

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STEP II™

INFORME INTERPRETATIVO

Preparado para

ANTONIO EJEMPLO

3 de diciembre de 2019

Interpretado por

Juan Consejero

XYZ

XYZ Grupo Consultor

Desarrollado por

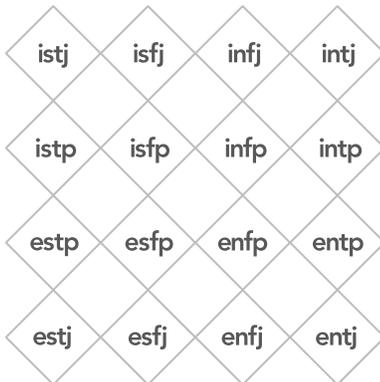
Dra. Naomi L. Quenk

Dra. Jean M. Kummerow



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Myers-Briggs Type Indicator® Informe interpretativo Global Step II™ Copyright 2019 de Peter B. Myers y Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II, el logotipo de MBTI y el logotipo de The Myers-Briggs Company son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de The Myers & Briggs Foundation en los Estados Unidos y en otros países.



SU INFORME CONTIENE

- Los resultados de su Step I™
- Los resultados de sus facetas de Step II™
- La aplicación de los resultados de Step II™ a la comunicación
- La aplicación de los resultados de Step II™ a la gestión de conflictos
- La aplicación de los resultados de Step II™ a la forma de abordar los cambios
- La aplicación de los resultados de Step II™ a la toma de decisiones
- Cómo las distintas partes de su personalidad funcionan en conjunto
- Integración de la información de Step I™ y Step II™
- El uso del tipo para mejorar la comprensión
- Visión general de sus resultados

Acerca de su informe

Su informe interpretativo Myers-Briggs® Step II™ es una descripción personalizada y detallada de sus preferencias de personalidad, que deriva de sus respuestas en el instrumento MBTI®. Incluye los resultados de su Step I™ y su tipo de cuatro letras, junto con los resultados de Step II, que muestra algunas maneras exclusivas de expresar su tipo de Step I.

El instrumento MBTI fue desarrollada por Isabel Briggs Myers y Katharine Briggs como aplicación de la teoría de tipos de personalidad de Carl Jung. Esta teoría sugiere que tenemos maneras opuestas de dirigir y recibir energía (Extroversión o Introversión), recibir información (Sensación o Intuición), decidir o llegar a conclusiones sobre esa información (Pensamiento o Sentimiento), y abordar el mundo exterior (Juicio o Percepción).

Todos pueden y, de hecho, usan cada una de estas ocho partes de la personalidad al menos parte del tiempo, pero prefieren una de cada par sobre la otra, al igual que la mayoría de las personas tienen una preferencia natural por usar una mano en lugar de la otra. Que no haya preferencia en un par es mejor o más conveniente a que suceda lo contrario.

El instrumento MBTI no mide sus habilidades ni capacidades en ninguna área. Más bien, es una herramienta para ayudarlo a conocer su estilo particular y comprender mejor y apreciar más las provechosas maneras en las que las personas difieren unas de otras.

Extroversión

Se centra en el mundo exterior para dirigir y recibir energía mediante la interacción con personas y cosas.



Introversión

Se centra en el mundo interior para dirigir y recibir energía mediante la reflexión de ideas, recuerdos y experiencias.

Sensación

Observa y confía en los hechos, los detalles y la realidad actual.



Intuición

Pone atención y confía en interrelaciones, teorías y posibilidades futuras.

Pensamiento

Toma decisiones mediante el análisis lógico para ser objetivo.



Sentimiento

Toma decisiones basadas en valores centrados en la persona para lograr armonía.

Juicio

Tiende a ser organizado, ordenado y toma decisiones rápidamente.



Percepción

Tiende a ser flexible para mantener sus opciones abiertas el mayor tiempo posible.



Los resultados de su Step I™

Su tipo de personalidad reportado según Myers-Briggs
ESTJ

Sus preferencias

Extroversión | Sensación | Pensamiento | Juicio

Generalmente, los ESTJ son lógicos, analíticos y objetivamente críticos. Les gusta organizar proyectos y luego actuar para realizar las cosas de manera sistemática, puntual y eficiente. Los ESTJ se enfocan en ver las cosas como son, no como deberían ser. Son pragmáticos, prácticos, realistas y se preocupan por el aquí y ahora. La experiencia pasada les ayuda a resolver problemas, y quieren estar seguros de que sus planes y decisiones se basan en datos sólidos.

Les gusta tener pautas claras para controlar las maneras de hacer las cosas. En caso de cambiar la manera de hacer algo, tienen que cambiar sus motivos para hacerlo. Al ser lógicos y coherentes, los ESTJ toman decisiones rápidas. Se enfocan en lo inmediato, visible y tangible. Les gusta resolver problemas, organizar las cosas y luego avanzar. Tienen poca paciencia para la confusión o la ineficiencia. Enfocados en realizar la tarea, pueden proceder sin consultar a los demás.

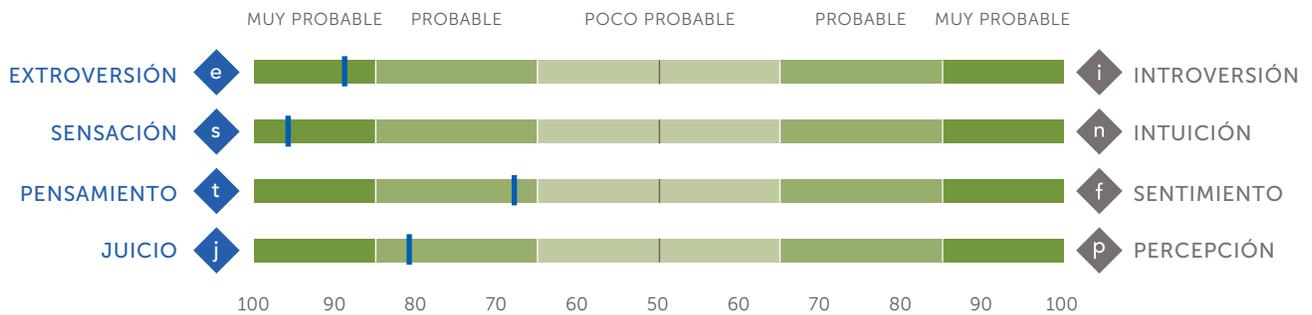
Es probable que los ESTJ se sientan más a gusto en un ambiente de trabajo que valora fijar metas, tomar decisiones, ser organizados y realizar las tareas. Se puede contar con ellos para seguir hasta el final de manera organizada, eficiente y práctica.

¿Este tipo se adecua a su personalidad?

Considere qué secciones de la descripción anterior se ajustan a su personalidad y cuáles no. Los resultados de su Step II en las próximas páginas pueden ayudar a aclarar las áreas que no lo describen adecuadamente. Si el tipo de Step I que registró no se adecua a su personalidad, los resultados de su Step II pueden ayudar a sugerir un tipo distinto que sea más preciso para usted.



ÍNDICE DE PROBABILIDAD PARA CADA UNA DE SUS PREFERENCIAS DE MBTI®



PROBABILIDAD: EXTROVERSIÓN | 89 SENSACIÓN | 96 PENSAMIENTO | 68 JUICIO | 81

El gráfico muestra cuán probable es que sus preferencias reportadas se ajusten realmente a su personalidad, según el índice de probabilidad que se muestra para cada una de sus preferencias. Cuanto más cerca esté el marcador azul de una preferencia, mayor es la probabilidad de que la preferencia lo describa adecuadamente. El índice de probabilidad no mide qué porcentaje posee de una preferencia o cuán bien la usa. Simplemente muestra la probabilidad de que la preferencia que reportó sea precisa para usted.

FACETAS DE STEP II™



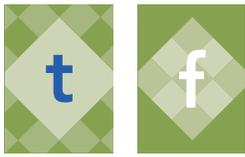
Extroversión **Introversión**

- | | |
|------------|-----------|
| Iniciador | Receptor |
| Expresivo | Reservado |
| Gregario | Íntimo |
| Activo | Reflexivo |
| Entusiasta | Tranquilo |



Sensación **Intuición**

- | | |
|--------------|-------------|
| Concreto | Abstracto |
| Realista | Imaginativo |
| Práctico | Conceptual |
| Experiencial | Teórico |
| Tradicional | Original |



Pensamiento **Sentimiento**

- | | |
|-------------|--------------|
| Lógico | Empático |
| Razonable | Compasivo |
| Inquisitivo | Complaciente |
| Crítico | Tolerante |
| Firme | Flexible |



Juicio **Percepción**

- | | |
|-------------|----------------------|
| Sistemático | Informal |
| Planeador | Abierto |
| Anticipado | Incitado por presión |
| Programado | Espontáneo |
| Metódico | Emergente |

Los resultados de sus facetas de Step II™

El instrumento MBTI Step II indica una parte de la complejidad de su personalidad al mostrar sus resultados en cinco partes distintas, llamadas *facetas*, para cada uno de los pares de preferencia de Step I, como se muestra a la izquierda. Conocer los resultados de estas 20 facetas puede ayudarle a entender mejor su forma única de experimentar y expresar su tipo.

Datos acerca de las facetas

- Las cinco facetas dentro de una preferencia no cubren o explican el significado total de la preferencia.
- Cada faceta tiene un tema, como "Manera de conectarse con los demás".
- Cada faceta tiene dos polos opuestos (p. ej., Iniciador y Receptor).
- Las facetas se califican de manera distinta a las preferencias, por lo que sus puntuaciones de cinco facetas no se suman a su puntuación de preferencias de Step I.

Cómo leer los resultados de su Step II™

En las siguientes cinco páginas se presentan gráficos de los resultados de sus facetas. Cada gráfico incluye

- Descripciones breves de dos preferencias opuestas de MBTI Step I.
- Los nombres de las cinco facetas opuestas asociadas con cada preferencia de Step I y tres frases o palabras descriptivas para cada faceta opuesta.
- Cinco marcadores verticales, uno por faceta.
 - Un marcador vertical sobre un fondo azul, que indica una puntuación de 2 a 5, es un resultado *dentro de las preferencias*, lo que significa que usted tiene una predisposición a la faceta opuesta que se ubica del mismo lado que su preferencia de Step I. Por ejemplo, si prefiere Extroversión, es probable que tenga una predisposición al polo Iniciador, y si prefiere Introversión, es probable que tenga una predisposición al polo Receptor.
 - Un marcador vertical sobre un fondo verde oscuro, que indica una puntuación de 2 a 5, es un resultado *fuera de las preferencias*, lo que significa que usted tiene una predisposición a la faceta opuesta que se ubica del lado opuesto al de su preferencia de Step I.
 - Un marcador vertical sobre un fondo verde claro, que indica una puntuación de 0 o 1, es un resultado de *zona media* lo que significa que usted no muestra una preferencia clara por ninguna faceta opuesta.

Debajo de cada gráfico hay un cuadro que describe los resultados de sus facetas. La columna de la izquierda enumera el tema de la faceta (p. ej., "Manera de conectarse con los demás"), el resultado de sus facetas, y su categoría (dentro de las preferencias, fuera de las preferencias o zona media). Las columnas del medio y de la derecha enumeran las maneras en las que, generalmente, se describe a la gente que tiene los resultados de sus facetas. Si un conjunto de afirmaciones del cuadro no parece ajustarse a su personalidad, quizá el polo opuesto o la zona media lo describen mejor.

EXTROVERSIÓN

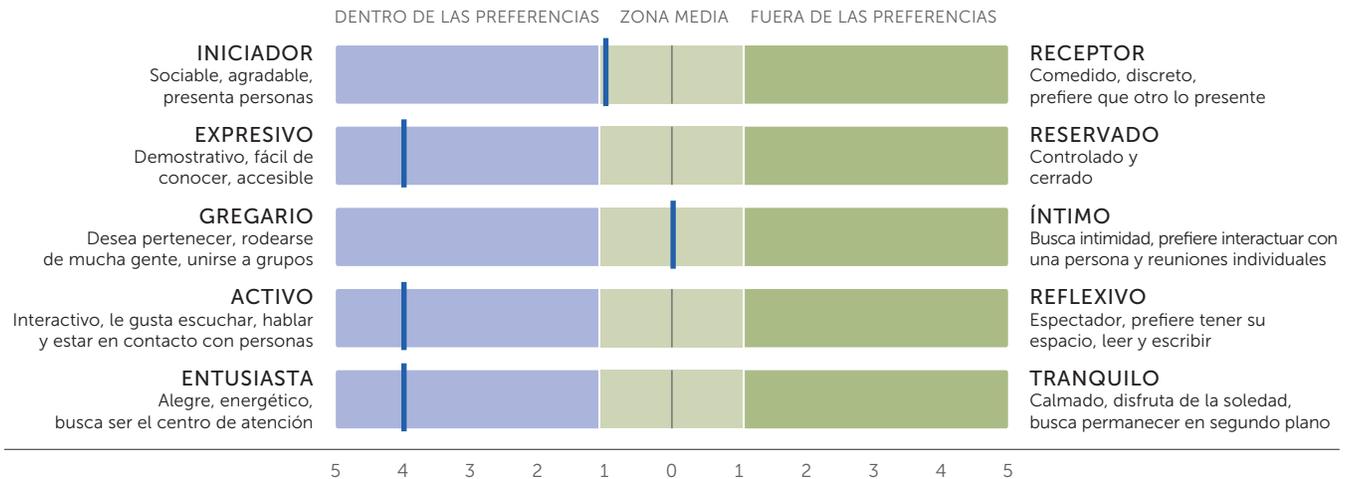


Dirige la energía hacia el mundo exterior mediante personas, objetos y actividades



INTROVERSIÓN

Dirige la energía hacia el mundo interior de ideas, recuerdos y experiencias.



<p>Manera de conectarse con los demás INICIADOR - RECEPTOR zona media</p>	<p>Inician conversaciones en situaciones sociales con personas que conocen o si su función lo requiere.</p> <p>Se sienten a gusto socialmente en situaciones familiares y menos a gusto en reuniones con muchas personas.</p> <p>Se sienten cómodos hablando con extraños en reuniones con muchas personas cuando hay un interés compartido.</p>	<p>Están dispuestos a presentar a desconocidos si nadie más lo hace, y las presentaciones son necesarias.</p> <p>Si inician o reciben depende de cuánto tiempo de socialización o soledad hayan tenido ese día.</p>
<p>Manera de comunicar emociones, pensamientos, intereses EXPRESIVO dentro de las preferencias</p>	<p>¡Hablan mucho!</p> <p>Les resulta fácil expresar sus emociones e intereses a los demás.</p> <p>Los demás los consideran alegres y cálidos.</p> <p>Son fáciles de llegar a conocer.</p>	<p>Quieren hablar, lo antes posible, sobre los conflictos con alguien que los escuche.</p> <p>A veces, pueden preguntarse si han hablado mucho o dicho cosas inadecuadas o, quizá, vergonzosas.</p>
<p>Profundidad y alcance de las relaciones GREGARIO - ÍNTIMO zona media</p>	<p>Les gustan las actividades en grupos grandes o las conversaciones individuales en distintos momentos.</p> <p>Consideran que el grado de comodidad con los extraños depende de la situación.</p> <p>Algunas veces parecen extrovertidos, y otras veces, callados.</p>	<p>Es posible que no deseen muchas relaciones íntimas intensas.</p> <p>Se sienten medianamente cómodos relacionándose con conocidos ocasionales.</p>
<p>Manera de comunicarse, socializar, aprender ACTIVO dentro de las preferencias</p>	<p>Prefieren una participación activa a una observación pasiva.</p> <p>Disfrutan de interactuar con la gente y conocerla.</p> <p>Aprenden mejor haciendo, escuchando y preguntando que leyendo y escribiendo.</p>	<p>Quieren debatir con alguien antes de tomar medidas.</p> <p>Les gusta comunicarse en persona, ya sea cara a cara o por teléfono.</p> <p>Prefieren hablar sobre un tema a escribir sobre este.</p>



Nivel y tipo de energía

ENTUSIASTA

dentro de las preferencias

Les gusta estar donde está la acción.

Buscan el origen del ruido que los rodea, esperando encontrarse con algo interesante.

Con frecuencia, buscan ser el centro de la atención.

Muestran ingenio y humor al hablar.

Creen que la vida debe ser emocionante e intentan que lo sea.

Contagian entusiasmo a los demás.

Se aburren sin hacer nada, por lo que generan actividades y, con frecuencia, involucran a otras personas.

SENSACIÓN

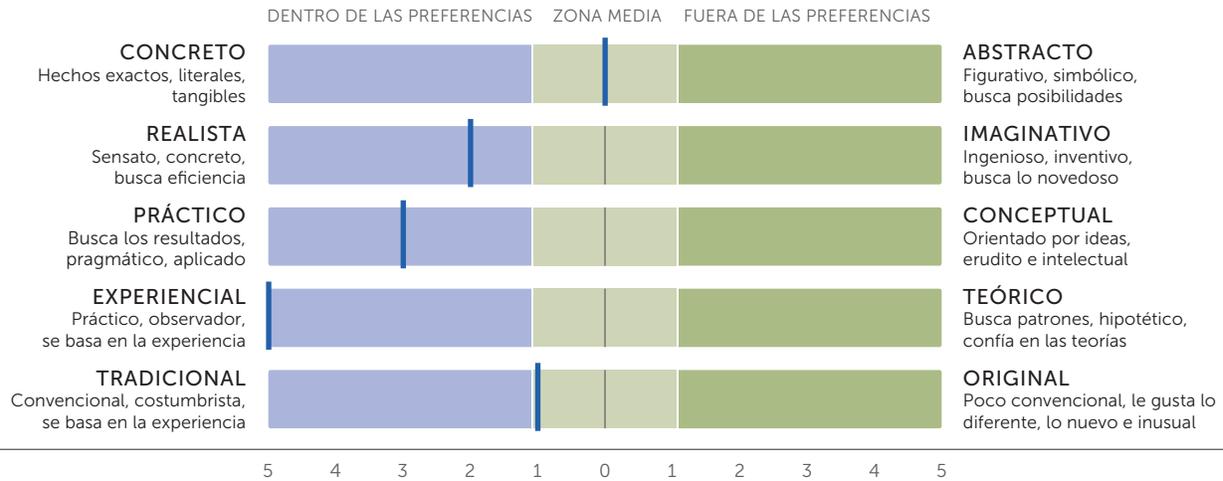


Concentra la atención en lo que percibe con los cinco sentidos

INTUICIÓN



Se enfoca en percibir patrones e interrelaciones



Foco de atención

CONCRETO - ABSTRACTO
zona media

Comienzan con los hechos, pero avanzan hacia los significados.
Les gusta conocer los detalles, pero pueden avanzar si les faltan algunos.
Necesitan que los hechos estén bien fundamentados.

Pueden desempeñarse como "traductores" para quienes están en extremos opuestos.
Pueden quedarse atascados en un hecho cuando están bajo presión o cuando les cuesta comprender el contexto general.

Manera en que utiliza la información

REALISTA
dentro de las preferencias

Se enorgullecen de su sentido común y capacidad de valorar situaciones de manera realista.
Valoran la eficiencia, la funcionalidad y la rentabilidad.
Se los considera pragmáticos y sensatos.
Valoran las experiencias y los resultados palpables.

Creen que las buenas técnicas conducen a buenos resultados.
Les gusta adquirir y usar experiencia y conocimiento basados en hechos.
Buscan mantener la estabilidad en su vida.

Manera en que utiliza las ideas

PRÁCTICO
dentro de las preferencias

Consideran que aplicar ideas es más atractivo que las ideas en sí.
Necesitan ver la aplicación de una idea para entenderla y usarla.
Son impacientes para escuchar ideas cuando el resultado final no tiene un uso práctico.

Prefieren la utilidad práctica a la curiosidad intelectual.
Les gusta usar materiales y métodos basados en la experiencia.

Tipo de conocimiento en el que confía

EXPERIENCIAL
dentro de las preferencias

Aprenden mejor a partir de experiencias prácticas y directas, y confían en ellas como su guía.
Son cuidadosos de no generalizar demasiado.
Se concentran en lo que está sucediendo ahora, en lugar de considerar el panorama general.

Anhelan los ejemplos prácticos cuando otras personas presentan teorías.
Es probable que expresen impaciencia con las teorías que no están conectadas con la realidad.
A veces, pueden estancarse en los detalles a expensas de consideraciones más grandes.

Enfoque en las tradiciones

TRADICIONAL - ORIGINAL
zona media

Se sienten cómodos siguiendo métodos establecidos y comprobados.
Desean vivamente cambiar los procedimientos que no funcionan.
Valoran algunas pero no todas las tradiciones en actividades familiares y laborales.

Prefieren un enfoque convencional, pero están dispuestos a considerar uno innovador.
Disfrutan de lo nuevo cuando no se opone a sus valores tradicionales.
Pueden ayudar a la gente reacia al cambio a ver las ventajas de la adaptación a este.

PENSAMIENTO

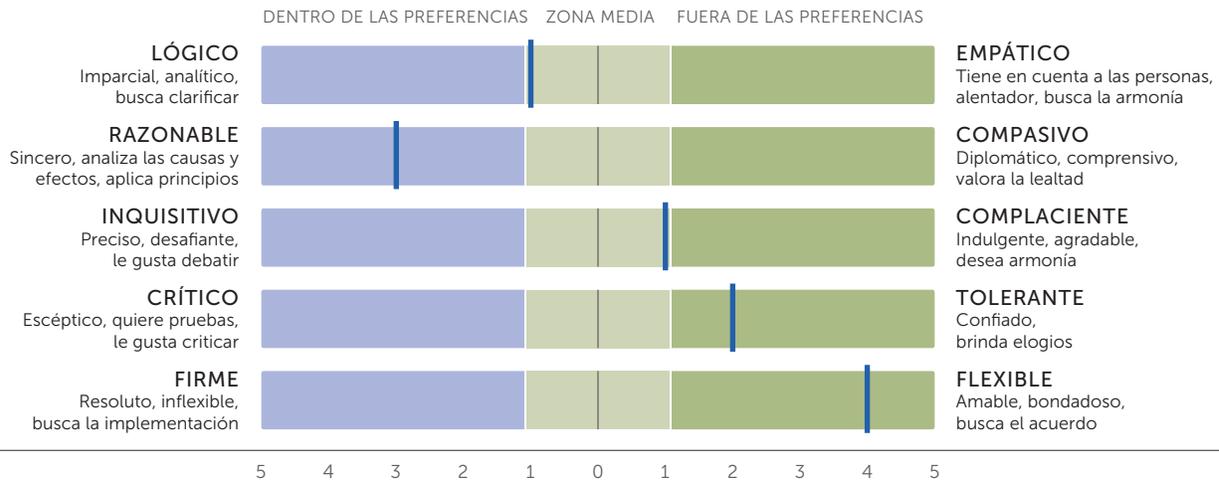


Saca conclusiones en base a un análisis lógico focalizado en la objetividad

SENTIMIENTO



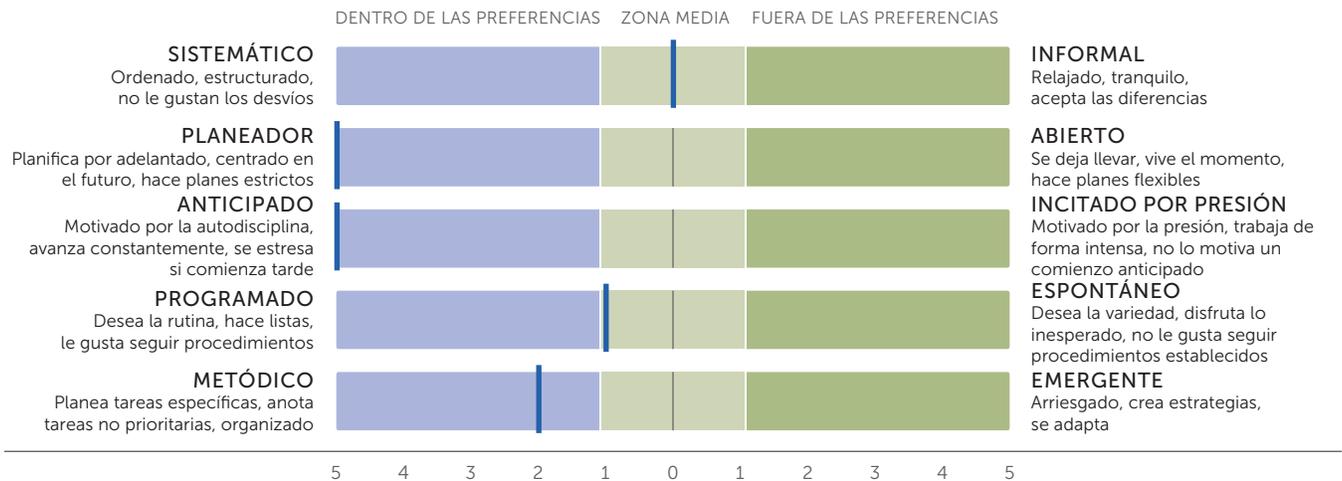
Saca conclusiones basadas en los valores personales o sociales para crear armonía



<p>Criterios para decidir</p> <p>LÓGICO - EMPÁTICO zona media</p>	<p>Creen que la mejor manera de tomar decisiones es considerar las consecuencias lógicas y los efectos en las personas.</p> <p>Respetan los enfoques desapasionados, pero no en grado extremo.</p>	<p>Pueden experimentar cierta tensión entre un enfoque analítico y uno personal, pero generalmente son partidarios de la objetividad.</p> <p>Pueden ayudar a los demás a analizar los diferentes puntos de vista sobre una problemática.</p>
<p>Impacto de las decisiones</p> <p>RAZONABLE dentro de las preferencias</p>	<p>Son seguros y claros con respecto a los objetivos.</p> <p>Viven la vida de manera lógica, con premisas que los conducen a conclusiones.</p> <p>Usan el razonamiento para explicar sus decisiones de manera lógica y lineal.</p>	<p>Consideran que la coherencia, la imparcialidad y la justicia conducen al mejor resultado.</p> <p>Tienden a ser resolutos y francos al comunicar sus decisiones.</p>
<p>Manera en que maneja las diferencias</p> <p>INQUISITIVO - COMPLACIENTE zona media</p>	<p>Tienden esperar a que los demás hagan preguntas antes de hacer las propias.</p> <p>Cuestionan y discrepan con un estilo que, a veces, puede ser agresivo, y otras, conciliador.</p>	<p>Se tornan más agresivo y directos cuando se ignoran o descartan las preguntas.</p> <p>Hacen preguntas en áreas de interés o cuando hay un valor importante involucrado.</p>
<p>Comunicación de los desacuerdos</p> <p>TOLERANTE fuera de las preferencias</p>	<p>Aceptan diversas ideas y enfoques.</p> <p>Parecen aceptar todas las ideas por igual, independientemente de quién las propone, sin imponer sus pensamientos a los demás.</p> <p>Solicitan las opiniones de los demás antes de decidir.</p>	<p>Son modestos con respeto a su propio trabajo y pueden ser reacios a promocionarlo por sobre la ideas de los demás.</p> <p>Se los considera abiertos y justos, aunque a algunas personas les puede desconcertar lo que realmente piensan.</p>
<p>Manera de poner en práctica las decisiones</p> <p>FLEXIBLE fuera de las preferencias</p>	<p>Les preocupa cómo reaccionarán las personas ante una decisión que las herirá.</p> <p>Prefieren influenciar en los demás mediante una persuasión moderada y una comprensión cálida.</p>	<p>Quieren lidiar con las emociones de los demás de la manera "correcta".</p> <p>Consideran que es injusto aprovecharse de la gente, incluso cuando están en una mejor posición.</p>

JUICIO 
Prefiere decidir y cerrar temas

PERCEPCIÓN 
Prefiere la flexibilidad y espontaneidad



<p>Estilo general de organización SISTEMÁTICO - INFORMAL zona media</p>	<p>Les gusta un plan general con ciertos recaudos. Les inhibe que un plan sea demasiado detallado. No les molestan las interrupciones si no tienen un cronograma. No les gustan las distracciones cuando están comprometidos con un proyecto.</p>	<p>Consideran que un plan anticipado les permite una desviación holgada porque siempre se puede volver al plan. Tienden a lograr equilibrar el trabajo y la vida en el hogar de manera exitosa.</p>
<p>Enfoque de la planificación PLANEADOR dentro de las preferencias</p>	<p>Disfrutan de hacer planes a largo plazo para el futuro. Les gusta programar pasatiempos y reuniones sociales con antelación.</p>	<p>Pueden disfrutar de la etapa de planificación incluso más que de la ejecución. Sienten que la planificación anticipada los hace más eficientes y aumenta las posibilidades de que las cosas salgan como ellos quieren.</p>
<p>Maneras en que maneja la presión del tiempo ANTICIPADO dentro de las preferencias</p>	<p>Prefieren tener mucho tiempo para realizar una actividad. No les gusta sentirse abrumados por tener demasiado para hacer. Intentan hacer todo lo posible para no tener que lidiar con apremios de última hora.</p>	<p>Trabajan en varias tareas a la vez con anticipación y dedicándose a cada una durante períodos breves y concentrados. No pueden olvidarse de las tareas incompletas; se sienten aliviados y satisfechos al terminar algo. Les gusta especialmente finalizar una tarea antes de la fecha límite.</p>
<p>Uso de horarios y rutinas PROGRAMADO - ESPONTÁNEO zona media</p>	<p>Aceptan una cantidad moderada de rutina en su vida. Consideran que la rutina es útil en su vida laboral, pero les parece limitante en el hogar, o viceversa.</p>	<p>Creen que cierta rutina les ofrece previsibilidad y libertad para responder a las oportunidades.</p>
<p>Enfoque para cumplir tareas grandes METÓDICO dentro de las preferencias</p>	<p>Desarrollan planes detallados por escrito o mentalmente para la tarea en cuestión. Se preparan de manera precisa, especificando los pasos necesarios para lograr el objetivo.</p>	<p>Definen las subtareas de su trabajo, e incluyen el orden en el que se deben realizar las cosas. Tienden a realizar lo que han preparado prácticamente sin desviaciones.</p>

La aplicación de los resultados de Step II™ a la comunicación

Todos los aspectos de su tipo influyen en cómo se comunica, sobre todo, como parte de un equipo. Once de las facetas son especialmente relevantes para la comunicación. Sus preferencias por estas facetas junto con consejos para una mejor comunicación se indican a continuación. Concéntrese en los que son acertados y significativos para usted.

Además de los consejos de la tabla, tenga en cuenta que la comunicación para todos los tipos incluye lo siguiente:

- decir a los demás qué tipo de información necesita;
- preguntar a los demás qué necesitan;
- controlar su impaciencia cuando los otros estilos dominan; y
- darse cuenta de que es probable que los demás no estén intentando molestarlo cuando usan sus propios estilos de comunicación.

RESULTADO DE FACETAS	ESTILO DE COMUNICACIÓN	CÓMO MEJORAR SU ESTILO
Iniciador - Receptor zona media	Está dispuesto a presentar unos a otros si nadie más lo hace.	Sea sensible a la situación al decidir si realizará esas presentaciones o no.
Expresivo	Dice lo que piensa a los presentes.	Reconozca cuando es importante <i>no</i> decir lo que piensa para evitarlo.
Gregario - Íntimo zona media	Su grado de participación depende de cuánta interacción con el grupo ya haya tenido.	Cuando usted sepa que necesitará estar un grupo grande, intente tener menos interacciones a lo largo de ese día.
Activo	Le gusta comunicarse e interactuar con otras personas cara a cara.	Reconozca cuándo la comunicación cara a cara puede ser impertinente o innecesaria.
Entusiasta	Muestra entusiasmo fácilmente por el asunto en cuestión.	Tenga cuidado de no abrumar ni ignorar a los demás; asegúrese de pedir contribuciones.
Concreto - Abstracto zona media	Habla sobre <i>algunos</i> de los datos y detalles, además de sus significados.	Sea consciente de cuándo se concentra en detalles y cuándo en significados, y elija el foco de atención más adecuado para la situación.
Lógico - Empático zona media	A veces, hace las presentaciones de manera clara; otras veces, da ciertos rodeos para abordar el tema con tacto.	Decida qué resultaría más efectivo en esa situación específica.
Inquisitivo - Complaciente zona media	Se siente cómodo haciendo algunas preguntas, siempre y cuando considere que no interrumpirán el debate.	Elija cuidadosamente cuándo debe estar de acuerdo y cuándo debe hacer preguntas.
Tolerante	Asume una postura naturalmente inclusiva hacia una amplia gama de puntos de vista.	Sea consciente de que otros pueden frustrarse por su negativa a favorecer un punto de vista por sobre los demás.
Flexible	Intenta hacer que las personas estén de acuerdo con su punto de vista.	Acepte que a veces no es posible llegar a un resultado beneficioso para todos; herir a alguien puede ser inevitable.
Metódico	Identifica los pasos y su orden antes de comenzar una tarea.	Sea tolerante de quienes se arriesgan sin identificar los pasos, a menos que falte información decisiva.

La aplicación de los resultados de Step II™ a la gestión de conflictos

Los conflictos son inevitables al trabajar con otra gente. Las personas pueden diferir en lo que ellas definen como conflicto, cómo reaccionan ante este y cómo logran una solución. Si bien quizá son desagradables, los conflictos pueden derivar en mejores situaciones y mejores relaciones cuando se debaten y manejan de manera apropiada.

Parte de la gestión de conflictos de todo tipo incluye:

- asegurarse de que se realice el trabajo al tiempo que se mantienen las relaciones con la gente involucrada; y
- reconocer que todas las perspectivas tienen algo para aportar, pero cualquier perspectiva que se use de manera exclusiva puede, en última instancia, impedir la resolución del conflicto.

La siguiente tabla explica cómo sus resultados de las ocho facetas de Step II pueden afectar sus esfuerzos para manejar conflictos. Si algunas de las afirmaciones parecen contradictorias, concéntrese en las que le resulten más relevantes.

RESULTADO DE FACETAS	ESTILO DE GESTIÓN DE CONFLICTOS	CÓMO MEJORAR SU ESTILO
Expresivo	Analiza el conflicto y sus reacciones emocionales ante este con cualquiera que esté disponible.	Tenga cuidado al seleccionar con quién hablar y asegúrese de recibir ayuda de quienes realmente pueden marcar la diferencia.
Gregario - Íntimo zona media	Involucra a muchas personas o a pocas personas de confianza para resolver el conflicto, dependiendo de la situación.	Asegúrese de que su enfoque sea adecuado para la situación en particular; puede necesitar aumentar o reducir la cantidad de gente involucrada.
Entusiasta	Se entusiasma, incluso se apasiona, con el conflicto y cuán molesto es.	Sea consciente de que su intensidad puede apartar a personas y empeorar la situación; por lo tanto, tranquilícese lo más que pueda.
Razonable	Puede pasar mucho tiempo discutiendo que su solución es la correcta, aun cuando ignore el impacto en la gente.	Deténgase, escuche a los demás y acepte que una solución distinta a la suya puede ser la mejor.
Inquisitivo - Complaciente zona media	Hace preguntas a los fines de hacer aclaraciones antes de lograr un acuerdo.	Tenga cuidado de que su estilo de preguntar no resulte belicoso.
Tolerante	Busca puntos de acuerdo en las argumentaciones y las ideas de los demás.	Reconozca que algunas cosas realmente son dignas de ser criticadas; por lo tanto, no insista con un acuerdo.
Flexible	Se esfuerza por la cooperación y minimiza los puntos de desacuerdo.	Reconozca cuándo la cooperación ya no es útil; a veces, la gente necesita aceptar no estar de acuerdo.
Anticipado	Cree que algunos conflictos se pueden evitar empezando a trabajar en los proyectos de forma temprana.	Tenga en cuenta a quienes no les resulta cómodo o efectivo empezar temprano.

La aplicación de los resultados de Step II™ a la forma de abordar los cambios

El cambio es inevitable y afecta a las personas de distintas maneras. Para ayudarlo a hacer frente al cambio, haga lo siguiente:

- sea claro acerca de qué cambia y qué permanece igual; e
- identifique qué necesita saber para entender el cambio y luego busque esa información.

Para ayudar a los demás a hacer frente al cambio:

- promueva el debate abierto acerca del cambio; sea consciente de que es más simple para algunos que para otros; y
- asegúrese de que se hayan considerado tanto las razones lógicas como las personales o los valores sociales.

Muchos factores influyen en su estilo de gestión del cambio, incluidos sus resultados en las diez facetas a continuación. Revise las facetas y los consejos para mejorar su respuesta al cambio. Reconozca que no todos pueden ser relevantes; concéntrese en aquellos que sí lo son.

RESULTADO DE FACETAS	ESTILO DE GESTIÓN DE CAMBIOS	CÓMO MEJORAR SU ESTILO
Expresivo	Comparte libremente sus sentimientos acerca del cambio con otras personas.	Sea consciente de que algunas personas pueden no querer su contribución antes de haber considerado el cambio por sí solas. Limite su expresividad a quienes aprecian su estilo y dé tiempo a los demás para analizar detenidamente las cosas por sí mismos.
Gregario - Íntimo zona media	Habla con muchas o pocas personas, dependiendo de su situación y quién está disponible.	Asegúrese de elegir las personas más apropiadas para hablar; no solo quienes están disponibles.
Concreto - Abstracto zona media	Puede cambiar de una perspectiva a otra y, de esta forma, confundirse usted mismo y confundir a los que lo rodean.	Identifique lo que es más importante y apropiado y use esa perspectiva.
Realista	Se concentra en los aspectos de sentido común del cambio.	Dese cuenta de que los resultados de sentido común pueden no ser inmediatamente aparentes.
Experiencial	Quiere ver un ejemplo de cómo funcionará el cambio.	Acepte que el impacto de algunos cambios no se puede demostrar de antemano.
Tradicional - Original zona media	Quiere conservar lo mejor de los métodos establecidos, pero está dispuesto a cambiar otros.	Transmita a los demás las razones de sus puntos de vista para ayudarlos a entender su perspectiva.
Flexible	Quiere que la gente afectada por los cambios reciba un trato amable y considerado.	Decida cuánta falta de sensibilidad puede tolerar y actúe en consecuencia.
Sistemático - Informal zona media	Anticipa algunos de los posibles problemas, pero también los aspectos positivos que pueden pesar más.	Ayude a ambas partes a reconocer y a respetar las perspectivas opuestas.
Planeador	Planifica los cambios con la mayor anticipación posible.	Permita que suceda lo inesperado en su plan a largo plazo, ¡sucederá!
Metódico	Quiere tener detalles de los distintos pasos necesarios para implementar los cambios.	Sepa que las circunstancias pueden requerir que los pasos cuidadosamente desarrollados cambien en el momento.

La aplicación de los resultados de Step II™ a la toma de decisiones

La toma de decisiones efectiva requiere el uso de los cuatro procesos de Step I en un orden específico. Sensación primero para entender los hechos; Intuición después para identificar las posibilidades, Pensamiento; en tercer lugar, para considerar las consecuencias lógicas y, por último, Sentimiento para saber qué es lo importante. Las facetas de Step II nos ofrecen maneras específicas de acceder a estos procesos. A continuación, encontrará preguntas asociadas con las facetas relevantes. Las facetas opuestas que usted prefiere están en cursiva azul y, por lo tanto, son las que son más probables que considere. Si está en la zona media, no se destaca ninguna de las dos facetas.

SENSACIÓN 	INTUICIÓN 
<p>Concreto: ¿Qué sabemos? ¿Cómo lo sabemos?</p> <p><i>Realista: ¿Cuáles son los verdaderos costos?</i></p> <p><i>Práctico: ¿Funcionará?</i></p> <p><i>Experiencial: ¿Puede mostrarme cómo funciona?</i></p> <p>Tradicional: ¿Hay algo que sea realmente necesario cambiar?</p>	<p>Abstracto: ¿Qué otra cosa podría significar?</p> <p>Imaginativo: ¿Qué otra cosa podemos idear?</p> <p>Conceptual: ¿Existen otras ideas interesantes?</p> <p>Teórico: ¿Cómo se interrelaciona todo?</p> <p>Original: ¿De qué otra manera se puede hacer esto?</p>
PENSAMIENTO 	SENTIMIENTO 
<p>Lógico: ¿Cuáles son los pros y los contras?</p> <p><i>Razonable: ¿Cuáles son las consecuencias lógicas?</i></p> <p>Inquisitivo: Pero ¿qué hay de...?</p> <p>Crítico: ¿Qué tiene esto de malo?</p> <p>Firme: ¿Por qué no seguimos hasta el final ahora?</p>	<p>Empático: ¿Qué es realmente importante?</p> <p>Compasivo: ¿Qué impacto tendrá en la gente?</p> <p>Complaciente: ¿Cómo podemos lograr que más gente esté de acuerdo?</p> <p><i>Tolerante: ¿Qué tiene esto de bueno?</i></p> <p><i>Flexible: ¿Qué sucederá con la gente que saldrá perjudicada?</i></p>

En función de dos facetas del par de referencia Pensamiento - Sentimiento, se han identificado seis maneras distintas de evaluar la información, llamadas estilos de toma de decisiones: Lógico - Empático y Razonable - Compasivo.

Su estilo es **Lógico y Razonable**. Este estilo significa que probablemente usted:

- Confía en su preferencia de Pensamiento y toma decisiones fácilmente basado en el análisis lógico de datos.
- Reconoce el impacto de sus decisiones en la gente y las relaciones, pero lo considera secundario.
- Se concentra en la exactitud para lograr una buena decisión.
- Se lo considera preciso, objetivo y seguro.
- A veces, se lo considera inflexible.
- Considera algunos conflictos como beneficiosos para algunos y perjudiciales para otros y, en consecuencia, usted se vuelve competitivo.



CONSEJOS

En la resolución individual de problemas, comience por hacer *todas* las preguntas (en el orden S-N-T-F) del cuadro anterior.

- Preste mucha atención a las respuestas. Las preguntas que no están en azul pueden ser clave, ya que representan las perspectivas que son menos probables que usted considere.
- Hacer las preguntas asociadas con las facetas menos preferidas de su personalidad puede ayudarle a equilibrar su estilo de toma de decisiones.

En la resolución grupal de problemas, busque de manera activa gente con distintos puntos de vista. Pregunte por sus preocupaciones y perspectivas.

- Realice una revisión final para asegurarse de que se hayan hecho or planteado todas las preguntas anteriores y de que se hayan incluido los distintos estilos de toma de decisiones.
- Si se omitió una perspectiva, haga un esfuerzo adicional para considerar qué aportaría.

Cómo las distintas partes de su personalidad funcionan en conjunto

La manera en la que la gente asimila la información (Sensación o Intuición) y toma decisiones (Pensamiento o Sentimiento) es la base del tipo de personalidad. Las letras del medio de su tipo ESTJ, Sensación (S) y Pensamiento (T), muestran sus maneras favoritas de hacer estas dos cosas.

La primera letra de su tipo, E o I, muestra *dónde* le gusta usar sus procesos favoritos (en el mundo externo y extrovertido de gente y cosas [e] o en el mundo interno e introvertido de ideas e impresiones [i]). A los Extrovertidos les gusta usar su proceso preferido (primero) en el mundo externo (e) y, para equilibrar, usan su segundo proceso en el mundo interno (i). Los Introvertidos usan su proceso preferido (primero) en el mundo interno (i) y, para equilibrar, usan su segundo proceso en el mundo externo (e).

Los procesos favoritos de un ESTJ

- Pensamiento (T) es su proceso preferido y se usa principalmente en el mundo extrovertido (e) para comunicar análisis y decisiones lógicas. Esto se muestra en el gráfico a continuación como **T_e**.
- Sensación (S) es su segundo proceso. Con el fin de lograr un equilibrio, se usa principalmente en el mundo introvertido (i) para considerar los datos y detalles que ha encontrado; se muestra en el gráfico como **S_i**.

Sus procesos menos preferidos

Su cuarto proceso menos preferido, Sentimiento (F), es el opuesto a su proceso preferido, Pensamiento, y se usa principalmente en el mundo opuesto e introvertido (i); se muestra en el gráfico como **F_i**. Su tercer proceso, Intuición (N), se usa en cualquiera de los dos mundos, por lo que no se le agrega "e" ni "i" en el gráfico. Situaciones específicas pueden requerir que use estos procesos menos preferidos, pero su uso lo puede hacer sentir incómodo, cansado o frustrado.



El estrés y sus procesos

Cada tipo tiende a experimentar y reaccionar ante el estrés de manera predecible. Como ESTJ, primero puede exagerar su proceso preferido, Pensamiento, tornándose excesivamente controlador y crítico. Luego, cuando el estrés continúa o aumenta, las versiones negativas de su proceso menos preferido, Sentimiento, pueden tomar el control, por lo que se siente menospreciado, emocionado y desalentado.

Para restablecer cierto equilibrio y volver a ser usted mismo, intente lo siguiente:

- deje lo que esté haciendo y haga un descanso en la actividad o situación que es estresante;
- recuerde experiencias pasadas similares y qué le ayudó a volver a su forma de ser habitual; y
- busque información adicional para que le ayude a ver posibilidades y datos que aún no ha considerado.

El uso de su tipo de manera efectiva

La preferencia de los ESTJ por el Pensamiento y la Sensación hace que estén más interesados en lo siguiente:

- llegar a conclusiones lógicas en torno a datos y experiencias, y
- adquirir y usar datos y experiencias.

Generalmente, dedican poca energía a las facetas menos preferidas de su personalidad, Sentimiento e Intuición. Estas facetas permanecen inexpertas y estarán menos disponibles para usar en situaciones en las que serían útiles.

Como ESTJ:

- Si depende demasiado de su Pensamiento, puede olvidar elogiar a la gente cuando debería hacerlo y no notar el impacto de sus decisiones en los demás.
- Si presta atención exclusivamente a su Sensación, es probable que pase por alto el panorama general, otros significados de la información y nuevas posibilidades.

Es probable que su tipo de personalidad se desarrolle de manera natural a lo largo de su vida. A medida que pasan los años, puede interesarse más en usar facetas menos familiares de su personalidad. A los 40 años o después, puede encontrarse dedicando más tiempo a cosas que no le resultaban tan atractivas cuando era más joven. Por ejemplo, puede encontrar más placer en las relaciones personales y en considerar nuevas maneras de hacer cosas.

Cómo las facetas pueden ayudarlo a ser más efectivo

A veces, una situación particular exige el uso de un aspecto menos preferido de su personalidad. Los resultados de sus facetas pueden ayudarlo a adoptar temporalmente un enfoque menos natural. Comience por identificar qué facetas son relevantes y qué polos son más apropiados para usar.

- Si está *fuera de las preferencias* en una o más de las facetas relevantes, asegúrese de usar enfoques y comportamientos relacionados con esas facetas fuera de las preferencias.
- Si está en la *zona media*, decida qué polo es más apropiado para la situación en cuestión y asegúrese de usar los enfoques y los comportamientos relacionados con ese polo.
- Si está *dentro de las preferencias*, pida ayuda a alguien de la faceta opuesta para usar ese enfoque o lea una descripción de esa faceta para tener pistas de cómo modificar su comportamiento. Una vez que tenga un buen enfoque, resistase a regresar a su zona de confort.

Aquí tiene dos ejemplos de cómo aplicar estas sugerencias.

- Si está en una situación en la que su manera natural de incorporar información (Sensación) puede no ser apropiada, intente usar su enfoque de zona media en Concreto - Abstracto para considerar qué faceta le brindaría la mejor información en la situación presente, concentrándose en los datos en sí (Concreto) o buscando el significado posible de esos datos (Abstracto).
- Si está en una situación en la que pudiera necesitar adaptar su manera de lograr que se hagan las cosas (Juicio), intente usar su enfoque de zona media en Programado - Espontáneo al considerar si esta situación exige que conserve una rutina (Programado) o si ser receptivo a lo inesperado (Espontáneo) pudiera conducir a mejores resultados.

**SU TIPO INDIVIDUALIZADO
DE STEP II™****Tolerante**
Flexible**estj**

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

Su tipo individualizado de Step II combina su tipo de Step I de cuatro letras con los resultados de sus facetas de Step II como se muestra a la izquierda. Si tiene una o más facetas opuestas que están fuera de las preferencias, sus nombres aparecerán antes de su tipo de cuatro letras. Si no tiene facetas que estén fuera de las preferencias, se lo describirá como un tipo "dentro de las preferencias". Los resultados de zona media no se incluyen en su nombre de tipo individualizado; sin embargo, son útiles para identificar las maneras en las que usted es único para su tipo de cuatro letras.

Si, después de leer toda la información de este informe, considera que no se lo ha descrito de manera precisa, quizá un tipo de cuatro letras diferente o alguna variación de las facetas se adecue mejor a usted.

Para lograr descubrir cuál es su tipo:

- concéntrese en cualquier tipo de letras que considere incorrectas o cualquier par de preferencias en el que haya tenido resultados de sus facetas de zona media o fuera de las preferencias;
- lea el tipo de descripción para el tipo que sería si la letra o las letras que cuestiona fueran la preferencia opuesta;
- consulte con su intérprete de MBTI para que le dé sugerencias; y
- obsérvese y pregunte a los demás cómo lo ven.

El uso del tipo para mejorar la comprensión

El conocimiento del tipo puede enriquecer su vida en diversas maneras.

Puede ayudarlo a hacer lo siguiente:

- *Entenderse mejor.* Conocer su propio tipo lo ayuda a entender las ventajas y los desafíos de sus reacciones típicas.
- *Entender a los demás.* Conocer el tipo lo ayuda a reconocer que otras personas pueden o los demás pueden ser diferente. Le puede permitir ver esas diferencias como útiles y enriquecedoras, más que molestas y limitantes.
- *Mejorar la perspectiva.* Verse a uno mismo y a los demás en el contexto del tipo puede ayudarlo a apreciar la validez de otros puntos de vista. De esta forma, puede evitar quedarse atascado en creer que su manera es la única posible. Ninguna perspectiva es siempre correcta o siempre incorrecta.

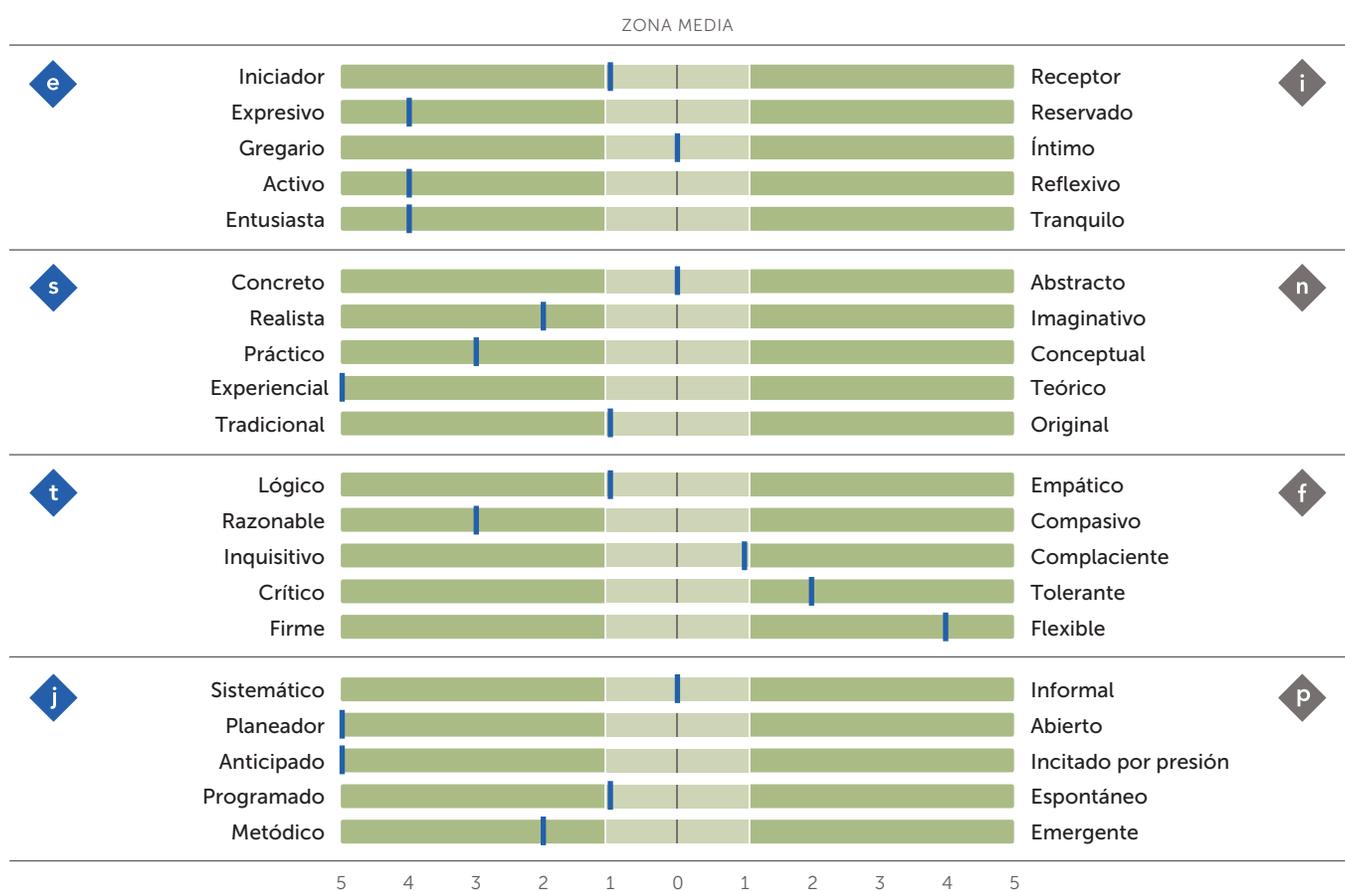
Leer sobre el tipo y observarse a sí mismo y a los demás desde el punto de vista del tipo mejorará su comprensión de las diferencias de personalidad y promoverá el uso constructivo de esas diferencias.

Visión general de sus resultados

Su tipo de cuatro letras del instrumento de Step I™: ESTJ

Los ESTJ tienden a ser lógicos, prácticos, realistas, pragmáticos y eficientes. Les gusta organizarse a sí mismos y a los demás. Finalizan lo que comienzan y esperan que los demás también sean fiables. Se hacen cargo de actividades, pero se concentran más en las tareas que en la gente. Los ESTJ están principalmente interesados en la manera en la que las cosas se pueden hacer de manera efectiva.

SUS RESULTADOS EN LAS 20 FACETAS DEL INSTRUMENTO DE STEP II™



SU TIPO INDIVIDUALIZADO DE STEP II™

Tolerante, Flexible
ESTJ

Resumen del intérprete basado en el tipo reportado

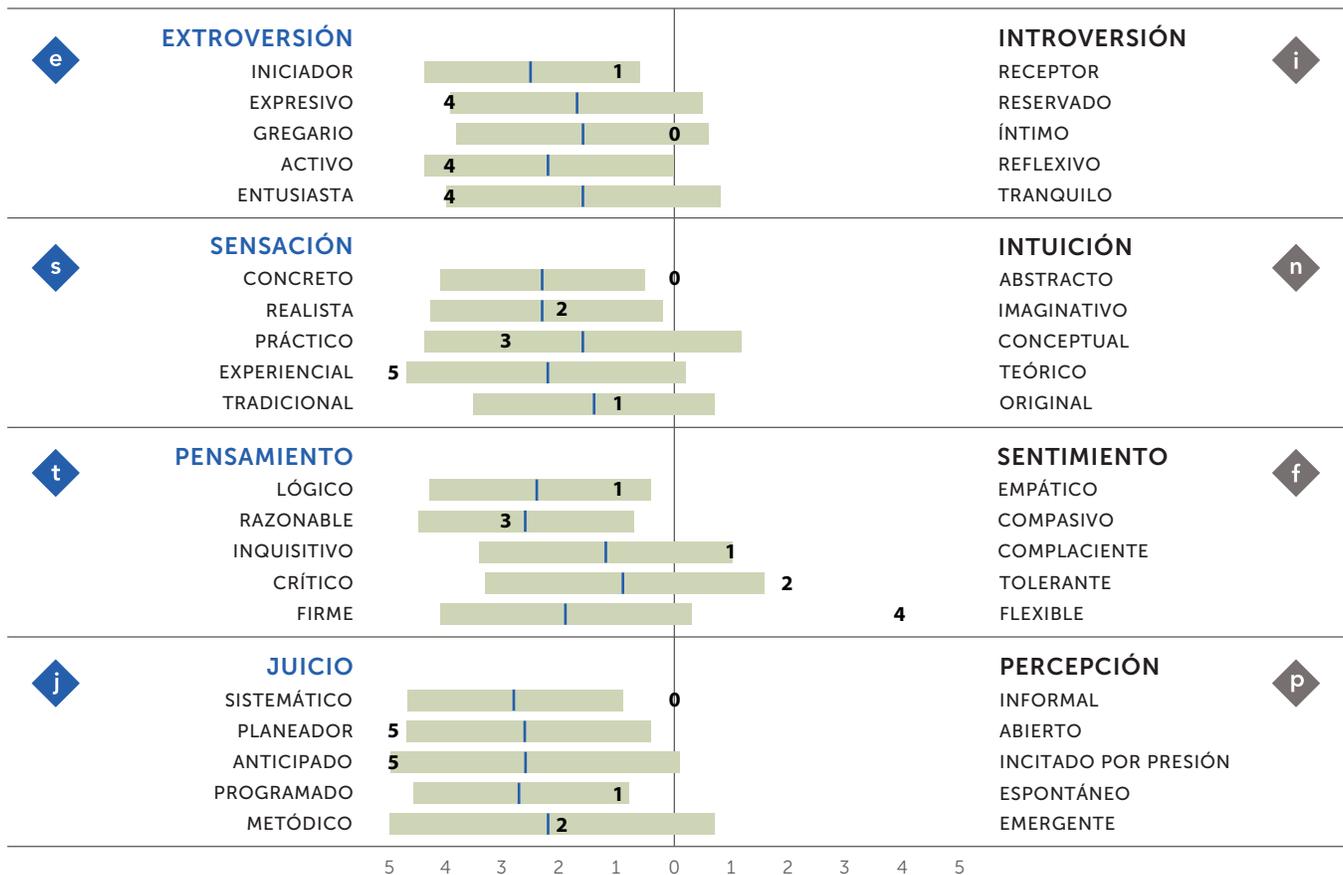
TIPO REPORTADO: ESTJ

PROBABILIDAD PARA CADA PREFERENCIA REPORTADA

Extroversión: Muy probable (89) Sensación: Muy probable (96) Pensamiento: Probable (68) Juicio: Probable (81)

PUNTUACIONES DE FACETAS Y VARIACIÓN PROMEDIO DE LAS PUNTUACIONES PARA OTROS ESTJ

Las barras del gráfico a continuación muestran la variación promedio de puntuaciones que se presentaron para los ESTJ en la muestra global. Las barras muestran puntuaciones que representan 1 desviación estándar por encima y por debajo de la media. La línea vertical en cada barra muestra la puntuación media para los ESTJ. Los números en negrita muestran las puntuaciones del encuestado.



Índice de polaridad: 59

El índice de polaridad, que va de 0 a 100, muestra la coherencia con la que un encuestado obtiene puntuaciones hacia los polos de las 20 facetas, independientemente de qué polo se trate. La mayoría de los adultos obtiene una puntuación entre 50 y 65, aunque es común que se registren índices más altos. Un índice por debajo de 45 significa que el encuestado tiene muchas puntuaciones en la zona media o cerca de ella. Esto puede deberse al uso circunstancial juicioso, al hecho de responder las preguntas al azar o a la falta de autoconocimiento. Algunos de dichos perfiles pueden no ser válidos.

Cantidad de respuestas omitidas: 0