# Sabotadores e mente a favor

Relatório de exemplo - Pessoa exemplo - 25/11/2026

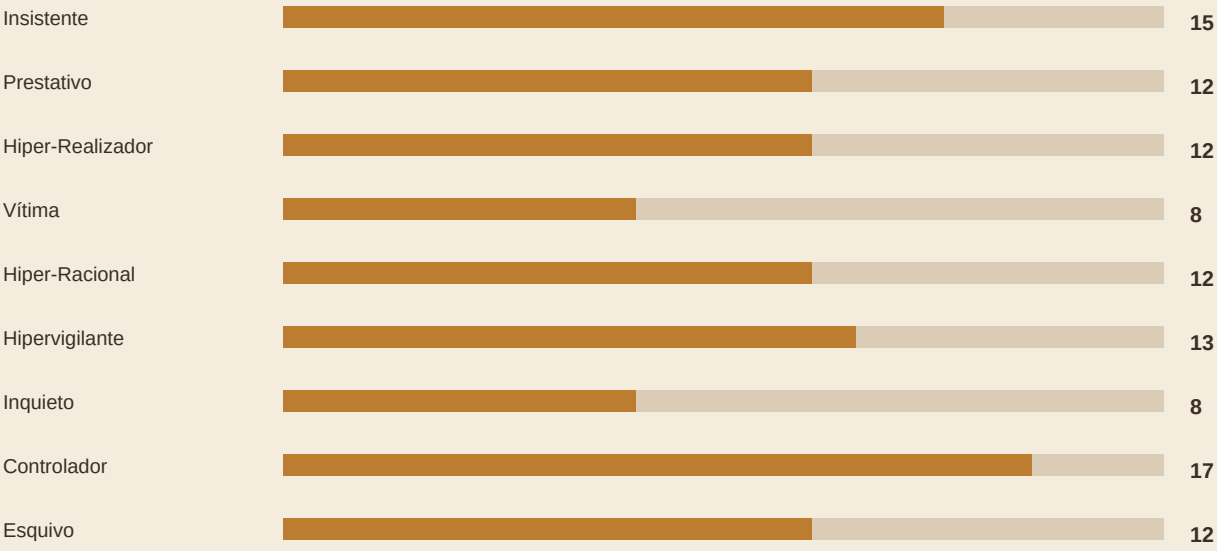
### Índice Mente a Favor

60 - em disputa. A favor: 24 de 30. Contra: 18 de 30. Na última semana, a sua mente dividiu o tempo entre trabalhar a seu favor e contra você. É a faixa em que interceptar os sabotadores mais muda o dia a dia.

O resultado mostra quais sabotadores mais conduzem você, para onde o seu Crítico aponta, quais poderes do Sábio estão mais acessíveis e como a sua mente trabalhou na última semana.

## Os meus sabotadores

| Sabotador | O que é | Pontos | Faixa |
|---|---|---|---|
| Insistente | Perfeccionismo e ordem levados longe de... | 15 | forte |
| Prestativo | Busca aceitação ajudando e agradando. | 12 | moderado |
| Hiper-Realizador | Valor próprio condicionado ao desempenho. | 12 | moderado |
| Vítima | Foco na dor e na injustiça sofrida. | 8 | fraco |
| Hiper-Racional | A lógica acima de tudo, inclusive das r... | 12 | moderado |
| Hipervigilante | Atenção permanente ao que pode dar errado. | 13 | moderado |
| Inquieto | Busca constante de estímulo e novidade. | 8 | fraco |
| Controlador | Necessidade de controlar pessoas e situ... | 17 | forte |
| Esquivo | Fuga do desconforto e do conflito. | 12 | moderado |




**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Sabotador principal - Controlador

17 pontos - forte. Faixa forte: este sabotador aparece com frequência e já conduz parte das suas reações. Por estar visível para você, fica mais fácil interceptá-lo.

## Controlador

**Como ele age**

Assume o comando e empurra as situações para o seu jeito, com ansiedade quando não consegue.

**O que costuma dizer**

Ou estou no controle ou estou fora dele. Sem mim, não sai.

**Como costuma se sentir**

Ansiedade e irritação quando as coisas fogem do plano; mágoa que raramente admite.

**A justificativa**

Estou garantindo o resultado para todos.

**O custo para você**

Tensão constante e ansiedade diante do que não depende de você.

**O custo para as pessoas ao redor**

As pessoas se sentem controladas, param de tomar iniciativa e podem se ressentir.

**Sinais no trabalho**

Microgestão, decisões centralizadas, confronto usado como forma de resolver.

### A prática das próximas duas semanas

Delegue uma tarefa por semana combinando só o resultado e o prazo, sem definir o como. Antes de intervir, pergunte: como você pretende fazer?

### Como perceber que está funcionando

Você combina o resultado e deixa o caminho com quem executa.

# Segundo sabotador - Insistente

15 pontos. Aponta o que está fora do padrão em você e nos outros e só descansa quando está perfeito. Na sua cabeça: Se não está perfeito, não está pronto. Eu sei o jeito certo de fazer. Sinais no trabalho: Revisões sem fim, dificuldade de delegar o acabamento, comentários ácidos sobre o trabalho alheio.

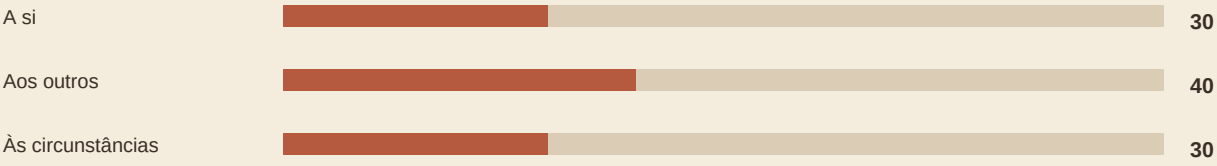
# O meu Crítico

| Modo | Pontos | % da energia |
|---|---|---|
| A si | 12 | 30% |
| Aos outros | 16 | 40% |
| Às circunstâncias | 12 | 30% |

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.




# Direção dominante - Aos outros

Força total 40 - moderado. O Crítico aparece de forma moderada. Ele se esconde bem, e parte do que parece bom senso pode ser crítica disfarçada.

## Crítico - Aos outros

**Como age**

O Crítico se volta para as pessoas: vê primeiro o erro, julga antes de conhecer o contexto e alimenta tensões na equipe.

**O que costuma dizer**

O que há de errado com essa pessoa? Eu faria diferente.

**Como se disfarça**

Aparece como sinceridade, franqueza ou senso crítico.

**Impacto**

Conflitos, baixa confiança na equipe e pessoas que passam a despertar o pior umas nas outras.

### A prática das próximas duas semanas

Para cada crítica que pensar sobre alguém, identifique uma contribuição concreta dessa pessoa antes de falar.

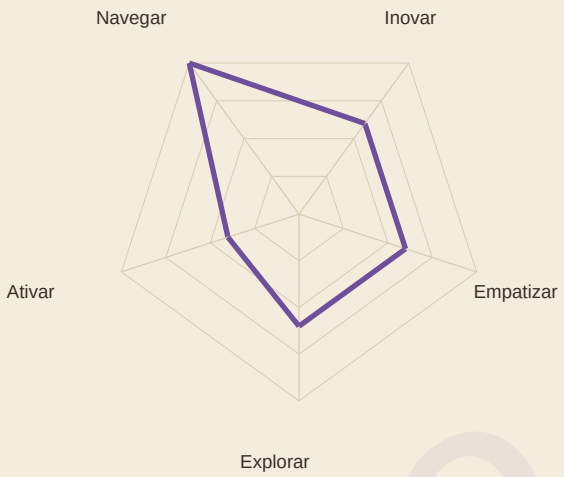
EXEMPLO

# Os meus poderes do Sábio

| Poder | Pontos | Faixa |
|---|---|---|
| Explorar | 9 | em construção |
| Empatizar | 9 | em construção |
| Inovar | 9 | em construção |
| Navegar | 15 | acessível |
| Ativar | 6 | pouco acessado |

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.




## Poder mais acessível - Navegar

15 pontos. Clareza sobre o que importa e sobre o sentido das escolhas. Use em decisões difíceis, dilemas e momentos de pressão.

## Poder a desenvolver - Ativar

6 pontos. Ação com foco e decisão, sem ansiedade no comando. Faz falta quando é preciso agir e o medo ou a hesitação travam.

**Prática - Ativar**

Quando precisar decidir sob pressão, faça uma pausa de três respirações e escolha o próximo passo possível, e não o plano inteiro.

# O meu padrão em uma leitura

Quando o seu Crítico se volta para fora, contra as pessoas, ele tende a chamar o Controlador. O seu contrapeso mais disponível é o poder Navegar: use-o como primeira resposta quando notar o sabotador em ação. Índice Mente a Favor da última semana: 60, faixa em disputa.

**Rotina diária sugerida**

Ao notar um sabotador, dê nome a ele e faça uma pausa de dez segundos prestando atenção a uma sensação física, como a respiração ou os pés no chão. Só então escolha o que fazer, a partir do poder do Sábio indicado acima. Repita este instrumento depois de quatro semanas e compare.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Guia dos perfis

Todas as pessoas têm todos os sabotadores em algum grau. Leia o seu sabotador principal com atenção e percorra os outros: eles ajudam a entender colegas, pessoas próximas e as reações que o seu jeito desperta nelas.

## Insistente

**O que é**

Perfeccionismo e ordem levados longe demais.

**Como age**

Aponta o que está fora do padrão em você e nos outros e só descansa quando está perfeito.

**O que costuma dizer**

Se não está perfeito, não está pronto. Eu sei o jeito certo de fazer.

**Como costuma se sentir**

Frustração frequente consigo e com os outros, tensão e irritação contida.

**A justificativa**

Padrão alto é qualidade. Se eu não corrigir, ninguém corrige.

**Custo para você**

Rigidez, cansaço por fazer além do necessário e ansiedade diante de qualquer erro.

**Custo para os outros**

As pessoas se sentem sempre em falta e param de propor, porque sabem que o trabalho vai ser refeito.

**Sinais no trabalho**

Revisões sem fim, dificuldade de delegar o acabamento, comentários ácidos sobre o trabalho alheio.

**Prática**

Defina antes de começar o que é bom o bastante para a entrega e pare quando chegar lá. Uma vez por dia, anote o que deixou de corrigir e o que aconteceu depois.

**Como perceber que funciona**

Você entrega no ponto combinado e aceita jeitos diferentes do seu quando o resultado é o mesmo.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Prestativo

**O que é**

Busca aceitação ajudando e agradando.

**Como age**

Ajuda e agrada para ser querido e deixa as próprias necessidades para depois.

**O que costuma dizer**

Se eu não ajudar, vão pensar mal de mim. Eu dou muito e recebo pouco.

**Como costuma se sentir**

Necessidade de aprovação, mágoa quando o esforço passa despercebido, culpa ao pensar em si.

**A justificativa**

Faço por generosidade e não espero nada em troca.

**Custo para você**

Agenda tomada pelas prioridades dos outros, cansaço e ressentimento que não é dito.

**Custo para os outros**

As pessoas se acostumam a receber ajuda e podem ficar dependentes ou sentir que estão em dívida.

**Sinais no trabalho**

Excesso de tarefas assumidas, dificuldade de negar pedidos, elogios usados para agradar.

**Prática**

Antes de dizer sim, espere um instante e pergunte a si: quero fazer isso ou tenho receio de dizer não? Faça por dia um pedido direto do que você precisa.

**Como perceber que funciona**

Você diz não sem se justificar em excesso e pede ajuda quando precisa.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Hiper-Realizador

**O que é**

Valor próprio condicionado ao desempenho.

**Como age**

Mede o próprio valor pelo resultado e pela imagem, e passa por cima das emoções para seguir entregando.

**O que costuma dizer**

Eu valho o que eu entrego. Emoção atrapalha o foco.

**Como costuma se sentir**

Euforia curta depois de uma conquista e vazio logo em seguida; desconforto com a própria vulnerabilidade.

**A justificativa**

Resultado é o que conta, e uma boa imagem abre portas.

**Custo para você**

Satisfação que depende sempre da próxima meta, desgaste e distância das próprias emoções.

**Custo para os outros**

A equipe entra no ritmo do desempenho a qualquer custo ou sente que só é vista pelo que entrega.

**Sinais no trabalho**

Jornada estendida como regra, dificuldade de descansar, cuidado excessivo com a imagem.

**Prática**

Ao fim de cada dia, registre algo que valeu a pena e que não tem relação com resultado. Uma vez por semana, conte a alguém de confiança uma dificuldade, e não uma conquista.

**Como perceber que funciona**

Você reconhece o que já fez antes de partir para a próxima meta e fala de dificuldades sem sentir que perde valor.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Vítima

**O que é**

Foco na dor e na injustiça sofrida.

**Como age**

Amplia a dor e a injustiça, busca ser compreendido e tende a desistir quando a situação fica difícil.

**O que costuma dizer**

Por que isso sempre acontece comigo? Ninguém me entende.

**Como costuma se sentir**

Tristeza, melancolia, solidão mesmo perto de pessoas próximas e comparação com os outros.

**A justificativa**

Sentir profundamente mostra sensibilidade. Se eu mostrar a dor, vão cuidar de mim.

**Custo para você**

Energia gasta em remoer, sensação de impotência e desistência diante das dificuldades.

**Custo para os outros**

As pessoas se sentem culpadas ou impotentes por não conseguir resolver e acabam se afastando.

**Sinais no trabalho**

Queixas recorrentes, recolhimento depois de um feedback, histórias de injustiça que se repetem.

**Prática**

Quando perceber o pensamento por que comigo, troque a pergunta por o que está ao meu alcance agora e faça uma ação pequena nas 24 horas seguintes.

**Como perceber que funciona**

Você reconhece a dor e, no mesmo dia, age sobre uma parte do problema.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Hiper-Racional

**O que é**

A lógica acima de tudo, inclusive das relações.

**Como age**

Processa tudo pela lógica, inclusive as pessoas, e vê as emoções como interferência.

**O que costuma dizer**

A razão resolve. Pessoas emocionais atrapalham o trabalho.

**Como costuma se sentir**

Impaciência com decisões emocionais, ceticismo e a sensação de não ser compreendido.

**A justificativa**

Proteger a análise da emoção é ser objetivo.

**Custo para você**

Relações pouco profundas e dificuldade de ler o que não é dito.

**Custo para os outros**

Colegas menos analíticos se sentem intimidados ou desconsiderados, e a confiança esfria.

**Sinais no trabalho**

Debates para vencer argumentos, respostas técnicas a questões de relacionamento, isolamento para pensar.

**Prática**

Em cada conversa importante, antes de argumentar, diga o que a outra pessoa parece estar sentindo e confirme com ela.

**Como perceber que funciona**

Você passa a tratar o que as pessoas sentem como informação relevante para a decisão.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Hipervigilante

**O que é**

Atenção permanente ao que pode dar errado.

**Como age**

Vive em estado de alerta, com dúvidas sobre si e sobre as intenções dos outros.

**O que costuma dizer**

O que vai dar errado agora? Não posso baixar a guarda.

**Como costuma se sentir**

Ansiedade frequente, desconfiança e dificuldade de relaxar.

**A justificativa**

Estar alerta é prudência. Se eu não vigiar, quem vai vigiar?

**Custo para você**

Desgaste alto de energia, sono prejudicado e decisões lentas por excesso de checagem.

**Custo para os outros**

As pessoas se cansam da tensão, e os alertas perdem credibilidade quando tudo vira risco.

**Sinais no trabalho**

Checagens repetidas, apego a regras e procedimentos, hipóteses de falha em toda reunião.

**Prática**

Reserve 10 minutos por dia para listar os riscos. Fora desse horário, quando um risco aparecer, anote para aquele momento e volte ao que estava fazendo.

**Como perceber que funciona**

Você separa o risco provável do risco apenas possível e segue adiante com o que é suficiente.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Inquieto

**O que é**

Busca constante de estímulo e novidade.

**Como age**

Procura a próxima atividade interessante e foge do que é desconfortável no presente.

**O que costuma dizer**

Isso já perdeu a graça. A próxima coisa vai ser melhor.

**Como costuma se sentir**

Impaciência com o presente, medo de perder algo e inquietação.

**A justificativa**

A vida é curta demais para ficar parado.

**Custo para você**

Dispersão, projetos inacabados e fuga de sentimentos que precisariam ser vividos.

**Custo para os outros**

A equipe tem dificuldade de acompanhar as mudanças de rumo e de construir algo que dure.

**Sinais no trabalho**

Muitas frentes abertas, troca frequente de prioridade, agenda sem espaço vazio.

**Prática**

Escolha uma tarefa por dia para terminar antes de começar outra. Quando vier a vontade de mudar de atividade, observe o desconforto por um minuto antes de agir.

**Como perceber que funciona**

Você termina o que começou e consegue ficar com um desconforto sem trocar de atividade.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Controlador

**O que é**

Necessidade de controlar pessoas e situações.

**Como age**

Assume o comando e empurra as situações para o seu jeito, com ansiedade quando não consegue.

**O que costuma dizer**

Ou estou no controle ou estou fora dele. Sem mim, não sai.

**Como costuma se sentir**

Ansiedade e irritação quando as coisas fogem do plano; mágoa que raramente admite.

**A justificativa**

Estou garantindo o resultado para todos.

**Custo para você**

Tensão constante e ansiedade diante do que não depende de você.

**Custo para os outros**

As pessoas se sentem controladas, param de tomar iniciativa e podem se ressentir.

**Sinais no trabalho**

Microgestão, decisões centralizadas, confronto usado como forma de resolver.

**Prática**

Delegue uma tarefa por semana combinando só o resultado e o prazo, sem definir o como. Antes de intervir, pergunte: como você pretende fazer?

**Como perceber que funciona**

Você combina o resultado e deixa o caminho com quem executa.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Esquivo

**O que é**

Fuga do desconforto e do conflito.

**Como age**

Mantém a paz a qualquer custo: evita conflitos, adia o que desagrada e diz sim sem querer.

**O que costuma dizer**

Se eu deixar quieto, se resolve. Não quero criar clima.

**Como costuma se sentir**

Busca de tranquilidade, ansiedade com o que foi adiado, irritação guardada.

**A justificativa**

Ser flexível e evitar conflito preserva as relações.

**Custo para você**

Problemas acumulados, ansiedade de fundo e irritação que aparece de forma indireta.

**Custo para os outros**

As pessoas não sabem o que você pensa de verdade, e a confiança diminui.

**Sinais no trabalho**

Conversas adiadas, sim sem compromisso real, resistência silenciosa a decisões.

**Prática**

Liste as conversas que você está adiando e tenha a mais simples delas nesta semana, começando pelo fato, sem rodeios.

**Como perceber que funciona**

Você traz o desconforto cedo, enquanto ele ainda é pequeno.

# Crítico - A si

**O que é**

Cobrança dura e comparação.

**Direção**

para dentro, contra você

**Como age**

O Crítico se volta para você: cobra, compara e diminui o que você conquista, muitas vezes disfarçado de exigência ou de senso de responsabilidade.

**O que costuma dizer**

O que há de errado comigo? Eu deveria ter feito melhor.

**Como se disfarça**

Aparece como exigência, humildade ou senso de responsabilidade.

**Impacto**

Culpa, vergonha, ansiedade e dificuldade de reconhecer as próprias conquistas.

**Prática**

Quando perceber a autocobrança, escreva o que diria a um colega na mesma situação e aplique a si.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

## Crítico - Aos outros

**O que é**

Atenção ao defeito alheio.

**Direção**

para fora, contra as pessoas

**Como age**

O Crítico se volta para as pessoas: vê primeiro o erro, julga antes de conhecer o contexto e alimenta tensões na equipe.

**O que costuma dizer**

O que há de errado com essa pessoa? Eu faria diferente.

**Como se disfarça**

Aparece como sinceridade, franqueza ou senso crítico.

**Impacto**

Conflitos, baixa confiança na equipe e pessoas que passam a despertar o pior umas nas outras.

**Prática**

Para cada crítica que pensar sobre alguém, identifique uma contribuição concreta dessa pessoa antes de falar.

## Crítico - Às circunstâncias

**O que é**

O contexto como obstáculo.

**Direção**

para o contexto, contra as circunstâncias

**Como age**

O Crítico se volta para o contexto: trata imprevistos como ruins e adia o bem-estar para quando as coisas mudarem.

**O que costuma dizer**

Isso não deveria estar acontecendo. Vou ficar bem quando as coisas mudarem.

**Como se disfarça**

Aparece como realismo ou análise de cenário.

**Impacto**

Insatisfação contínua e bem-estar sempre adiado para a próxima mudança.

**Prática**

Diante de um imprevisto, escreva as possibilidades que ele abre antes de decidir se é ruim.

## Poder do Sábio - Explorar

**O que é**

Curiosidade antes do julgamento.

**Como aparece**

Curiosidade, perguntas abertas e observação sem julgamento.

**Quando usar**

Em situações novas, em conflitos e em problemas sem causa clara.

**Prática**

Em uma situação difícil por dia, faça duas perguntas antes de tirar qualquer conclusão.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

# Poder do Sábio - Empatizar

**O que é**

Compreensão consigo e com os outros.

**Como aparece**

Compreensão e gentileza consigo e com os outros.

**Quando usar**

Depois de um erro, em conversas tensas e quando alguém está sob pressão.

**Prática**

Antes de responder a alguém em tensão, diga o que você entendeu que a pessoa está sentindo.

# Poder do Sábio - Inovar

**O que é**

Novas saídas quando o habitual falha.

**Como aparece**

Criatividade e abertura para caminhos pouco óbvios.

**Quando usar**

Em impasses e quando a solução habitual já falhou.

**Prática**

Diante de um impasse, anote ideias sem avaliar por cinco minutos e teste a menos óbvia em escala pequena.

# Poder do Sábio - Navegar

**O que é**

Escolhas guiadas por valores.

**Como aparece**

Clareza sobre o que importa e sobre o sentido das escolhas.

**Quando usar**

Em decisões difíceis, dilemas e momentos de pressão.

**Prática**

Escreva os valores que mais importam para você e, antes de uma decisão relevante, verifique a qual deles ela serve.

# Poder do Sábio - Ativar

**O que é**

Ação calma e decidida.

**Como aparece**

Ação com foco e decisão, sem ansiedade no comando.

**Quando usar**

Quando é preciso agir e o medo ou a hesitação travam.

**Prática**

Quando precisar decidir sob pressão, faça uma pausa de três respirações e escolha o próximo passo possível, e não o plano inteiro.

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.

Base teórica: Instrumento autoral inspirado no modelo de sabotadores e Sábio, de Shirzad Chamine.

EXEMPLO

**Criação: Gaya Machado. Reprodução não autorizada proibida.**

Instrumento didático de autopercepção, autoral, construído a partir do modelo de sabotadores e Sábio. Não é uma avaliação oficial, não é escala psicométrica validada e o Índice Mente a Favor não equivale ao QP. Não substitui avaliação profissional.