

Questionário dos Quadrantes Cerebrais

DOMINÂNCIA CEREBRAL

1. Marque os **cinco** sentidos ou situações que fazem você se sentir **mais motivado** no trabalho:

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1.1. Trabalhar sozinho | 1.11. Oportunidades para fazer experiências |
| 1.2. Expressar minhas idéias | 1.12. Planejar |
| 1.3. Estar no controle da situação | 1.13. Trabalhar com comunicação |
| 1.4. Provocar mudanças | 1.14. Fazer algo funcionar |
| 1.5. Ouvir e falar | 1.15. Arriscar-se |
| 1.6. Criar ou usar recursos visuais | 1.16. Analisar dados |
| 1.7. Prestar atenção aos detalhes | 1.17. Lidar com o futuro |
| 1.8. Aspectos técnicos | 1.18. Produzir e organizar |
| 1.9. Trabalhar com pessoas | 1.19. Fazer parte de uma equipe |
| 1.10. Usar números, estatísticas | 1.20. Fazer as coisas sempre no prazo previsto |

2. Quando **aprendo**, gosto de... (assinale **cinco** alternativas):

- | | |
|----------------------------------|---|
| 2.1. Avaliar e testar teorias | 2.11. Receber informações passo a passo |
| 2.2. Obter e quantificar fatos | 2.12. Tomar iniciativas |
| 2.3. Ouvir e compartilhar idéias | 2.13. Elaborar teorias |
| 2.4. Usar minha imaginação | 2.14. Envolvimento emocional |
| 2.5. Aplicar análise e lógica | 2.15. Trabalhar em grupo |
| 2.6. Ambiente bem informal | 2.16. Orientações claras |
| 2.7. Verificar meu entendimento | 2.17. Fazer descobertas |
| 2.8. Fazer experiências práticas | 2.18. Criticar |
| 2.9. Pensar sobre as idéias | 2.19. Perceber logo o quadro geral (o objetivo final) |
| 2.10. Confiar nas intuições | 2.20. Adquirir habilidade pela prática |

3. Prefiro aprender através de... (assinale **cinco** alternativas):

- | | |
|---|--|
| 3.1. Materiais visuais | 3.11. Analisando números, dados e fatos |
| 3.2. Demonstrações | 3.12. Exemplos com metáforas |
| 3.3. Debates estruturados pelo instrutor | 3.13. Atividades passo a passo de reforço do conteúdo |
| 3.4. Palestras formais | 3.14. Leitura de livros e textos |
| 3.5. Experiências | 3.15. Discussões de casos voltados para as pessoas |
| 3.6. Utilizando histórias e música | 3.16. Discussões de casos voltados para os números e fatos |
| 3.7. Exercícios que usam a intuição | 3.17. Métodos tradicionais comprovados |
| 3.8. Debate em grupo | 3.18. Agenda bem flexível |
| 3.9. Exercícios de análise | 3.19. Agenda estruturada com antecedência |
| 3.10. Atividades seqüenciais bem planejadas | 3.20. Trabalhos bem estruturados |

4. Qual o tipo de pergunta que mais você gosta de fazer? Marque somente **uma**:

- | | |
|-------------|---------------|
| 4.1. O quê? | 4.3. Por quê? |
| 4.2. Como? | 4.4. Quem? |

5. Assinale o que mais você gosta de fazer. Marque **quatro** alternativas:

- | | |
|------------------|--------------------|
| 5.1. Descobrir | 5.9. Teorizar |
| 5.2. Quantificar | 5.10. Sintetizar |
| 5.3. Envolver | 5.11. Avaliar |
| 5.4. Organizar | 5.12. Interiorizar |
| 5.5. Conceituar | 5.13. Processar |
| 5.6. Analisar | 5.14. Ordenar |
| 5.7. Sentir | 5.15. Explorar |
| 5.8. Praticar | 5.16. Compartilhar |

6. Ao **comprar um carro** você... (assinale **cinco** alternativas):

- | | |
|---|--|
| 6.1. Compra com base na recomendação de amigos | 6.11. Quer "amar" o carro |
| 6.2. Preocupa-se com o consumo de combustível | 6.12. Prefere carros lançados recentemente, novidades |
| 6.3. Preocupa-se com as formas, a cor e a tecnologia | 6.13. Preocupa-se com os requisitos técnicos |
| 6.4. Verifica equipamento de segurança e durabilidade | 6.14. Verifica a facilidade de manutenção |
| 6.5. Dá importância à "sensação" de conforto do veículo | 6.15. Gosta de experimentar um novo modelo ou fabricante |
| 6.6. Faz comparações com outros veículos | 6.16. Preocupa-se com o nome do fabricante |
| 6.7. Verifica o tamanho do porta-malas | 6.17. Dá importância à opinião das pessoas |
| 6.8. Verifica se encaixa no seu sonho de vida | 6.18. Quer ver dados e estatísticas sobre o desempenho |
| 6.9. Pesquisa e planeja antecipadamente como vai utilizá-lo | 6.19. Preocupa-se com a qualidade do atendimento do revendedor |
| 6.10. Preocupa-se com o custo e o valor de troca | 6.20. Analisa como o carro vai ser útil no seu dia-a-dia |

7. Como você define seu **comportamento**? Das opções abaixo, marque apenas **uma**:

- | | |
|----------------------------|-------------------------|
| 7.1. Gosto de organizar | 7.3. Gosto de analisar |
| 7.2. Gosto de compartilhar | 7.4. Gosto de descobrir |

8. Palavras que definem meu **estilo**. Marque **quatro**:

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 8.1. Organizado | 8.9. Teórico |
| 8.2. Analítico | 8.10. Explorador |
| 8.3. Emocional | 8.11. Avaliador |
| 8.4. Experimental | 8.12. Cinestésico |
| 8.5. Lógico | 8.13. Sentimental |
| 8.6. Conceitual | 8.14. Preparado |
| 8.7. Perceptivo | 8.15. Quantitativo |
| 8.8. Seqüencial | 8.16. Sintético |

9. Quais as frases que você mais ouve dos outros em relação a seus "pontos fracos"? Marque **cinco** alternativas:

- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| 9.1. Viciado em números | 9.11. Sem imaginação |
| 9.2. Coração mole | 9.12. Maluco |
| 9.3. Exigente demais | 9.13. Calculista |
| 9.4. Vive no mundo da lua | 9.14. Ingênuo |
| 9.5. Tem sede de poder | 9.15. Bitolado |
| 9.6. Fala demais | 9.16. Inconseqüente |
| 9.7. Não decide sozinho | 9.17. Não se mistura |
| 9.8. Não sabe se concentrar | 9.18. Ultra-sensível |
| 9.9. Frio, insensível | 9.19. Quadrado |
| 9.10. Fácil de convencer | 9.20. Sem disciplina |

10. Quando tenho que **resolver um problema**, eu geralmente... (marque apenas **uma**):

- 10.1. Visualizo os "fatos" tratando-os de forma intuitiva e holística
- 10.2. Organizo os "fatos" tratando os detalhes de forma realista e cronológica
- 10.3. Sinto os "fatos" tratando-os de forma expressiva e interpessoal
- 10.4. Analiso os "fatos" tratando-os de forma lógica e racional

11. Quando tenho que **resolver um problema**, eu procuro... (marque apenas **uma**):

- 11.1. Uma visão interpessoal, emocional, "humana"
- 11.2. Uma visão organizada, detalhada, "cronológica"
- 11.3. Uma visão analítica, lógica, racional, "de resultados"
- 11.4. Uma visão intuitiva, conceitual, visual, de "contexto geral"

12. Quais as frases que mais se aproximam do que você **diz**? Marque **três**:

- 12.1. Sempre fizemos desta forma...
- 12.2. Vamos ao ponto-chave do problema...
- 12.3. Vejamos os valores humanos...
- 12.4. Vamos analisar...
- 12.5. Vamos ver o quadro geral...
- 12.6. Vamos ver o desenvolvimento da equipe...
- 12.7. Vamos conhecer o resultado...
- 12.8. Este é o grande sucesso conceitual...
- 12.9. Vamos seguir a lei e a ordem...
- 12.10. Vamos inovar e criar sinergia...
- 12.11. Vamos participar e envolver...
- 12.12. É mais seguro desta forma...

Folha de Respostas

Agora analise suas respostas, transportando para esta tabela as alternativas escolhidas em cada item. Note que você deverá ter exatamente 40 respostas (nem mais nem menos).

Depois que tiver transportado para a tabela, conte o número das alternativas que você marcou nas letras SE, ID, IE e SD.

1.1	2.1	3.1	4.1	6.1	7.1	9.1	10.1
SE	IE	SD	SE	ID	IE	SE	SD
1.2	2.2	3.2	4.2	6.2	7.2	9.2	10.2
ID	SE	ID	IE	SE	ID	ID	IE
1.3	2.3	3.3	4.3	6.3	7.3	9.3	10.3
IE	ID	IE	SD	SD	SE	IE	ID
1.4	2.4	3.4	4.4	6.4	7.4	9.4	10.4
SD	SD	SE	ID	IE	SD	SD	SE
1.5	2.5	3.5	5.1	6.5	8.1	9.5	11.1
ID	SE	SD	SD	ID	IE	SE	ID
1.6	2.6	3.6	5.2	6.6	8.2	9.6	11.2
SD	SD	ID	SE	SE	SE	ID	IE
1.7	2.7	3.7	5.3	6.7	8.3	9.7	11.3
IE	IE	ID	ID	IE	ID	IE	SE
1.8	2.8	3.8	5.4	6.8	8.4	9.8	11.4
SE	ID	SD	IE	SD	SD	SD	SD
1.9	2.9	3.9	5.5	6.9	8.5	9.9	12.1
ID	SE	SE	SD	IE	SE	SE	IE
1.10	2.10	3.10	5.6	6.10	8.6	9.10	12.2
SE	ID	IE	SE	SE	SD	ID	SE
1.11	2.11	3.11	5.7	6.11	8.7	9.11	12.3
SD	IE	SE	ID	ID	ID	IE	ID
1.12	2.12	3.12	5.8	6.12	8.8	9.12	12.4
IE	SD	SD	IE	SD	IE	SD	SE
1.13	2.13	3.13	5.9	6.13	8.9	9.13	12.5
ID	SE	IE	SE	IE	SE	SE	SD
1.14	2.14	3.14	5.10	6.14	8.10	9.14	12.6
SE	ID	IE	SD	SE	SD	ID	ID
1.15	2.15	3.15	5.11	6.15	8.11	9.15	12.7
SD	ID	ID	IE	SD	IE	IE	SE
1.16	2.16	3.16	5.12	6.16	8.12	9.16	12.8
SE	IE	SE	ID	ID	ID	SD	SD
1.17	2.17	3.17	5.13	6.17	8.13	9.17	12.9
SD	SD	IE	SE	SD	ID	SE	IE
1.18	2.18	3.18	5.14	6.18	8.14	9.18	12.10
IE	SE	SD	IE	SE	IE	ID	SD
1.19	2.19	3.19	5.15	6.19	8.15	9.19	12.11
ID	SD	SE	SD	ID	SE	IE	ID
1.20	2.20	3.20	5.16	6.20	8.16	9.20	12.12
IE	IE	ID	ID	IE	SD	SD	IE

Some as respostas em cada uma das dominâncias:

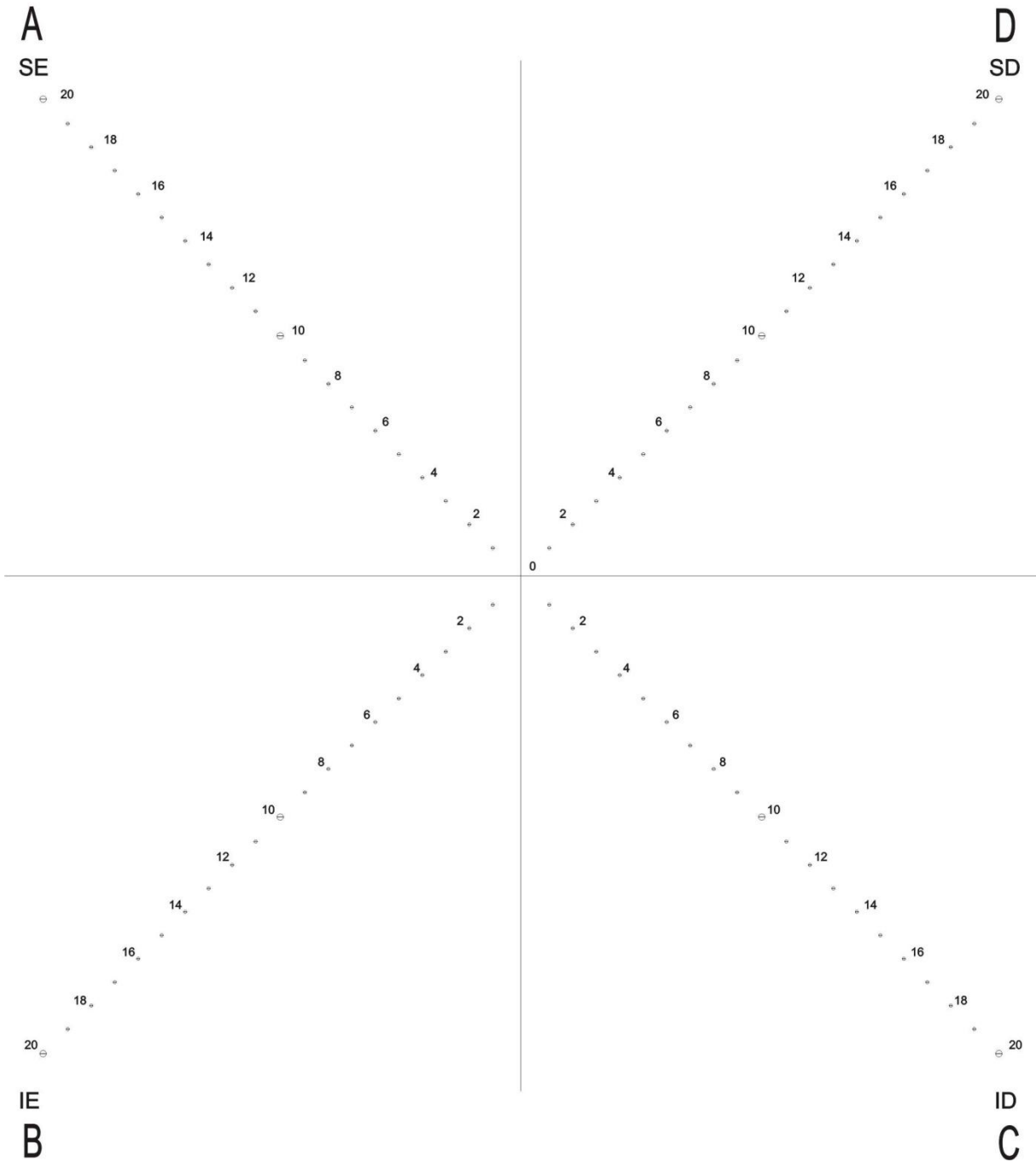
Total de respostas SE= ____ Total de respostas SD= ____ Total de respostas IE= ____ Total de respostas ID= ____
--

O resultado da soma das quatro dominâncias (SE+IE+SD+ID) tem que ser igual a 40.

Perfil de Dominância Cerebral de Ned Herrmann

Nome:

Data:



OS QUATRO ESTILOS DE SER – NED HERRMANN

O Perfil Herrmann- HBDI® permite-nos conhecer os distintos estilos de pensamento de uma pessoa. Ned Herrmann, com base em suas investigações e seu interesse pessoal na localização da fonte da criatividade, definiu um modelo cerebral metafórico de quatro quadrantes para explicar o processo de pensamento.

O Perfil HBDI® determina a dominância individual nestes quatro modos, denunciando a nossa maior tendência mental, a qual influencia o modo como pensamos, aprendemos, trabalhamos, reagimos, tomamos decisões e nos comunicamos. O estudo dos resultados facilita a capacitação individual através do conceito de “cérebro integral”, estimulando o uso dos processos mentais já dominantes e promovendo a complementação estratégica dos não-dominantes. **Não é um perfil psicológico; é, na verdade, uma poderosa ferramenta de autodescoberta pessoal e expansão profissional.**

CARACTERÍSTICAS dos QUATRO ESTILOS DE SER

A– SE

Analisa, quantifica; é lógico, crítico, realista, às vezes autoritário; gosta de números, entende de dinheiro, quer saber como as coisas funcionam.

Gosta de trabalhar sozinho, realizar, aplicar fórmulas, analisar dados, lidar com aspectos financeiros, montar coisas, fazer algo funcionar, resolver problemas difíceis, aspectos técnicos, atingir as metas, ser desafiado, fazer análise e diagnóstico, explicar, esclarecer questões, fazer análise de viabilidade, processamento lógico.

Comunicação: concreta, objetiva, direta, técnica, usa fatos e dados, mostra pouca emoção; usa a lógica; impaciente com a prolixidade; completa as frases dos outros, inclui aspectos financeiros. Gosta de um bom debate.

B – IE

Toma providências, estabelece procedimentos, organiza, faz acontecer, implementa; é confiável, é arrumado, pontual, bom planejador; seqüencial.

Gosta de cumprir o cronograma, construir coisas, estar no controle, de ambiente organizado, preservar o *status quo*, fazer tarefas burocráticas, colocar ordem nas coisas, planejar, de manutenção, atenção a detalhes, tarefas estruturadas, dar apoio, administrar; sentir-se seguro. É articulado, dominador, em geral conservador. Gosta de leituras técnicas.

Comunicação: detalhista, minuciosa, frases estruturadas e bem organizadas; Pergunta: o que fazer, como fazer, quando, onde?. Expressa pensamentos de forma linear e seqüencial; cuidadoso; não se expõe; procura obter muitos detalhes. Gosta de ter as informações por escrito, de forma minuciosa.

C – ID

É curioso, brinca, é sensível com os outros, gosta de ensinar, toca muito as pessoas, gosta de apoiar, é expressivo, emocional, fala muito, é espiritual, musical.

Gosta de conseguir que os outros trabalhem bem juntos, comunicar-se bem com os outros, resolver questões de clientes, expressar idéias, desenvolver relacionamentos, ensinar/ministrar treinamento, ouvir e falar, trabalhar com pessoas, fazer parte de uma equipe, convencer as pessoas, perceber o ambiente, material escrito, de ajudar faz bem o *coaching* e o aconselhamento

Comunicação: usa gestos e expressões corporais; conta histórias; pode ser prolixo e falar demais; toca as pessoas quando fala; fala alto; rosto se anima, olhos brilham; pode falar sozinho para aprender; expressa as emoções. Pergunta: quem, como estão sentindo? Como afeta outros?

E – SD

Tem *insights*, imagina, especula, corre riscos, é impetuoso, quebra regras, gosta de surpresas, percebe oportunidades; é estratégico e independente. É visual, impulsivo.

Gosta de arriscar-se, inventar soluções, desenvolver uma visão, ler variedades, fazer projetos, causar mudanças, fazer experiências, vender idéias, desenvolver novidades, ver o quadro geral, ter muito espaço/liberdade para trabalhar, integrar idéias, lidar com o futuro.

Comunicação: Por quê? De que maneiras..? Por que não? usa metáforas e símbolos; faz associações; USA linguagem simbólica; pára no meio da frase porque acha que os outros obviamente já sabem o que ele sabe; apresenta uma visão geral e ampla; usa poucos detalhes; tem uma conversa em geral divertida. Reage de forma imaginativa, especulando sobre o futuro.

DICAS: Acesso aos Modos Menos Preferidos de Trabalho

<p>Quadrante A - Atividades para estimular a Parte Esquerda Superior</p> <ul style="list-style-type: none">❖ Leia e entenda o relatório anual ou financeiro de sua empresa.❖ Calcule seu salário por minuto/segundo.❖ Aprenda a utilizar um novo software que possa melhorar seu desempenho.❖ Defina de forma clara metas profissionais para o próximo trimestre.❖ Aprenda a usar uma planilha e desenvolva um relatório orçamentário para o seu departamento.❖ Realize uma análise estatística de algum tema/assunto.❖ Associe-se a algum clube de investimentos.❖ Descubra como funciona um equipamento que você usa muito.❖ Procure por um jogo que use lógica.❖ Analise sua situação financeira na atual semana, mês passado e no ano até o momento.❖ Faça um projeto financeiro para sua aposentadoria	<p>Quadrante D - Atividades para estimular a Parte Direita Superior</p> <ul style="list-style-type: none">❖ Reserve tempo para geração de idéias e tenha pelo menos uma idéia "maluca" por dia.❖ Com sua imaginação, imagine sua empresa dentro de dez anos. Imagine-se também.❖ Redecore seu escritório; acrescente brinquedos e/ou posters criativos à decoração.❖ Crie uma logomarca para seu emprego.❖ Ilustre um memorando enviando-o a um colega.❖ Tome uma decisão baseado na intuição.❖ Brinque ou aprenda a criar com argila.❖ Antes de dar uma solução definitiva para os problemas, procure sempre perguntar: " De que outras maneiras... / De que modo diferente posso resolver este problema?"❖ Faça um intervalo de 3 min diariamente e "devaneie"/solte a imaginação❖ Busque uma pessoa "única e diferente", converse e aprenda algo com a experiência.
<p>Quadrante B - Atividades para estimular a Parte Esquerda Inferior</p> <ul style="list-style-type: none">❖ Use uma agenda para registrar suas atividades diárias com precisão e avalie-as ao final do dia.❖ (Re) organize seu sistema de arquivamento; sua mesa; seu armário.❖ Determine um prazo para concluir um projeto e conclua-o antes da data planejada.❖ Leia o manual de políticas da empresa e o mantenha à mão para consultas.❖ Seja observador e cauteloso em seu processo de tomada de decisões.❖ Componha/escreva a história da sua empresa com muitos detalhes.❖ Faça uma lista de coisas pendentes e vá resolvendo aos poucos, e marcando o que conseguiu.❖ Compre brinquedos de montar, de muitas peças.❖ Prepare sua árvore genealógica.❖ Planeje as atividades prioritárias desta semana, com muitos detalhes.	<p>Quadrante C - Atividades para estimular a Parte Direita Inferior</p> <ul style="list-style-type: none">❖ Reconheça espontaneamente um funcionário de modo que lhe seja pessoal e significativo.❖ Preste atenção à sua comunicação não-verbal e faça-a mais simpática como, por exemplo, através de um sorriso, gestos etc.❖ Motive outros a marcar um evento divertido na empresa.❖ Apresenta-se como voluntário para auxiliar um colega de trabalho num projeto da empresa.❖ Tente escutar uma música de fundo durante o trabalho.❖ Passe pelo menos 15 minutos por dia conhecendo os outros pessoalmente.❖ Tome uma decisão buscando o consenso do grupo.❖ Tire um tempo para brincar com uma criança.❖ Emocione uma pessoa amada e revele seus sentimentos por ela.