

Informe interpretativo

por las doctoras Naomi L. Quenk y Jean M. Kummerow



Informe preparado por

JANE SAMPLE

12 de Abril, 2011

Interpretado por

CONSULTOR 1

HDS

Human Development Solutions



CPP, Inc. | 800-624-1765 | www.cpp.com

Evaluación de la personalidad de MBTI®

Este informe del Step II™ (Paso 2) es una descripción detallada y personalizada de sus preferencias de la personalidad, derivadas de sus respuestas al *Myers-Briggs Type Indicator*® (Indicador de tipo de Myers-Briggs) (Formulario Q). Incluye sus resultados del Step I™ (Paso 1) (su tipo de personalidad de cuatro letras), junto con sus resultados del Step II (Paso 2), que muestran algunas de las maneras únicas en que expresa su tipo del Paso I.

El instrumento de MBTI® fue desarrollado por Isabel Myers y Katharine Briggs como una aplicación de la teoría de los tipos psicológicos de Carl Jung. Esta teoría sugiere que tenemos maneras opuestas de obtener energía (Extroversión o Introversión), obtener o tomar conciencia de una información (Sensación o Intuición), decidir o llegar a una conclusión acerca de dicha información (Pensamiento o Sentimiento) y de tratar con el mundo externo (Juicio o Percepción).

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Extroversión, tiende a centrarse en el mundo exterior para obtener energía a través de la interacción con las personas y/o haciendo cosas. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Introversión, tiende a centrarse en el mundo interior y obtiene energía a través de la reflexión sobre la información, ideas y/o conceptos. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Sensación, tiende a notar y confiar en los hechos, detalles y la realidad actual. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Intuición, tiende a poner atención y confiar en las relaciones, teorías y posibilidades futuras. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Pensamiento, tiende a tomar decisiones utilizando la lógica y el análisis objetivo. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Sentimiento, tiende a tomar decisiones para crear armonía aplicando valores centrados en la persona. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Juicio, tiende a ser organizado y ordenado y tomar decisiones rápidamente. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si prefiere el tipo Percepción, tiende a ser flexible y adaptable y a mantener sus opciones abiertas el mayor tiempo posible. |

Se supone que utiliza cada una de estas ocho partes de su personalidad pero prefiere una en cada área, así como prefiere utilizar una de sus manos más que la otra. Ningún polo de preferencia es mejor o más conveniente que su opuesto.

El instrumento de MBTI no mide sus destrezas o habilidades en ninguna área. Más bien es una ayuda para tomar conciencia de su estilo particular y entender mejor y apreciar las maneras de ayudar que cada persona posee.

SU INFORME INCLUYE

Resultados del Step I™

Resultados de la faceta del Step II™

Aplicación del Step II™ Resultados de Comunicación

Aplicación del Step II™ Resultados de la manera de tomar decisiones

Aplicación del Step II™ Resultados de administración de cambios

Aplicación del Step II™ Resultados de administración de conflictos

Cómo las partes de su personalidad trabajan conjuntamente

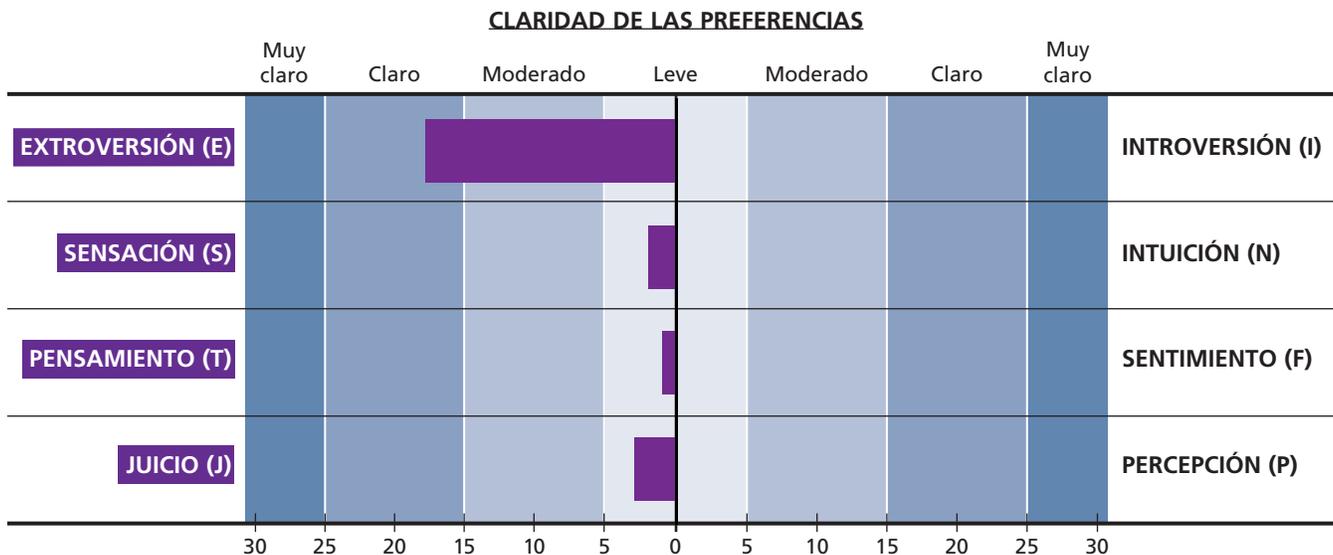
Integración de la información del Step I™ y Step II™

Utilización del tipo para lograr una comprensión

Generalidades sobre sus resultados

Resultados del Step I™

El gráfico y párrafos siguientes proporcionan información sobre el tipo de personalidad resultante. Cada una de las cuatro preferencias que indicó se muestran en una barra de ese lado. Cuanto más larga sea la barra, más claramente ha expresado esa preferencia.



Su tipo resultante es
ESTJ
(Extroversión, Sensación, Pensamiento, Juicio)

Los ESTJ suelen ser lógicos, analíticos y objetivamente críticos. Les gusta organizar proyectos y luego actuar para hacer las cosas de manera sistemática, oportuna y eficiente.

Los ESTJ se concentran en ver las cosas como son, no como podrían ser. Son funcionales, prácticos, realistas y se preocupan por el aquí y ahora. La experiencia les ayuda a resolver problemas, y quieren asegurarse de que las ideas, los planes y las decisiones se basen en hechos sólidos.

Les gusta tener reglas definidas para regular el modo de hacer las cosas. Si van a cambiar su manera de hacer algo, necesitan cambiar sus reglas para poder hacerlo. Siendo lógicos y coherentes, los ESTJ toman decisiones rápidas.

Se concentran en lo inmediato, visible y tangible. Les gusta resolver problemas y organizar cosas, para luego seguir adelante. Tienen poca paciencia para la confusión o ineficiencia y pueden proceder, a veces con mano dura, a ayudar a los grupos que conforman para lograr terminar la tarea.

Los ESTJ se sienten satisfechos en un ambiente de trabajo que valore la fijación de objetivos, la toma de decisiones, la organización y la realización de las cosas. La gente puede contar con ellos para seguir adelante de manera organizada, eficiente y práctica.

¿ESTE TIPO ES EL APROPIADO?

Tenga en cuenta tanto las descripciones anteriores que le correspondan como las que no. Los resultados del Step II en las páginas siguientes le ayudarán a aclarar los aspectos que no le corresponden mucho. Si la descripción del tipo resultante del Step I no le corresponde, los resultados del Step II pueden indicar un tipo diferente que sea más preciso para usted.

Resultados de la faceta del Step II™

Su personalidad es compleja y dinámica. El Step II describe algunas de las complejidades, mostrando sus resultados en cinco diferentes partes o *facetas* de cada uno de los cuatro pares de preferencias opuestas del instrumento de MBTI, que se muestran a continuación.

| | |
|---|--|
| <p>EXTROVERSIÓN (E) ↔ INTROVERSIÓN (I)</p> <p>Iniciador Receptor Expresivo Reservado Gregario Íntimo Activo Reflexivo Entusiasta Tranquilo</p> | <p>SENSACIÓN (S) ↔ INTUICIÓN (N)</p> <p>Concreto Abstracto Realista Imaginativo Práctico Conceptual Experiencial Teórico Tradicional Original</p> |
| <p>PENSAMIENTO (T) ↔ SENTIMIENTO (F)</p> <p>Lógico Empático Razonable Compasivo Inquisitivo Complaciente Crítico Tolerante Firme Flexible</p> | <p>JUICIO (J) ↔ PERCEPCIÓN (P)</p> <p>Sistemático Informal Planeador Abierto Anticipado Incitado por presión Programado Espontáneo Metódico Emergente</p> |

Al revisar sus resultados, tenga en cuenta que

- Cada faceta tiene dos polos opuestos. Es más probable estar a favor del polo que está en el mismo lado de sus preferencias generales (un resultado *dentro de las preferencias*)—por ejemplo, el polo Iniciador si prefiere el tipo Extroversión, o el polo Receptor si prefiere el tipo Introversión.
- Para una faceta en particular, puede estar a favor del polo opuesto al de sus preferencias generales (un resultado *fuera de las preferencias*) o no mostrar preferencia por uno de los polos (un resultado en la *zona media* o Intermedio).
- Conocer sus preferencias sobre estas veinte facetas puede ayudarle a entender mejor su manera única de experimentar y expresar su tipo.

CÓMO LEER LOS RESULTADOS DEL STEP II™

Las siguientes páginas le brindarán información sobre cada serie de facetas. Cada página contiene un gráfico sobre los resultados de las facetas. El gráfico le brinda

- Breves definiciones de las preferencias que aparecen en el Step I del MBTI.
- Los nombres de los cinco polos de las facetas asociados a cada preferencia del MBTI, junto con tres palabras o frases descriptivas para cada polo de la faceta.
- Una barra muestra el polo que prefiere o la zona media. La longitud de la barra muestra claramente cómo informó su preferencia por ese polo. Al observar el gráfico, puede ver si el resultado de la faceta está dentro de su preferencia (puntuación de 2-5 en el mismo lado de su preferencia), fuera de su preferencia (puntuación de 2-5 en el lado opuesto de su preferencia), o en la zona media (puntuación de 0 ó 1).

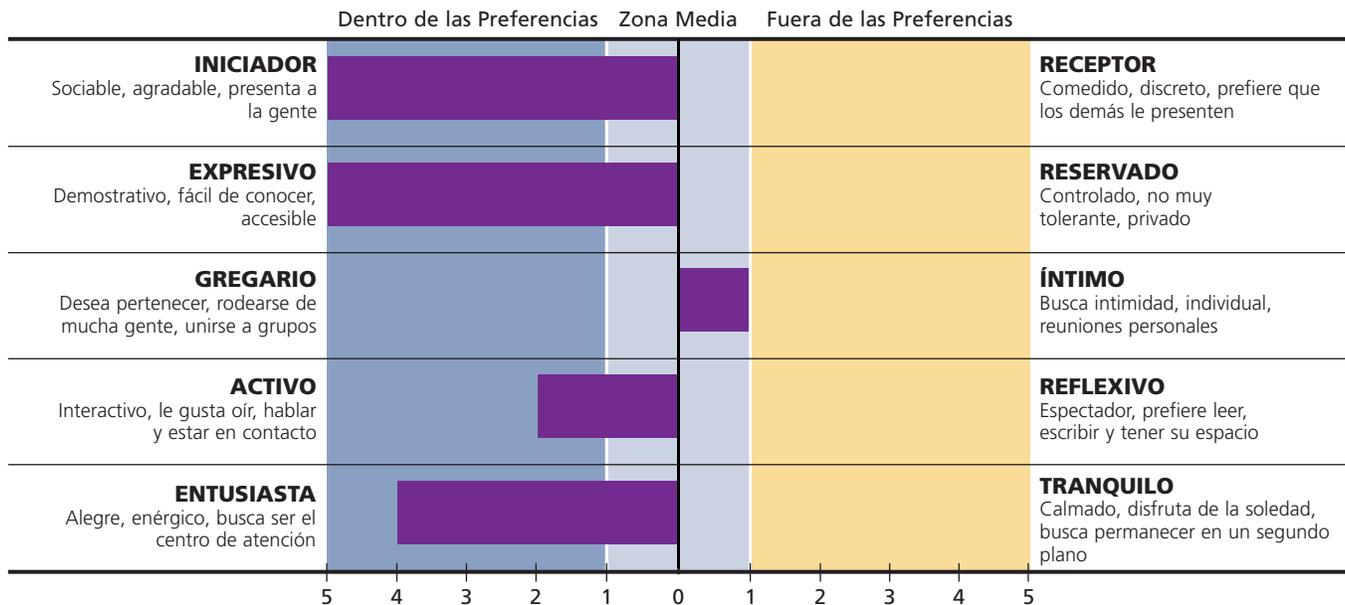
Debajo del gráfico hay declaraciones que describen las características de cada resultado dentro y fuera de las preferencias y de la zona media. Si una serie de declaraciones parece no corresponderle, es posible que le describa mejor el polo opuesto o la zona media. Para entender una faceta del polo opuesto, vea las tres palabras o frases que la describen en el gráfico.

EXTROVERSIÓN (E)

Dirige su energía hacia el mundo exterior a través de las personas y los objetos

INTROVERSIÓN (I)

Dirige su energía hacia el mundo interior de las experiencias y las ideas



Iniciador (dentro de las preferencias)

- Es asertivamente extrovertido en situaciones sociales, planificando y dirigiendo reuniones.
- Actúa como un facilitador social, organizando la situación para obtener lo que siente es lo mejor.
- Lleva a cabo las obligaciones sociales con delicadeza, presentando a la gente entre sí con facilidad.
- Disfruta vincular a las personas cuyos intereses son similares.
- Realmente quiere que las personas interactúen y se conozcan entre sí.

Expresivo (dentro de las preferencias)

- ¡Habla mucho!
- Le resulta fácil expresar sus sentimientos e intereses a los demás.
- Es visto por los demás como alegre, cordial y divertido.
- Es fácil llegar a conocerle.
- A veces se pregunta si ha hablado demasiado o ha dicho algo inapropiado o tal vez algo embarazoso.

Gregario - Íntimo (zona media)

- Le gustan las actividades en grupos grandes o conversaciones individuales en diferentes momentos.
- Encuentra que su grado de comodidad con extraños depende de la situación.
- A veces parece sociable y otras reservado.
- Es posible que no le gusten demasiado las relaciones íntimas intensas.
- Se siente moderadamente cómodo con conocidos ocasionales.

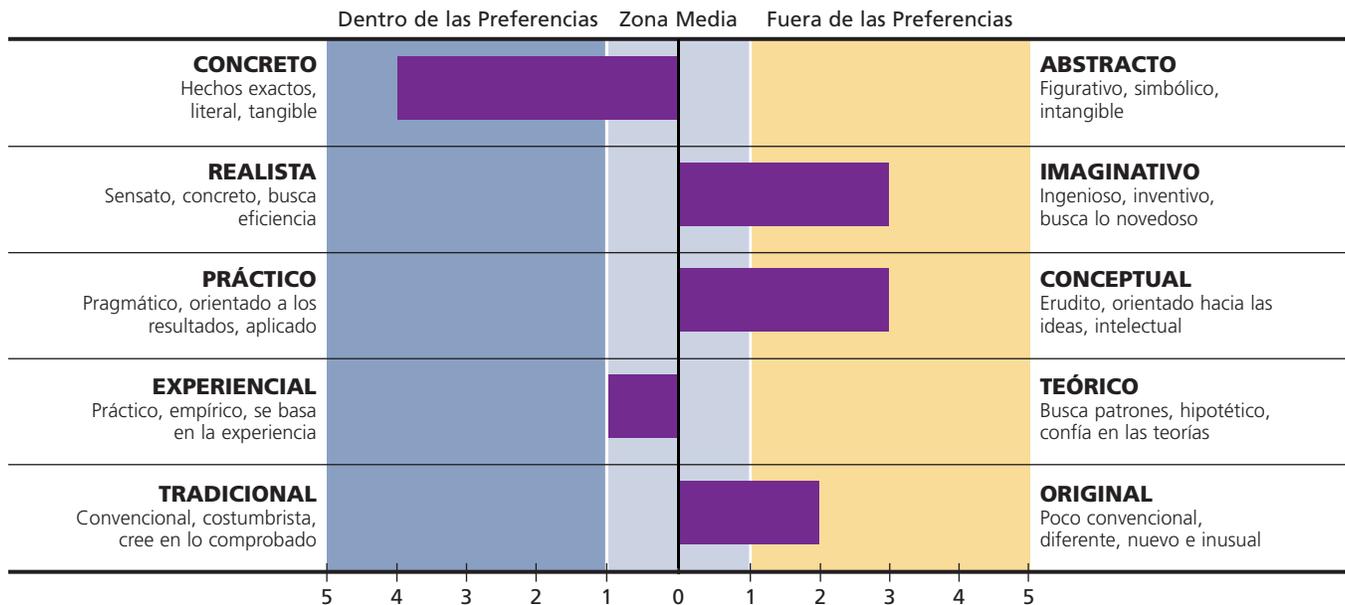
Activo (dentro de las preferencias)

- Prefiere una participación activa en vez de una observación pasiva.
- Aprende mejor haciendo, escuchando y haciendo preguntas que leyendo y escribiendo.
- Le gusta comunicarse en persona, ya sea cara a cara o voz a voz.
- Prefiere hablar en vez de escribir sobre un tema.

Entusiasta (dentro de las preferencias)

- Le gusta estar donde está la acción.
- A menudo busca ser el centro de atención.
- Muestra ingenio y humor al hablar con los demás.
- Siente que la vida está destinada a ser emocionante.
- Los demás se contagian de su entusiasmo.
- Se aburre sin actividad, por lo que hace que suceda y con frecuencia mete a los demás en la actividad.

| | |
|---|--|
| <p>SENSACIÓN (S)</p> <p>Concentra su atención en lo que percibe con los cinco sentidos</p> | <p>INTUICIÓN (N)</p> <p>Concentra su atención en los patrones e interrelaciones que percibe</p> |
|---|--|



Concreto (dentro de las preferencias)

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Se basa en la realidad y confía en los hechos. ■ Interpreta las cosas literalmente. ■ Son cautelosos acerca de hacer inferencias. ■ Le puede ser difícil ver las tendencias y conectar los hechos con la situación general. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Comienza con lo que sabe es verdad, y tiene todos los hechos en orden antes de seguir adelante. ■ Puede ser visto por los demás como firme al cambio, aunque no se vea a sí mismo de esa manera. |
|--|---|

Imaginativo (fuera de las preferencias)

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Le gusta aplicar su ingenio e inventiva a problemas específicos. ■ Por lo general no suele disfrutar de la imaginación en sí misma. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Puede desarrollar aplicaciones inusuales o imaginativas basadas en hechos concretos y experiencias. |
|--|---|

Conceptual (fuera de las preferencias)

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Lee con avidez y disfruta explorar el mundo de las ideas. ■ Investiga un problema para averiguar qué se ha escrito sobre éste. ■ Puede sentirse más atraído por una carrera académica en su área en lugar de ser un ejecutor. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Construye un marco conceptual de los hechos. ■ Necesita hechos y ejemplos para extraer conceptos abstractos reales. ■ Le gusta perfeccionar y mejorar las ideas de los demás. |
|---|---|

Experiencial-Teórico (zona media)

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Tiene un ligero interés en aquellas teorías que explican las cosas que le importan. ■ Es probable que no siga las teorías en gran profundidad. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ve las teorías como explicación de los patrones que nota, pero se interesa más en ver aquellos patrones que funcionan. |
|---|--|

Original (fuera de las preferencias)

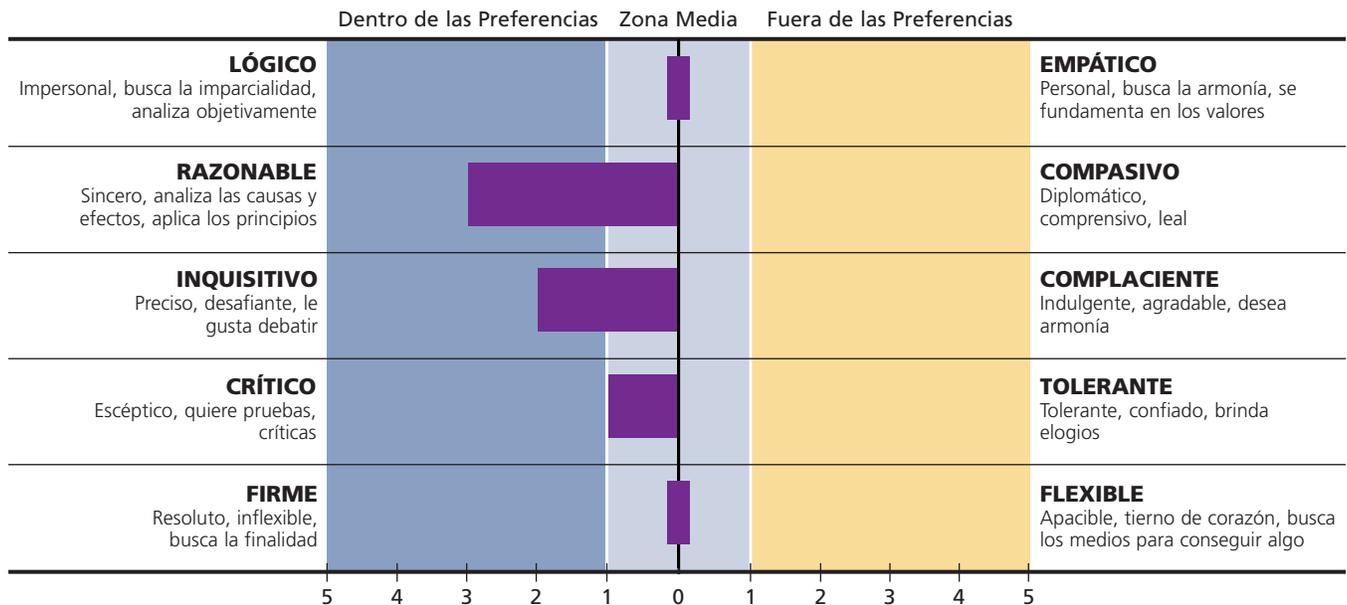
- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Busca lo que sería mejor, nuevo o diferente. ■ Le gusta ser original y diferente, pero no tanto como para estar fuera de la corriente principal. | <ul style="list-style-type: none"> ■ A menudo es visto como creativo y práctico. ■ Ocasionalmente puede sorprender a los demás tomando direcciones nuevas y diferentes. |
|---|---|

PENSAMIENTO (T)

Toma decisiones en base a un análisis lógico focalizado en la objetividad

SENTIMIENTO (F)

Toma decisiones en base a valores personales o sociales orientados a la armonía



Lógico-Empático (zona media)

- Cree que la manera ideal de tomar decisiones es considerar las consecuencias lógicas así como los sentimientos de las personas.
- Respeta un enfoque imparcial, pero no en extremo.
- No parece ni fríamente lógico ni demasiado preocupado por los sentimientos de las personas.
- Puede experimentar algunas tensiones entre un enfoque analítico y uno personal.

Racional (dentro de las preferencias)

- Utiliza el razonamiento para tomar decisiones.
- Enfoca situaciones como un observador imparcial.
- Se siente seguro y claro sobre sus objetivos y decisiones.
- Vive su vida lógicamente, con premisas que llevan a conclusiones.
- Ve las situaciones objetiva y analíticamente.

Inquisitivo (dentro de las preferencias)

- Es intelectualmente independiente.
- Utiliza preguntas para aclarar las ideas.
- Es preciso en sus preguntas, no le gustan las discrepancias.
- Puede necesitar tener las respuestas de todas sus preguntas antes de poder confiar en alguna conclusión.
- Es firme para conseguir las respuestas que necesita.
- Siente que ser inquisitivo es apropiado, incluso si algo ya está bien.

Crítico-Tolerante (zona media)

- Critica ciertas ideas y acciones.
- Aclara lo que está mal y lo que está bien en una situación.
- Fácilmente ve las fallas en los argumentos.
- Puede o no criticar en voz alta, depende de las circunstancias.

Firme-Flexible (zona media)

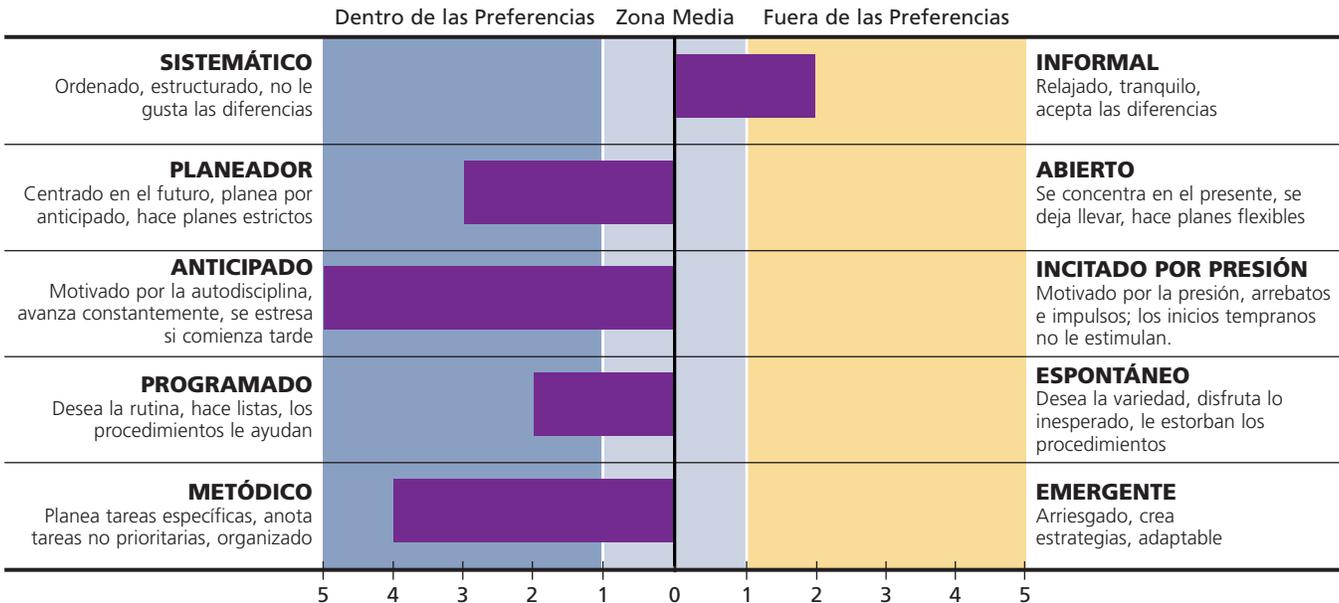
- Trata de separar las cuestiones emocionales de los resultados.
- Impulsará a los demás hacia la acción.
- Prefiere un enfoque conciliador al principio, pero puede ser tenaz si es necesario.
- Es dedicado y leal a las personas cercanas.

JUICIO (J)

Prefiere la determinación y conclusión

PERCEPCIÓN (P)

Prefiere la flexibilidad y espontaneidad



Informal (fuera de las preferencias)

- Es visto como relajado y tranquilo.
- Disfruta mejor de la vida cuando no corre por las cosas.
- Le gusta el reto de tener que adaptarse a un cambio en la estructura.
- Prefiere un ambiente de trabajo informal.
- No le molestan las interrupciones, siempre que el trabajo no se vea afectado.
- Está dispuesto a endurecer su horario para compensar los retrasos ocasionados por sus enfoque informal.

Planifica (dentro de las preferencias)

- Le gusta hacer planes a largo plazo, en especial para actividades de ocio.
- Disfruta mirar hacia el futuro y planificar para el futuro.
- Puede disfrutar planificar más que hacer las cosas.
- Siente que planificar a largo plazo hace que sea más eficiente y garantice que las cosas sucedan de la manera que desea.

Anticipado (dentro de las preferencias)

- Se toma el tiempo suficiente para terminar una actividad de manera eficiente.
- No le gusta sentirse abrumado con demasiadas cosas que hacer.
- Organiza su mundo para no tener que lidiar a último momento.
- Trabaja en tareas múltiples cómodamente, comenzando antes de tiempo y trabajando sobre cada tarea durante períodos de tiempo breves, concentrados.
- No puede olvidar las tareas incompletas; se siente calmado y satisfecho cuando termina de hacer algo..

Programado (dentro de las preferencias)

- Se siente cómodo con rutinas y no le gusta modificarlas.
- Le gustan los métodos y procedimientos establecidos.
- Prefiere controlar la manera en que emplea su tiempo.
- Disfruta del trabajo y las actividades recreativas programadas.
- Los demás pueden saber más de su rutina que usted mismo.
- Parece bastante predecible pero le gusta de esa manera.

Metódico (dentro de las preferencias)

- Desarrolla planes detallados para la tarea que se esté llevando a cabo.
- Define las subtareas de su trabajo, incluyendo el orden en que las cosas deben ocurrir.
- Prepara todo minuciosamente y de manera precisa, en especial todos los pasos necesarios para alcanzar la meta.
- Probablemente entrega lo que ha preparado por adelantado con poca desviación.

Aplicación del Step II™ Resultados de Comunicación

Todos los aspectos de su tipo influyen su manera de comunicarse, en especial como parte de un equipo. Nueve de las facetas son particularmente relevantes a la comunicación. Sus preferencias por estas nueve facetas, junto con sus consejos para mejorar la comunicación aparecen a continuación.

Además de los consejos en la tabla, tenga en cuenta que la comunicación para cada tipo incluye

- Decirle a los demás el tipo de información que necesita.
- Preguntarles a los demás qué necesitan.
- Supervisar su impaciencia cuando dominan otros estilos.
- Darse cuenta de que los demás probablemente no están tratando de molestarle cuando utilizan sus propios estilos de comunicación.

| Resultado de su faceta | Estilo de comunicación | Fortalecimiento de la comunicación |
|-------------------------------------|--|---|
| Iniciador | Inicie las interacciones ayudando a que las personas se conozcan entre sí. | Asegúrese de que las personas en verdad necesiten y quieran conocerse. |
| Expresivo | Diga lo que está en su mente a cualquiera que le escuche. | Reconozca cuando no es importante decir lo que está en su mente y no lo diga. |
| Activo | Le gusta el comunicarse e interactuar con los demás cara a cara. | Reconozca cuando la comunicación cara a cara puede ser intrusiva o innecesaria. |
| Entusiasta | Fácilmente muestre entusiasmo por el tema en cuestión. | Tenga cuidado de no abrumar y anular a los demás; asegúrese de pedir un aporte. |
| Concreto | Hable sobre el aquí y ahora en detalle. | Esté abierto a las deducciones que puedan surgir de los detalles. |
| Inquisitivo | Desea hacer preguntas. | Sea selectivo al elegir las preguntas a fin de no intimidar a las personas. |
| Crítico-Tolerante Intermedio | Critique o acepte dependiendo de la importancia de la cuestión. | Sepa que cuando está estresado, es probable que sus críticas sean inapropiadas. |
| Firme-Flexible Intermedio | Tome una postura firme o tierna dependiendo de las circunstancias. | Sepa que bajo estrés, suele ser firme. |
| Metódico | Identifique los pasos y su orden antes de comenzar una tarea. | Sea tolerante con quienes se meten de lleno sin identificar los pasos. |

Aplicación del Step II™ Resultados de la manera de tomar decisiones

Las decisiones eficaces requieren recopilar información de una variedad de perspectivas y aplicar métodos eficaces de evaluación a dicha información. Las facetas del Step II nos brindan maneras específicas para mejorar nuestra toma de decisiones, en especial aquellas facetas relacionadas con los tipos Sensación, Intuición, Pensamiento y Sentimiento. A continuación están las preguntas generales asociadas con esas facetas. Los polos de la faceta que prefiere están en **negrita y cursiva**. Si está en la zona media, ningún polo está en letra cursiva.

| | |
|--|--|
| <p style="text-align: center;">SENSACIÓN</p> <p>Concreto: <i>¿Qué sabemos? ¿Cómo lo sabemos?</i></p> <p>Realista: ¿Cuáles son los costos reales?</p> <p>Práctico: ¿Funcionará?</p> <p>Experiencial: ¿Me puede mostrar cómo funciona?</p> <p>Tradicional: ¿Hay algo que realmente necesitemos cambiar?</p> | <p style="text-align: center;">INTUICIÓN</p> <p>Abstracto: ¿Qué otra cosa podría significar esto?</p> <p>Imaginativo: <i>¿Qué más se nos puede ocurrir?</i></p> <p>Conceptual: <i>¿Qué otras ideas interesantes hay?</i></p> <p>Teórico: ¿Cómo se interconecta todo?</p> <p>Original: <i>¿Cómo hacer esto de una manera nueva?</i></p> |
| <p style="text-align: center;">PENSAMIENTO</p> <p>Lógico: ¿Cuáles son los pros y los contras?</p> <p>Razonable: <i>¿Cuáles son las consecuencias lógicas?</i></p> <p>Inquisitivo: <i>¿Pero qué hay de...?</i></p> <p>Crítico: ¿Qué hay de malo en esto?</p> <p>Firme: ¿Por qué no lo estamos llevando a cabo?</p> | <p style="text-align: center;">SENTIMIENTO</p> <p>Empático: ¿Qué es lo que nos gusta y lo que no nos gusta?</p> <p>Compasivo: ¿Qué impacto tendrá esto en la gente?</p> <p>Complaciente: ¿Cómo podemos hacer a todos felices?</p> <p>Tolerante: ¿Cuál es el beneficio de esto?</p> <p>Flexible: ¿Qué hay de la gente que saldrá lastimada?</p> |

Se han identificado seis maneras diferentes de evaluar la información, llamada maneras de tomar decisiones, en base a dos facetas de la dicotomía Pensamiento-Sentimiento. Lógico-Empático y Razonable-Compasivo.

| |
|---|
| <p>Su estilo es Lógico y Razonable. Este estilo significa que suele</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Confía en la preferencia por Pensamiento y toma decisiones con facilidad en base al análisis lógico de los datos. ■ Puede reconocer el impacto de sus decisiones sobre las personas y las relaciones, pero lo ve como algo secundario. ■ Se concentra en la precisión para realizar una buena decisión. ■ Es visto como preciso, objetivo y seguro de sí mismo. ■ A veces es visto como inflexible. |
|---|

CONSEJOS

Para resolver un problema individual, comience haciendo *todas* las preguntas en las casillas de arriba.

- Preste especial atención a las preguntas. Las Preguntas opuestas a las que están en **negrita y cursiva** pueden ser clave, ya que representan puntos de vista que probablemente no toma en cuenta.
- Intente equilibrar su manera de tomar decisiones considerando las partes menos preferidas de su personalidad.

Para resolver un problema grupal, busque activamente personas con diferentes puntos de vista. Pregunte por sus inquietudes y perspectivas.

- Realice una revisión final para asegurarse de haber respondido todas las preguntas de arriba y que estén incluidas las diferentes maneras de tomar decisiones.
- Si le falta un punto de vista, haga esfuerzos adicionales para considerar lo que podría agregarse.

Aplicación del Step II™ Resultados de administración de cambios

Cambiar parece ser inevitable y afecta a las personas de diferentes maneras. Para ayudarle a cambiar,

- Sea claro sobre lo que desea cambiar y lo que seguirá igual.
- Identifique lo que necesita saber para entender el cambio y luego busque esa información.

Para ayudarle a los demás a cambiar,

- Estimule el debate abierto sobre el cambio; sea consciente de que eso es más fácil para unos que para otros.
- Asegúrese de que tanto las razones lógicas como los valores personales o sociales sean tomados en cuenta.

Su tipo de personalidad también influye en su estilo de manejar el cambio, en especial sus resultados de los siguientes nueve aspectos. Revise los aspectos y consejos para mejorar su respuesta al cambio.

| Resultado de su faceta | Estilo de administración de cambios | Mejora de la administración de cambios |
|--|---|--|
| Expresivo | Comparta con libertad sus sentimientos sobre el cambio con los demás. | Limite su expresividad a aquellos que aprecian su estilo; les da tiempo a los demás para pensar las cosas. |
| Gregario-Íntimo Intermedio | Hable con muchas o pocas personas, dependiendo de su situación y quien esté disponible. | Asegúrese de escoger a las personas más adecuadas con quienes hablar, no elija sólo a quienes están disponibles. |
| Concreto | Puede quedar atascado en algunos aspectos del cambio e ignorar otros. | Pídale a alguien que le ayude a salir de los hechos y detalles para considerar las posibilidades razonables. |
| Imaginativo | Disfrute los aspectos novedosos del cambio y de la inventiva que requiere. | Reconozca que existen costos reales involucrados en la búsqueda de lo novedoso. |
| Experiencial-Teórico Intermedio | Se interesa en las teorías que explican la situación inmediata. | Ayude a los demás a ver la importancia de ambas perspectivas. |
| Original | Adoptan el cambio por el hecho de que es cambio. | Sea selectivo sobre los cambios que en verdad valen la pena llevar a cabo. |
| Firme-Flexible Intermedio | Comienza con una postura tierna pero puede volverse firme. | Manténgase abierto a las cuestiones de las personas tanto como sea posible. |
| Planeador | Hace planes con la mayor antelación posible para los cambios. | Tome en cuenta lo inesperado dentro de su plan a largo plazo-¡sucederá! |
| Metódico | Detalla los muchos pasos necesarios para poner en marcha los cambios. | Sepa que las circunstancias pueden requerir cambiar en el momento los pasos que se desarrollaron cuidadosamente. |

Aplicación del Step II™ Resultados de administración de conflictos

Los conflictos son inevitables cuando se trabaja con los demás. Las personas con diferentes tipos de personalidad pueden diferir en su definición de conflicto, en cómo reaccionan ante éste y en cómo buscan la solución. Aunque a veces son desagradables, los conflictos suelen conducir a mejorar situaciones laborales y fortalecer las relaciones.

Parte de la administración de conflictos para cada tipo incluye

- Cuidar de que el trabajo se lleve a cabo manteniendo la relación con las personas involucradas.
- Reconocer que todas las perspectivas tienen algo que agregar, y que cualquier perspectiva utilizada en su extremo así como la conclusión de su opuesto dificultaría a la larga la resolución del conflicto.

Algunos aspectos de la administración de conflictos pueden ser exclusivos de sus resultados de las seis facetas del Step II. La siguiente tabla explica cómo sus resultados de estas facetas pueden afectar sus esfuerzos para manejar el conflicto.

| Resultado de su faceta | Estilo de Manejar Conflictos | Mejora de la administración de conflictos |
|-------------------------------------|--|---|
| Expresivo | Discuta el conflicto y sus reacciones emocionales inmediatamente. | Tome en cuenta que aunque los demás pueden no decir lo que piensan de inmediato, les puede parecer muy importante el tema. |
| Gregario-Íntimo Intermedio | Involucre ya sea a muchas personas o bien a algunas personas de confianza para resolver el conflicto, dependiendo de la situación. | Asegúrese de que su enfoque se ajuste a la situación en particular; puede necesitar aumentar o reducir el número de personas involucradas. |
| Inquisitivo | Haga muchas preguntas a los demás para revelar todos los asuntos en el conflicto. | Tome en cuenta que las personas pueden tomar su estilo para interrogar como un reto más que como ayuda para resolver el problema; tenga en claro sus intenciones. |
| Crítico-Tolerante Intermedio | Busque tanto lo que está mal como lo que está bien. | Señale ambos lados de una manera amable. |
| Firme-Flexible Intermedio | Espere hasta que el grupo haya intentado llegar a un consenso, si no es así, promueva su propio camino. | Calcule cuando dejar de lado el consenso y promover la acción. |
| Anticipado | Piensa que los conflictos pueden evitarse comenzando a trabajar en los proyectos con anticipación. | Sea indulgente con las personas que creen que no se sienten a gusto o sienten que no es efectivo comenzar con anticipación. |

Además de los resultados de su perfil, su manera de tomar decisiones (como se explicó anteriormente) influye en la forma que maneja los conflictos. Su manera de tomar decisiones es Lógico y Razonable. Es probable que se concentre en la lógica de la situación, y piense que los demás lo ven de la misma manera. Para que pueda manejar los conflictos con más eficacia, tenga en mente que no todas las situaciones son de ganar o perder, y resista tomar una posición competitiva.

Cómo las partes de su personalidad trabajan conjuntamente

La esencia del tipo involucra la forma en que se obtiene la información (Sensación e Intuición) y cómo se toman las decisiones (Pensamiento y Sentimiento). Cada tipo tiene maneras preferidas de hacer esas dos cosas. Las dos letras del medio, de su tipo de personalidad de cuatro letras (S o N y T o F) muestran sus procedimientos favoritos. Sus opuestos, cuyas letras no aparecen en su tipo de personalidad de cuatro letras, son terceros y cuartos en importancia para su tipo. Recuerde—utilice todas las partes de su personalidad, al menos una parte del tiempo.

Así es como funciona para los ESTJ:



UTILIZANDO SUS PROCESOS PREFERIDOS

Por lo general, a los extrovertidos les gusta utilizar su proceso favorito en el mundo exterior de las personas y cosas. Para el equilibrio, utilizan su segundo favorito en su mundo interior de las ideas e impresiones. Por lo general, los introvertidos tienden a utilizar su proceso favorito en su mundo interior y para equilibrar esto utilizan su segundo proceso favorito en el mundo exterior.

Así los ESTJ utilizan

- Los del tipo Pensamiento, sobre todo externamente, comunican sus análisis y decisiones lógicas a los demás.
- La Sensación, sobre todo internamente, para considerar los hechos y detalles que han encontrado.

UTILIZANDO SUS PROCESOS MENOS FAVORECIDOS

Cuando utiliza con frecuencia las partes menos preferidas de su personalidad, Intuición y Sentimiento, recuerde que está trabajando fuera de su zona natural de confort. Puede sentirse incómodo, cansado o frustrado en estos momentos. Como ESTJ, puede llegar a ser excesivamente controlador y crítico al principio, y luego sentirse poco apreciado, emocionalmente vulnerable y desesperado.

Para recuperar un poco de equilibrio, intente lo siguiente:

- Descanse más en sus actividades cuando utilice estas partes menos conocidas de su personalidad- Intuición y Sentimiento.
- Haga un esfuerzo para encontrar el tiempo para hacer algo agradable que implique utilizar sus estilos favoritos- Pensamiento y Sensación.

UTILIZANDO SU TIPO DE MANERA EFECTIVA

La preferencia por Pensamiento y Sensación de los ESTJ los hace principalmente interesados en

- Llegar a conclusiones lógicas sobre los hechos y experiencias.
- Adquirir y utilizar los hechos y experiencias.

Por lo general dedican poca energía a las partes menos preferidas de su personalidad, Sentimiento e Intuición. Dichas partes pueden permanecer sin experimentarse y estar menos disponibles para ser utilizadas en situaciones que podrían ser de ayuda.

Como ESTJ,

- Si confía demasiado en el Pensamiento, es probable que olvide felicitar a las personas cuando es debido, e ignore el impacto de sus decisiones en los demás.
- Si presta atención exclusivamente a su Sensación, es probable que se pierda el cuadro general, otros significados de la información y nuevas posibilidades.

Su tipo de personalidad es probable que se desarrolle de manera natural a lo largo de su vida. A medida que la gente envejece, muchos se interesan en utilizar las partes menos conocidas de su personalidad. Cuando están en la mediana edad o son mayores, los ESTJ a menudo dedican más tiempo a las cosas que no les atraían cuando eran más jóvenes. Por ejemplo, informan que disfrutaban más las relaciones personales y considerar nuevas maneras de hacer las cosas.

CÓMO LAS FACETAS PUEDEN AYUDARLE A SER MÁS EFICAZ

A veces una situación particular requiere utilizar una parte menos preferida de su personalidad. Los resultados de su faceta pueden hacer que temporalmente le sea más fácil adoptar un enfoque menos natural. Comience identificando las facetas relevantes y los polos más apropiados para utilizar.

- Si está *fuera de las preferencias* en una o más de las facetas relevantes, asegúrese de concentrarse en utilizar los enfoques y comportamientos relacionados con aquellas facetas fuera de las preferencias.
- Si está en la *zona media*, decida cual polo es el más apropiado para la situación correspondiente y asegúrese de utilizar los enfoques y comportamientos relacionados con ese polo.
- Si está *dentro de las preferencias*, pregúntele a alguien en la faceta del polo opuesto para utilizar ese enfoque o lea una descripción de ese polo y así obtener pistas para modificar su comportamiento. Una vez que tenga un buen enfoque, trate de volver a su zona de confort.

Estos son dos ejemplos de cómo aplicar estos consejos.

- Si se encuentra en una situación en donde su estilo natural para reunir información (Sensación) pueda ser inapropiado, intente modificar su enfoque Concreto (resultado dentro de las preferencias) considerando los significados y consecuencias de la información de los hechos (Abstracto).
- Si se encuentra en una situación en donde necesite adaptar su manera de hacer las cosas (Juicio), intente modificar su enfoque de seguir una Planificación para llevar a cabo las tareas (resultado dentro de las preferencias) preguntándose si el permanecer abierto a eventos inesperados (Espontáneo) pueda conducir a mejores resultados en esta situación particular.

Integración de la información del Step I™ y Step II™

Cuando combina el tipo determinado de su Step I y sus facetas fuera de las preferencias del Step II, resulta la descripción de su tipo individualizado:

Imaginativo, Conceptual,
Original, Informal

ESTJ

Si después de leer toda la información de este informe usted no cree que se le haya descrito con precisión, es posible que un tipo de personalidad de cuatro letras diferente o alguna variación de las facetas le corresponda mejor. Para ayudarle a comprender su tipo más apropiado,

- Concéntrese en cualquier tipo de letras que cree eran incorrectas o en cualquier tipo de dicotomía con resultados de facetas fuera de las preferencias o zona media.
- Lea la descripción del tipo que sería si la letra o las letras en duda fuesen la preferencia opuesta.
- Consulte la interpretación de su MBTI para obtener sugerencias.
- Obsérvese usted mismo y pregúntele a los demás cómo le ven.

Utilizando el tipo para lograr una comprensión

Conocer el tipo puede enriquecer su vida de varias maneras diferentes. Puede ayudarle

- *A conocerse mejor a sí mismo.* El conocer su propio tipo ayuda a entender las ventajas y desventajas de sus reacciones típicas.
- *A comprender a los demás.* Saber acerca del tipo le ayuda a reconocer que las demás personas pueden ser diferentes. Puede permitirle ver las diferencias como algo útil y amplía la mente, en lugar de molestias y limitaciones.
- *A ganar perspectiva.* Verse a sí mismo y a los demás en el contexto del tipo puede ayudarle a apreciar la legitimidad de los puntos de vista de los demás. Puede evitar permanecer atascado en creer que su manera es la única posible. Ninguna perspectiva es siempre correcta o incorrecta.

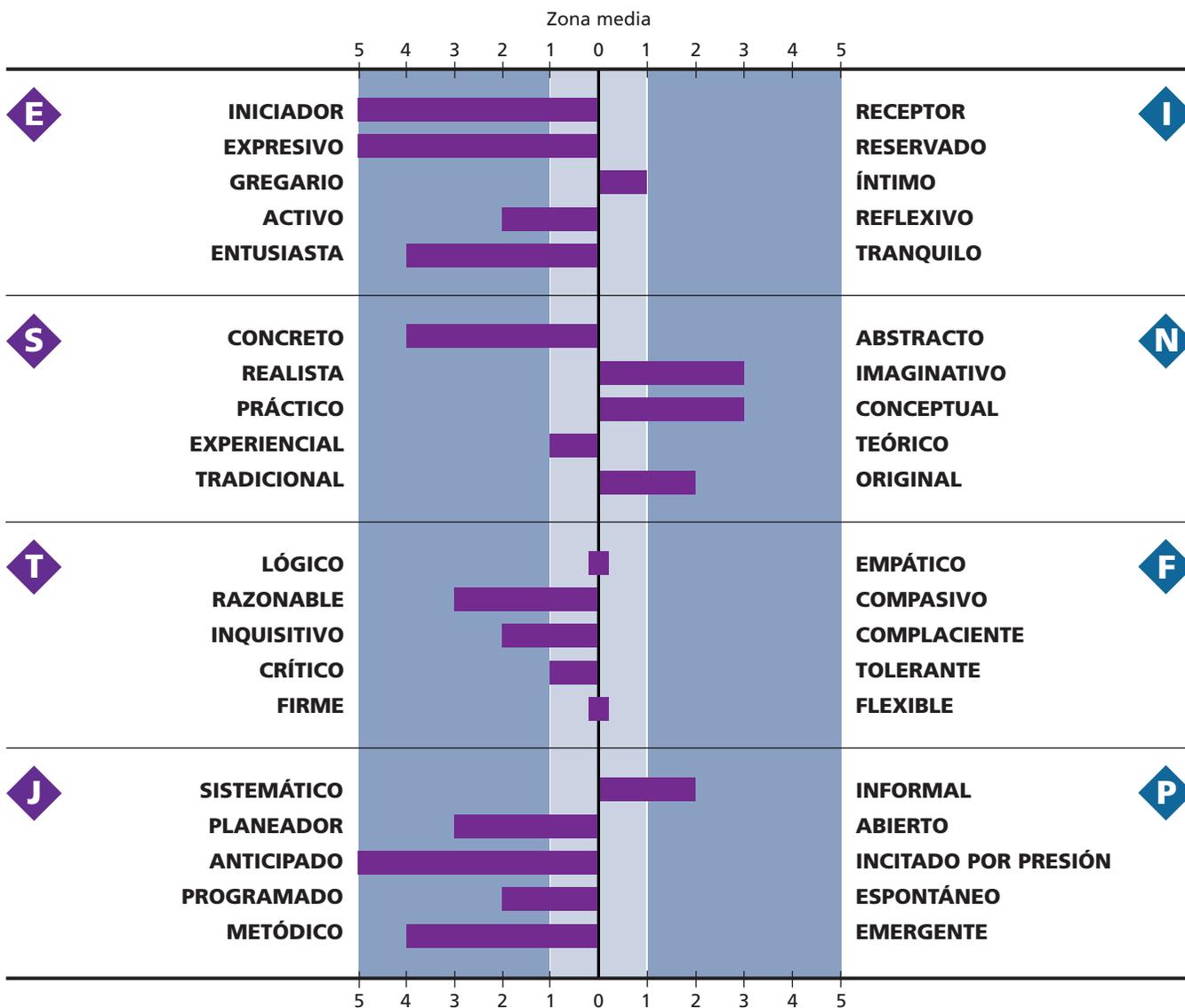
Leer acerca del tipo y el observarse a sí mismo y a los demás desde la perspectiva del tipo enriquecerá su comprensión sobre los diferentes tipos de personalidad y fomentará los usos constructivos de dichas diferencias.

Generalidades sobre sus resultados

SU TIPO DE PERSONALIDAD DE CUATRO LETRAS DEL INSTRUMENTO DE STEP I™

Los ESTJ tienden a ser lógicos, prácticos, realistas, sencillos y eficientes. Les gusta organizarse al igual que organizar a los demás. Siguen adelante y esperan que los demás confíen en ellos también. Dirigen a las actividades, pero se concentran más en las tareas que en las personas. Los ESTJ no se interesan en las cosas que para ellos son de poca utilidad.

RESULTADOS DE LAS 20 FACETAS DE INSTRUMENTO DEL STEP II™



Cuando combina el tipo reportado del Step I y sus facetas fuera de preferencias del Step II, el resultado es la descripción de su tipo individualizado:

Imaginativo, Conceptual,
Original, Informal



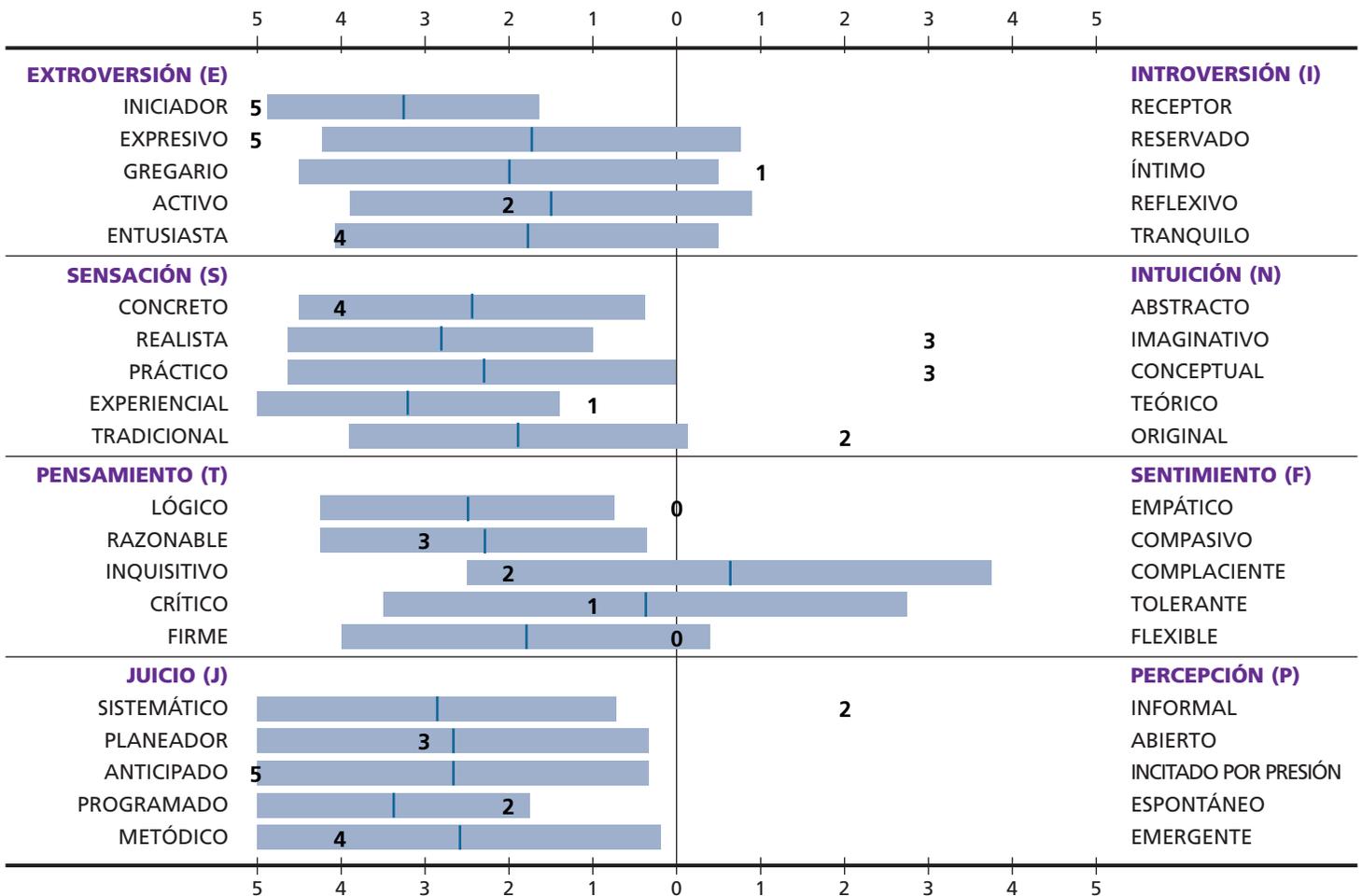
Resumen de la interpretación

ÍNDICE DE CLARIDAD DE LAS PREFERENCIAS PARA EL TIPO REPORTADO: ESTJ

| | | | |
|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------------------|
| Extrovertido: Claro (18) | Sensorial: Leve (2) | Pensante: Leve (1) | Evalúa: Leve (3) |
|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------------------|

PUNTAJES DE LA FACETA Y DEL RANGO PROMEDIO PARA LOS DEMÁS ESTJ

Las barras de los gráficos siguientes muestran el rango promedio de los puntajes obtenidos para los ESTJ en la muestra nacional. Las barras muestran puntajes de -1 a +1 de desviación estándar de la media. La línea vertical de cada barra muestra el significado del puntaje de los ESTJ. Los números en negrita muestran los puntajes de los encuestados.



ÍNDICE DE POLARIDAD: 60

El índice de polaridad, entre 0 y 100, muestra la consecuencia de los puntajes de la faceta del encuestado dentro de un perfil. La mayoría de los adultos tienen un puntaje entre 50 y 65, aunque los índices más altos son comunes. Un índice por debajo de los 45 significa que el encuestado tiene muchos puntajes en o cerca de la zona media. Esto puede deberse al uso situacional maduro de la faceta, responder a las preguntas al azar, a la falta de autoconocimiento o a la ambivalencia sobre el uso de una faceta. Algunos de dichos perfiles pueden ser inválidos.

Número de respuestas omitidas: 1

