá pela frente.
- c) Conversar sobre sua programação.

9. Quando precisa de alguma informação, você prefere:

- a) Conversar com um especialista.
- b) Procurar a visão de um especialista.
- c) Utilizar a experiência de outras pessoas.

10. Quando é desafiado, você prefere:

- a) Enfrentar a outra pessoa.
- b) Colocar-se no lugar da outra pessoa.
- c) Esclarecer melhor o ponto de vista da outra pessoa

11. Quando entrevista alguém para o seu novo staff, você prefere:

- a) Examinar todos os aspetos de seu potencial.
- b) Fazer perguntas sobre o comentário em seu currículo.
- c) Ter domínio das informações sobre a experiência do entrevistado.

12. Quando se prepara para elaborar uma proposta, você prefere:

- a) Fazer um esboço genérico.
- b) Articular os principais tópicos.
- c) Esclarecer o quadro completo.

Pontuação do Questionário: Sistema de Representação PNL

Marque 1 na coluna correspondente à sua resposta. Em seguida, some o número de respostas em cada coluna para identificar o seu perfil.

		COLUNA 1		COLUNA 2		COLUNA 3
1	a		b		c	
2	b		c		a	
3	b		a		c	
4	b		a		c	
5	c		b		a	
6	a		b		c	
7	a		c		b	
8	b		c		a	
9	b		a		c	
10	c		a		b	
11	a		b		c	
12	c		b		a	
TOTA IS						

Como deverá interpretar a pontuação:

- A coluna 1 contém as respostas da modalidade visual;



- A coluna 2 contém as respostas da modalidade auditiva;
- A coluna 3 contém as respostas da modalidade cinestésica.

A coluna com a maior pontuação indica, muito provavelmente, qual é o sistema de representação que melhor identifica o seu perfil.

Retirado de *Neurolinguística nos Negócios* – David Molden – Editora Campus