

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STEP II™

RELATÓRIO INTERPRETATIVO

Preparado para
JOSE EXEMPLO

3 de dezembro de 2019

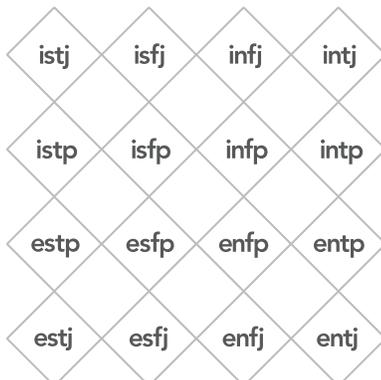
Interpretado por
Carlos Conselheiro
XYZ
XYZ Grupo de Consultoria

Desenvolvido por
Naomi L. Quenk, PhD
Jean M. Kummerow, PhD



+1 800 624 1765 | www.themyersbriggs.com

Relatório interpretativo Myers-Briggs Type Indicator® Global Step II™ Copyright 2019 por Peter B. Myers e Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, Step II, o logotipo do MBTI e o logotipo da The Myers-Briggs Company são marcas comerciais ou registradas da The Myers & Briggs Foundation nos Estados Unidos e em outros países.



SEU RELATÓRIO CONTÉM

- Seus resultados Step I™
- Seus resultados de facetas Step II™
- Aplicando os resultados Step II™ para se comunicar
- Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar conflitos
- Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar mudanças
- Aplicando os resultados Step II™ para tomar decisões
- Como as partes de sua personalidade trabalham juntas
- Integrando informações do Step I™ e Step II™
- Usando o tipo para obter mais conhecimento
- Visão geral dos seus resultados

Sobre o seu relatório

Seu relatório interpretativo Myers-Briggs® Step II™ é uma descrição aprofundada e personalizada de suas preferências de personalidade e que toma como base as respostas apontadas na avaliação MBTI®. Ele inclui seus resultados Step I™ e seu tipo com quatro letras, além dos resultados Step II, que demonstram algumas formas únicas pelas quais você expressa seu tipo Step I.

A avaliação MBTI foi desenvolvida por Isabel Myers e Katharine Briggs, tendo como base a teoria dos tipos psicológicos de Carl Jung. Essa teoria sugere que temos maneiras opostas de direcionar e receber energia (Extroversão ou Introversão), coletar informações (Sensação ou Intuição), tomar decisões ou chegar a uma conclusão sobre aquela informação (Pensamento ou Sentimento) e lidar com o mundo à nossa volta (Julgamento ou Percepção).

Qualquer pessoa usa cada uma dessas oito partes de personalidade por, pelo menos, certa parte do tempo, mas costuma preferir uma de cada par, assim como a maioria das pessoas tem uma preferência natural por usar a mão direita em vez da esquerda. Dentro de cada par, não existe uma preferência melhor ou mais desejável do que a outra.

A avaliação MBTI não mede suas competências ou habilidades em certa área. Pelo contrário, é uma ferramenta que o torna ciente de seu estilo particular e o faz entender melhor e apreciar os aspectos proveitosos em que as pessoas diferem umas das outras.

<p>Extroversão </p> <p>Seu foco está no mundo exterior e você direciona e recebe energia interagindo ativamente com pessoas e coisas.</p>	<p>Introversão </p> <p>Seu foco está no mundo interior, e você recebe energia refletindo sobre ideias, memórias e experiências.</p>
<p>Sensação </p> <p>Você repara e confia em fatos, detalhes e realidades presentes.</p>	<p>Intuição </p> <p>Você valoriza e confia em inter-relações, teorias e possibilidades futuras.</p>
<p>Pensamento </p> <p>Você toma decisões usando análises lógicas para atingir a objetividade.</p>	<p>Sentimento </p> <p>Você toma decisões a fim de criar harmonia, aplicando valores centrados nas pessoas.</p>
<p>Julgamento </p> <p>Você tende a ser organizado e metódico e a tomar decisões rapidamente.</p>	<p>Percepção </p> <p>Você tende a ser flexível e adaptável e gosta de estar aberto a opções o máximo de tempo possível.</p>



Seus resultados Step I™

Seu tipo de personalidade Myers-Briggs relatado
ESTJ

Suas preferências
Extroversão | Sensação | Pensamento | Julgamento

ESTJs costumam ser lógicos, analíticos e críticos com objetividade. Gostam de organizar projetos e depois cumprir tarefas de maneira sistemática, ágil e eficiente. ESTJs concentram-se em ver as coisas como elas são, e não como poderiam ser. São diretos, práticos, realistas e preocupados com o "aqui e agora". Experiências passadas os ajudam a solucionar problemas, e querem ter certeza de que ideias, planos e decisões são baseados em fatos sólidos.

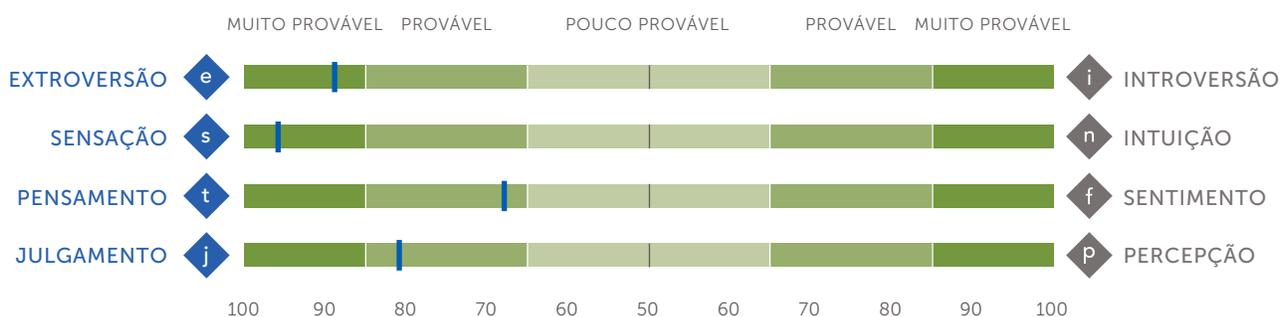
Gostam de ter diretrizes fixas para controlar sua maneira de agir. Se têm de mudar a maneira de fazer algo, precisam de outras motivações. Lógicos e consistentes, os ESTJs tomam decisões rápidas. Seu foco é no imediato, visível e tangível. Gostam de solucionar problemas, organizar coisas e depois seguir em frente. Possuem pouca paciência com desordem ou incompetência. Com o foco em concluir as tarefas, eles podem prosseguir sem consultar outras pessoas.

ESTJs ficam mais satisfeitos em um ambiente de trabalho que valorize metas, tomada de decisão, organização e cumprimento de tarefas. As pessoas podem confiar neles para serem organizados, eficientes e práticos.

Este tipo combina com você?

Observe as partes da descrição anterior que combinam e não combinam com você. Seus resultados Step II nas páginas a seguir podem ajudá-lo a esclarecer áreas que não o descrevem tão bem. Se o tipo Step I que você reportou não se enquadrar, seus resultados Step II poderão ajudar a sugerir outro tipo que seja mais adequado a você.

ÍNDICE DE PROBABILIDADE PARA CADA UMA DE SUAS PREFERÊNCIAS DO MBTI®



PROBABILIDADE: EXTROVERSÃO | 89 SENSACÃO | 96 PENSAMENTO | 68 JULGAMENTO | 81

O gráfico exibe um índice de probabilidade mostrado para cada uma de suas preferências relatadas para saber se elas realmente se enquadram a você. Quanto mais perto o indicador azul estiver de uma preferência, maior será a probabilidade de ela descrever você com sucesso. O índice de probabilidade não mede quanto você demonstra ou usa essa preferência. Ele mostra apenas a probabilidade de a preferência relatada ser adequada a você.

FACETAS STEP II™



Extroversão Introversão

Iniciador	Receptor
Expressivo	Contido
Gregário	Íntimo
Ativo	Reflexivo
Entusiasmado	Quieto



Sensação Intuição

Concreto	Abstrato
Realista	Imaginativo
Prático	Conceitual
Empírico	Teórico
Tradicional	Original



Pensamento Sentimento

Lógico	Empático
Razoável	Compreensivo
Questionador	Harmonizador
Crítico	Tolerante
Firme	Diplomático



Julgamento Percepção

Sistemático	Informal
Planejado	Aberto
Antecipado	Movido pela pressão
Programado	Espontâneo
Metódico	Situacional

Seus resultados de facetas Step II™

A avaliação MBTI Step II indica certos pontos de complexidade da sua personalidade, pois mostra seus resultados em cinco partes, chamadas de *facetas*, para cada par de preferências Step I, conforme mostrado à esquerda. Conhecer seus resultados para essas 20 facetas pode ajudá-lo a entender melhor sua maneira particular de vivenciar e expressar seu tipo.

Fatos sobre as facetas

- As cinco facetas dentro de uma preferência não abrangem nem explicam todo o significado da preferência.
- Cada faceta tem um tema, como "Meios de se conectar a outros".
- Cada faceta tem dois polos opostos (por exemplo, Iniciador e Receptor).
- A classificação entre facetas e preferências é diferente. Portanto, as pontuações das cinco facetas não são somadas à pontuação das preferências Step I.

Como interpretar seus resultados Step II™

As páginas a seguir exibem gráficos dos seus resultados da faceta. Cada gráfico inclui:

- Descrições curtas das duas preferências opostas do MBTI Step I.
- Os nomes dos cinco polos da faceta associados a cada preferência Step I e três palavras ou frases descritivas para cada polo.
- Cinco indicadores verticais, um por faceta.
 - Um indicador vertical com fundo azul, que mostra uma pontuação de 2 a 5, é um resultado *dentro da preferência*, ou seja, significa que você favorece o polo da faceta do mesmo lado da sua preferência Step I. Por exemplo, se você preferir Extroversão, provavelmente favorecerá o polo Iniciador, e se preferir Introversão, provavelmente favorecerá o polo Receptor.
 - Um indicador vertical com fundo verde-escuro, que mostra uma pontuação de 2 a 5, é um resultado *fora da preferência*, ou seja, significa que você favorece o polo da faceta do lado oposto da sua preferência Step I.
 - Um indicador vertical com fundo verde-claro, que mostra uma pontuação de 0 ou 1, é um resultado de *zona intermediária*, ou seja, significa que você não demonstra preferência clara por nenhum polo da faceta.

Abaixo de cada gráfico, há uma tabela que descreve seus resultados da faceta. A coluna à esquerda lista o tema da faceta (por exemplo, "Meios de se conectar a outros"), seu resultado da faceta e sua categoria (dentro da preferência, fora da preferência ou zona intermediária). As colunas do meio e da direita listam as formas como as pessoas com seus resultados da faceta costumam ser descritas. Se um conjunto de afirmações no gráfico não parecer se enquadrar, talvez sua melhor descrição esteja no polo oposto ou na zona intermediária.

EXTROVERSÃO

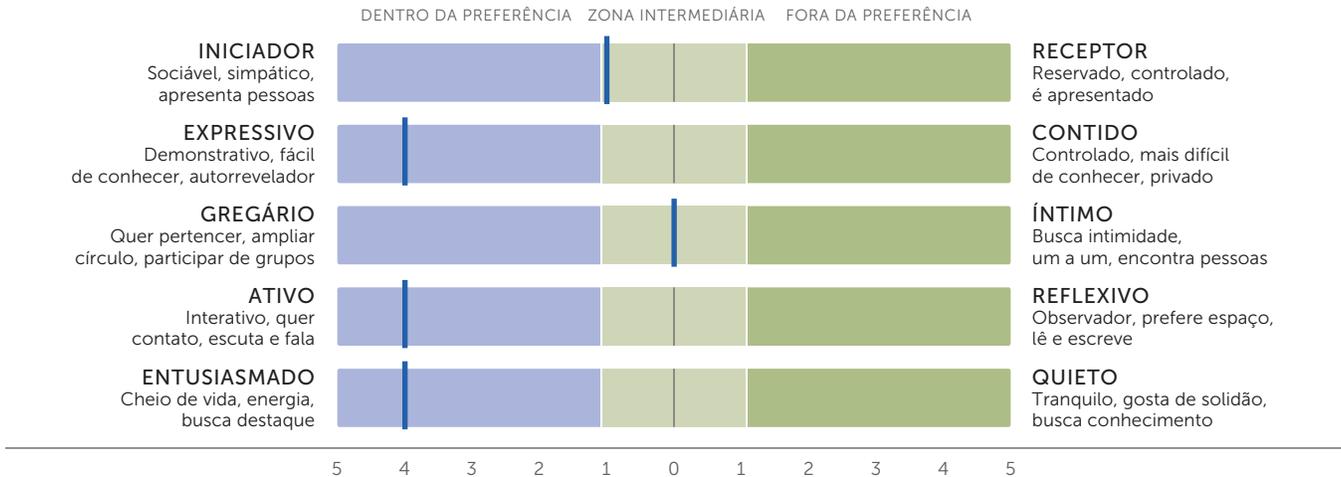


Direcionamento da energia para o mundo exterior, de pessoas, objetos e atividades

INTROVERSÃO



Direcionamento de energia para o mundo interior, de ideias, memórias e experiências



<p>Meios de se conectar a outros INICIADOR-RECEPTOR zona intermediária</p>	<p>Iniciam conversas em situações sociais com pessoas que já conhecem ou se sua função exigir.</p> <p>Aparentam estar socialmente à vontade em situações familiares, mas menos à vontade em grandes encontros sociais.</p> <p>Sentem-se à vontade para conversar com estranhos em grandes encontros quando existe algum interesse em comum.</p>	<p>Dispõem-se a apresentar pessoas se as apresentações forem necessárias e ninguém mais o fizer.</p> <p>O fato de iniciar ou receber depende do quanto você socializou ou ficou sozinho naquele dia.</p>
<p>Comunicação de sentimentos, ideias, interesses EXPRESSIVO dentro da preferência</p>	<p>Falam bastante!</p> <p>Acham fácil expressar seus sentimentos e interesses para os outros.</p> <p>São vistos pelos outros como animados e cordiais.</p> <p>São abertos a conhecer outras pessoas.</p>	<p>Gostam de conversar sobre conflitos com qualquer um que esteja disposto a ouvir.</p> <p>Às vezes não sabem se falam demais ou disseram coisas inapropriadas ou talvez constrangedoras.</p>
<p>Amplitude e profundidade das relações GREGÁRIO-ÍNTIMO zona intermediária</p>	<p>Gostam de atividades em grupos grandes ou de conversas particulares, dependendo do momento.</p> <p>Sentem que seu grau de conforto com desconhecidos depende da situação.</p> <p>Em alguns momentos, aparentam ser extrovertidos, e em outros, reservados.</p>	<p>Podem não querer relacionamentos íntimos intensos.</p> <p>Sente-se moderadamente confortáveis ao se relacionarem com conhecidos informalmente.</p>
<p>Formas de se comunicar, socializar, aprender ATIVO dentro da preferência</p>	<p>Preferem participar ativamente a terem de observar passivamente.</p> <p>Gostam de interagir com pessoas e de conhecê-las.</p> <p>Aprendem melhor fazendo, escutando e questionando do que lendo e escrevendo.</p>	<p>Gostam de se expor com alguém antes de tomar uma providência.</p> <p>Gostam de se comunicar ao vivo, cara a cara ou por voz.</p> <p>Preferem conversar a terem de escrever sobre um assunto.</p>



Nível e tipo de energia

ENTUSIASMADO

dentro da preferência

Gostam de estar perto da ação.

Procuram o foco de ruído ao redor, na esperança de que algo interessante esteja acontecendo.

Procuram ser o centro das atenções com frequência.

Demonstram perspicácia e humor quando conversam.

Acreditam que a vida foi feita para ser interessante e é isso que tentam fazer.

Contagiam os outros com seu entusiasmo.

Ficam entediados com a falta de atividades, então fazem as coisas acontecerem e geralmente envolvem outras pessoas.

SENSAÇÃO

Foco no que pode ser percebido pelos cinco sentidos

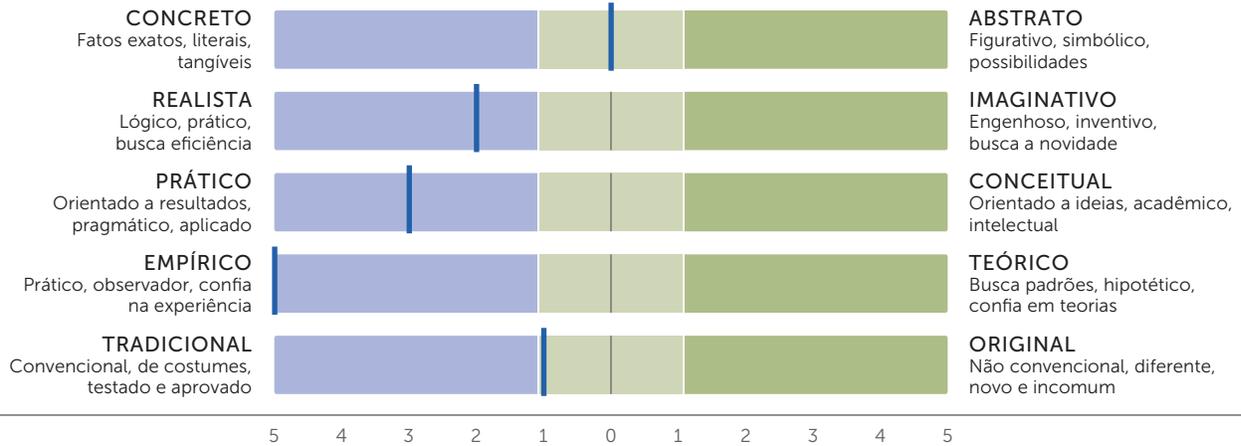


INTUIÇÃO

Foco em perceber padrões e inter-relações



DENTRO DA PREFERÊNCIA ZONA INTERMEDIÁRIA FORA DA PREFERÊNCIA



Foco de atenção

CONCRETO-ABSTRATO

zona intermediária

Começam com os fatos, mas, em seguida, avaliam seus significados.

Gostam de saber os detalhes antes de seguirem em frente, caso haja detalhes faltando.

Precisam de fatos para se acomodar confortavelmente.

Podem atuar como "tradutores" para aqueles que estão nas duas pontas opostas.

Podem ficar presas a um fato quando estão sob pressão ou têm dificuldade de ver o contexto geral.

Como são usadas as informações

REALISTA

dentro da preferência

Orgulham-se de seu bom senso e de sua capacidade de avaliar situações realisticamente.

Valorizam eficiência, praticidade e custo-benefício.

São vistos como diretos e compreensivos.

Valorizam experiências e resultados tangíveis.

Acreditam que técnicas boas levam a bons resultados.

Gostam de se relacionar e usar o conhecimento e a experiência.

Procuram manter estabilidade na vida.

Como são usadas as ideias

PRÁTICO

dentro da preferência

Acham que aplicar ideias é mais interessante do que as ideias por si sós.

Precisam ver a aplicação de uma ideia para poderem entendê-la.

Ficam impacientes ao ouvir ideias se seu resultado final não tiver uma aplicação prática.

Preferem o uso prático em vez de curiosidade intelectual.

Gostam de usar materiais e métodos testados e aprovados.

Tipo de conhecimento confiável

EMPÍRICO

dentro da preferência

Aprendem melhor com experiências diretas e práticas e contam com elas para guiarem-nos.

São cuidadosos para não generalizar demais.

Concentram-se no que está acontecendo agora, em vez de pensarem na visão global.

Anseiam exemplos práticos quando outros apresentam somente teorias.

Costumam demonstrar impaciência com teorias desconexas da experiência.

Às vezes, podem se prender a detalhes, negligenciando considerações maiores.

Abordagem segundo tradições

TRADICIONAL-ORIGINAL

zona intermediária

Sentem-se confortáveis seguindo métodos reconhecidos e comprovados.

Desejam mudar procedimentos que não funcionam.

Valorizam algumas tradições, mas nem todas, em família e no trabalho.

Preferem uma abordagem convencional, mas estão abertos a abordagens inovadoras.

Gostam de novidades quando elas não entram em conflito com seus valores tradicionais.

Podem ajudar os mais relutantes a enxergar o valor das mudanças.

PENSAMENTO

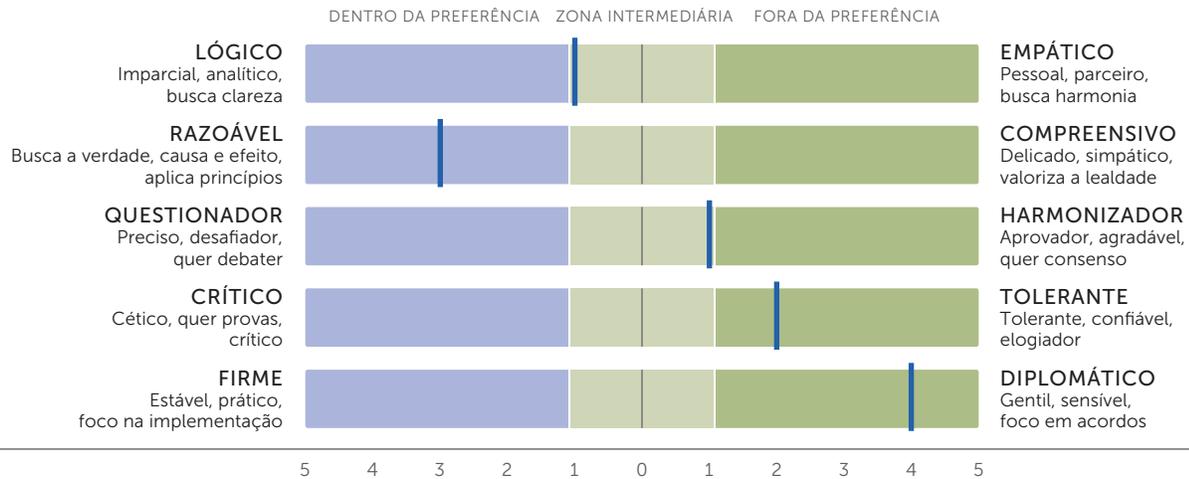


Embasamento de conclusões em análise lógica, com foco na objetividade

SENTIMENTO



Embasamento de conclusões em valores pessoais ou sociais, com foco na harmonia



criterioso para tomar decisões

LÓGICO-EMPÁTICO
zona intermediária

Acreditam que a melhor maneira de tomar decisões é considerar as consequências lógicas e os efeitos sobre as pessoas. Respeitam uma abordagem imparcial, mas não ao extremo.

Podem se sentir divididos entre uma abordagem analítica e uma abordagem pessoal, mas costumam favorecer a objetividade.

Podem ajudar as pessoas a enxergar os dois lados de um problema.

Impacto das decisões

RAZOÁVEL
dentro da preferência

São confiantes e claros sobre seus objetivos e decisões. Vivem a vida logicamente, seguindo premissas que levam a conclusões. Usam a lógica para explicar suas decisões de maneira concreta e linear.

Acreditam que consistência, imparcialidade e justiça gerem melhores resultados.

Tendem a ser firmes e comunicativos na hora de transmitir suas decisões.

Formas de lidar com diferenças

QUESTIONADOR-HARMONIZADOR
zona intermediária

Tendem a perguntar só depois que os outros já tiverem feito perguntas. Perguntam e discordam de um jeito que, muitas vezes, pode dar a impressão de confronto e, outras, de conciliação.

Podem ser mais confrontadores e diretos quando as perguntas são ignoradas.

Fazem perguntas sobre áreas de interesse ou quando há um valor importante envolvido.

Comunicação sobre discordâncias

TOLERANTE
fora da preferência

Aceitam uma ampla variedade de ideias e abordagens. Aparentam aceitar todas as ideias igualmente, independentemente de quem as proponha, sem impor seus pensamentos. Solicitam opiniões alheias antes de tomar decisões.

São modestos a respeito de seu trabalho e podem relutar em promovê-lo acima das ideias dos outros.

São vistos como abertos, justos e acessíveis, mas algumas pessoas podem ficar confusas sobre o que eles realmente pensam.

Como efetivar decisões

DIPLOMÁTICO
fora da preferência

Preocupam-se com a reação das pessoas ao tomar uma decisão que pode magoá-las. Preferem influenciar pessoas usando a gentileza e a compreensão cordial para persuadir.

Lidam com os sentimentos dos outros da maneira "certa".

Acham injusto se aproveitar das pessoas quando se está em uma posição mais forte.

JULGAMENTO

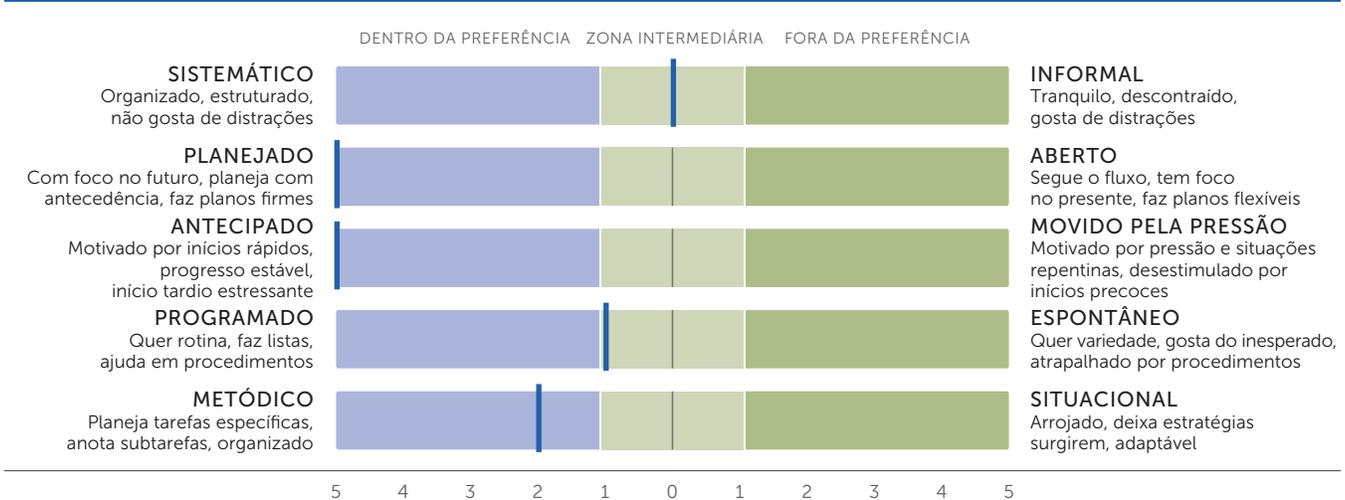


Prefere determinação e conclusão



PERCEPÇÃO

Prefere flexibilidade e espontaneidade



<p>Estilo organizacional geral SISTEMÁTICO–INFORMAL zona intermediária</p>	<p>Gostam de um plano geral com algumas possibilidades.</p> <p>Acham que muitos detalhes atrapalham um plano.</p> <p>Não se importam com interrupções se não há nada programado.</p> <p>Não gostam de distrações quando envolvidos em um projeto.</p>	<p>Acreditam que planos feitos com antecedência permitem desvios seguros, porque sempre é possível voltar ao plano.</p> <p>Tendem a conseguir alcançar um equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.</p>
<p>Abordagem ao planejamento PLANEJADO dentro da preferência</p>	<p>Gostam de olhar adiante e fazer planos de longo prazo para o futuro.</p> <p>Gostam de programar atividades de lazer e interações sociais com antecedência.</p>	<p>Podem aproveitar mais o planejamento do que a atividade em si.</p> <p>Acham que fazer planos de longo prazo os torna mais eficientes e garante que as coisas acontecerão da maneira desejada.</p>
<p>Formas de gerenciar a pressão ANTECIPADO dentro da preferência</p>	<p>Preferem ter bastante tempo para concluir uma tarefa.</p> <p>Não gostam de se sentir sobrecarregados com muitas coisas para fazer.</p> <p>Organizam seu mundo para não terem de lidar com urgências de última hora.</p>	<p>Trabalham em diversas tarefas confortavelmente, se antecipando e trabalhando em cada atividade por períodos curtos e concentrados.</p> <p>Não conseguem esquecer tarefas inacabadas e se sentem aliviados e satisfeitos ao concluir algo.</p> <p>Gostam principalmente de terminar uma tarefa antes do prazo.</p>
<p>Uso de cronogramas e rotinas PROGRAMADO–ESPONTÂNEO zona intermediária</p>	<p>Permitem uma quantidade moderada de rotina em sua vida.</p> <p>Acham que rotina ajuda em seu trabalho, mas restringe sua vida pessoal ou vice-versa.</p>	<p>Acreditam que um pouco de rotina oferece previsibilidade assim como liberdade para reagir a oportunidades.</p>
<p>Abordagem para concluir grandes tarefas METÓDICO dentro da preferência</p>	<p>Desenvolvem planos detalhados, seja por escrito ou mentalmente, para a tarefa em questão.</p> <p>Preparam tudo a fundo e da maneira precisa, especificando todas as etapas necessárias para atingir a meta.</p>	<p>Definem as subtarefas de seu trabalho, incluindo a ordem das atividades.</p> <p>Tendem a entregar o que já prepararam com antecedência, com pouca variação.</p>

Aplicando os resultados Step II™ para se comunicar

Todos os aspectos de seu tipo influenciam sua maneira de se comunicar, principalmente como parte de uma equipe. Há 11 facetas que podem ser particularmente relevantes à comunicação. Suas preferências por essas facetas e as dicas para melhorar a comunicação aparecem abaixo. Concentre-se naquelas que são mais precisas e significativas a você.

Além das dicas da tabela, lembre-se de que a comunicação de cada tipo inclui

- Falar para os outros o tipo de informação de que você precisa.
- Perguntar do que as pessoas precisam.
- Monitorar sua impaciência quando há outros estilos dominantes.
- Perceber que os outros provavelmente não estão tentando incomodá-lo quando usam seus próprios estilos de comunicação.

RESULTADO DA SUA FACETA	ESTILO DE COMUNICAÇÃO	COMO MELHORAR SEU ESTILO
Iniciador–Receptor zona intermediária	Está disposto a apresentar pessoas se ninguém mais o fizer.	Seja sensível à situação ao decidir fazer ou não essas apresentações.
Expressivo	Diz o que pensa a quem estiver presente.	Identifique quando é importante <i>não</i> falar o que pensa e então não o faça.
Gregário–Íntimo zona intermediária	Seu nível de participação depende de quanta interação você já teve com o grupo.	Quando você souber que estará em um grupo grande, tente interagir menos naquele dia.
Ativo	Gosta de se comunicar a interagir com os outros cara a cara.	Identifique quando a comunicação cara a cara pode ser desnecessária ou pode atrapalhar.
Entusiasmado	Prontamente demonstra entusiasmo pelo assunto presente.	Cuidado para não cansar e sobrecarregar os outros, preste atenção para pedir a opinião deles.
Concreto–Abstrato zona intermediária	Conversa sobre <i>alguns</i> fatos e detalhes, assim como seus significados.	Preste atenção se o seu foco está nos detalhes ou nos significados e escolha o foco mais apropriado para a situação.
Lógico–Empático zona intermediária	Às vezes, pode demonstrar um jeito objetivo; outras vezes, rodeia o problema de maneira delicada.	Veja qual opção é mais adequada naquela situação.
Questionador–Harmonizador zona intermediária	Faz perguntas confortavelmente, contanto que acredite que não interromperá a discussão.	Escolha com cuidado quando você precisa concordar e quando você precisa fazer perguntas.
Tolerante	Tem tendência natural a aceitar uma ampla variedade de pontos de vista.	Esteja ciente de que os outros podem se frustrar quando você se recusa a favorecer um ponto de vista em relação aos outros.
Diplomático	Tenta conquistar as pessoas para seu ponto de vista.	Aceite que, às vezes, um resultado tipo de ganho mútuo não é possível, então é inevitável que alguém saia perdendo.
Metódico	Identifica os passos e sua ordem antes de começar uma tarefa.	Seja tolerante com pessoas que mergulham de cabeça sem identificar passos, a menos que falte uma peça importante.

Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar conflitos

Ao trabalhar com pessoas, conflitos são inevitáveis. As pessoas diferem na forma como definem conflito, como reagem a ele e como encontram uma solução. Embora possam ser desagradáveis, os conflitos podem levar a situações melhoradas e relações aprimoradas quando há discussão e gerenciamento apropriados.

Parte o gerenciamento de conflitos de cada tipo inclui

- Garantir a conclusão do trabalho sem deixar de manter seus relacionamentos com as pessoas envolvidas.
- Reconhecer que todas as perspectivas têm algo a agregar, mas qualquer perspectiva usada exclusivamente pode acabar impedindo a solução do conflito.

A tabela abaixo explica como seus resultados para as oito facetas Step II podem afetar suas tentativas de gerenciar conflitos. Se algumas afirmações parecerem contraditórias, concentre-se nas que forem mais relevantes a você.

RESULTADO DA SUA FACETA	ESTILO DE GERENCIAMENTO DE CONFLITOS	COMO MELHORAR SEU ESTILO
Expressivo	Discute o conflito e suas reações emocionais sobre ele com quem estiver disponível.	Tenha cuidado ao selecionar com quem você fala e peça ajuda de quem realmente pode fazer a diferença.
Gregário-Íntimo zona intermediária	Envolve muitas pessoas ou alguns colegas confiáveis na solução do conflito, dependendo da situação.	Veja se sua abordagem se enquadra a determinada situação; você pode precisar aumentar ou reduzir a quantidade de pessoas envolvidas.
Entusiasmado	Entusiasma-se, e até se apaixona, pelo conflito e seu nível de preocupação.	Tenha cuidado, pois sua intensidade pode afastar as pessoas e piorar a situação, portanto tenha calma sempre que possível.
Razoável	Pode passar tempo demais discutindo se sua solução é correta, mesmo que isso ignore o impacto sobre as pessoas.	Pare, ouça as pessoas e aceite que nem sempre só a sua solução é a melhor.
Questionador-Harmonizador zona intermediária	Faz perguntas para fins de esclarecimento antes de chegar a um consenso.	Cuidado, pois seu estilo de questionamento pode ser confrontador.
Tolerante	Procura pontos de acordo nos argumentos e ideias das pessoas.	Reconheça que algumas coisas realmente valem ser criticadas, por isso não insista em chegar a um acordo.
Diplomático	Incentiva a cooperação e minimiza pontos de discordância.	Reconheça quando a cooperação não é útil; às vezes as pessoas precisam saber discordar.
Antecipado	Acredita que alguns conflitos possam ser evitados quando se começa a trabalhar logo nos projetos.	Considere que algumas pessoas não se sentem à vontade nem acham eficiente começar algo antecipadamente.

Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar mudanças

A mudança é inevitável e afeta as pessoas de diferentes maneiras. Para ajudá-lo a lidar com mudanças.

- Seja claro sobre o que muda e o que permanece.
- Identifique o que você precisa saber para entender a mudança, depois pesquise essas informações.

Para ajudar os outros a lidar com mudanças,

- Incentive a discussão aberta sobre a mudança; saiba que isso é mais fácil para alguns do que para outros.
- Verifique se tanto os motivos lógicos como os valores pessoais ou sociais foram ponderados.

Muitos fatores influenciam seu estilo de gerenciar mudanças, incluindo seus resultados para as 10 facetas a seguir. Analise as facetas e as dicas para aprimorar sua resposta a mudanças. Saiba que nem todas são relevantes, por isso se concentre naquelas que forem.

RESULTADO DA SUA FACETA	ESTILO DE GERENCIAMENTO DE MUDANÇAS	COMO MELHORAR SEU ESTILO
Expressivo	Compartilha deliberadamente seus sentimentos sobre a mudança.	Algumas pessoas preferem primeiro pensar na mudança antes de saberem sua opinião. Limite sua capacidade de se expressar a quem aprecia seu estilo, mas dê aos outros um tempo para assimilar as coisas por conta própria.
Gregário-Íntimo zona intermediária	Fala com algumas ou várias pessoas, dependendo da sua situação e de quem está disponível.	Escolha as pessoas apropriadas com quem falar, não só as que estão disponíveis.
Concreto-Abstrato zona intermediária	Pode mudar de uma perspectiva a outra, confundindo a si mesmo e aos outros.	Identifique o que é mais importante e apropriado, depois use essa perspectiva.
Realista	Concentra-se nos aspectos de senso comum da mudança.	Perceba que os resultados do senso comum podem não ser imediatamente aparentes.
Empírico	Quer ver um exemplo de como a mudança funcionará.	Aceite que o impacto de algumas mudanças não pode ser demonstrado com antecedência.
Tradicional-Original zona intermediária	Quer manter os melhores métodos estabelecidos, mas mudar outros.	Informe os motivos dos seus pontos de vista para que as pessoas entendam sua perspectiva.
Diplomático	Quer que as pessoas afetadas pelas mudanças sejam tratadas com gentileza e consideração.	Saiba quanto de falta de sensibilidade você consegue tolerar e aja de acordo.
Sistemático-Informal zona intermediária	Antecipa alguns problemas possíveis, mas também os lados positivos que podem compensá-los.	Ajude os dois lados a reconhecer e respeitar as perspectivas opostas.
Planejado	Planeja-se com o máximo de antecedência possível para as mudanças.	Abra espaço para o inesperado em seu plano de longo prazo. Ele vai acontecer!
Metódico	Quer os detalhes de todas as etapas necessárias para implementar as mudanças.	Saiba que as circunstâncias podem exigir etapas cuidadosamente desenvolvidas a serem alteradas no momento.

Aplicando os resultados Step II™ para tomar decisões

A boa tomada de decisão exige o uso dos quatro processos Step I em uma ordem específica: Primeiro, Sensação, para obter os fatos, depois Intuição, para identificar possibilidades, depois Pensamento, para ponderar as consequências lógicas e, por último, Sentimento, para saber o que é importante. As facetas Step II nos proporcionam formas específicas de acessar esses processos. A seguir estão as perguntas associadas às facetas relevantes. Os polos da faceta de sua preferência estão em azul e itálico, representando aqueles que você tende a considerar mais. Se você estiver na zona intermediária, nenhum polo será realçado.

SENSAÇÃO 	INTUIÇÃO 
<p>Concreto: O que sabemos? Como sabemos isto?</p> <p><i>Realista: Quais são os custos reais?</i></p> <p><i>Prático: Será que vai funcionar?</i></p> <p><i>Empírico: Você pode me mostrar como funciona?</i></p> <p>Tradicional: Precisamos mesmo mudar algo?</p>	<p>Abstrato: O que mais isso quer dizer?</p> <p>Imaginativo: O que mais podemos extrair disto?</p> <p>Conceitual: Existem outras ideias interessantes?</p> <p>Teórico: Como tudo isso está interligado?</p> <p>Original: Existe outra forma de fazer isto?</p>
PENSAMENTO 	SENTIMENTO 
<p>Lógico: Quais são os prós e os contras?</p> <p><i>Razoável: Quais são as consequências lógicas?</i></p> <p>Questionador: Mas e quanto a...?</p> <p>Crítico: O que há de errado nisto?</p> <p>Firme: Por que não estamos dando continuidade agora?</p>	<p>Empático: O que realmente importa?</p> <p>Compreensivo: Que impacto isto terá sobre as pessoas?</p> <p>Harmonizador: Como fazer com que mais pessoas aceitem?</p> <p><i>Tolerante: O que há de correto nisto?</i></p> <p><i>Diplomático: E as pessoas que sairão prejudicadas?</i></p>

Seis diferentes formas de avaliar informações, chamadas de estilos de tomada de decisões, foram identificadas com base em duas facetas do par de preferências Pensamento–Sentimento: Lógico–Empático e Razoável–Compreensivo.

Seu estilo é **Lógico e Razoável**. Com base nesse estilo, você tende a

- Confiar em sua preferência por Pensamento e tomar decisões prontamente com base na análise lógica dos dados.
- Reconhecer o impacto das decisões sobre pessoas e relacionamentos, mas enxerga isso como algo secundário.
- Concentrar-se na precisão para chegar a uma boa decisão.
- Ser visto como preciso, objetivo e confiante.
- Ser inflexível, às vezes.
- Considerar alguns conflitos como situações “ganha-perde” e se tornar competitivo.

DICAS

Na solução de um problema individual, comece fazendo *todas* as perguntas (na ordem S-N-T-F) do gráfico acima.

- Preste bastante atenção nas respostas. As perguntas que não estão em azul podem ser importantes, porque representam perspectivas que você tende a considerar menos.
- Fazer as perguntas associadas a partes menos preferidas de sua personalidade pode ajudar a equilibrar seu estilo de tomada de decisões.

Na resolução de problemas em grupo, busque ativamente pessoas com diferentes opiniões. Pergunte quais são suas preocupações e perspectivas.

- Faça uma verificação final para saber se todas as perguntas acima foram feitas e se diferentes estilos de tomada de decisões foram incluídos.
- Se faltar alguma perspectiva, tente ao máximo levar em conta o que ela poderia agregar.

Como as partes de sua personalidade trabalham juntas

A forma como as pessoas absorvem informações (Sensação ou Intuição) e tomam decisões (Pensamento ou Sentimento) está no centro do tipo de personalidade. As letras do meio do seu tipo ESTJ, Sensação (S) e Pensamento (T), mostram suas maneiras favoritas de fazer essas duas coisas.

A primeira letra do seu tipo, E ou I, mostra *onde* você gosta de usar seus processos favoritos: no mundo exterior e extrovertido de pessoas e coisas (e) ou no mundo interior e introvertido de ideias e impressões (i). Extrovertidos gostam de usar seu processo favorito (primeiro) principalmente no mundo exterior (e) e, para o equilíbrio, usam seu segundo processo no mundo interior (i). Introvertidos usam seu processo favorito (primeiro) no mundo interior (i) e, para o equilíbrio, usam seu segundo processo no mundo exterior (e).

Os processos favoritos de um ESTJ

- Pensamento (T) é seu processo favorito, usado principalmente no mundo extrovertido (e) para comunicar análises e decisões lógicas. Isso é mostrado no gráfico abaixo como **T_e**.
- Sensação (S) é seu segundo processo. Para dar equilíbrio, ele é usado principalmente no mundo introvertido (i) para considerar fatos e detalhes encontrados, o que aparece no gráfico como **S_i**.

Seus processos menos favorecidos

Seu quarto e último processo favorecido, Sentimento (F), é o oposto de seu processo favorito, Pensamento, e é usado principalmente no mundo oposto, introvertido (i), mostrado no gráfico como **F_i**. Seu terceiro processo, Intuição (N), é usado nos dois mundos, portanto nem "e" nem "i" são associados a ele no gráfico. Situações particulares podem exigir que você use esses processos menos preferidos, mas, ao fazer isso, você pode se sentir desajeitado, cansado e/ou frustrado.



O estresse e seus processos

Cada tipo tende a viver e reagir ao estresse de maneiras previsíveis. Como ESTJ, você pode primeiro exacerbar seu processo favorito, Pensamento, tornando-se excessivamente controlador e crítico. Depois, seu estresse permanece ou aumenta, e versões negativas de seu processo menos favorecido, Sentimento, podem dominar. Portanto, você se sente desvalorizado, emotivo e desanimado.

Para recobrar algum equilíbrio e voltar a ser você mesmo, tente o seguinte:

- Pare o que está fazendo e dê uma pausa na atividade ou situação que provoca o estresse.
- Relembre certas experiências antigas e o que o ajudou a retomar seu estilo.
- Procure informações adicionais que o ajudem a ver possibilidades e fatos que você não havia considerado antes.

Usando seu tipo de forma eficiente

A preferência do ESTJ por Pensamento e Sensação faz com que ele tenha mais interesse em

- Chegar a conclusões lógicas sobre fatos e experiências.
- Adquirir e usar fatos e experiências.

Ele costuma dedicar pouca energia às partes menos preferidas de sua personalidade, Sentimento e Intuição. Essas partes podem permanecer não vivenciadas e ser menos disponíveis em situações em que poderiam ser úteis.

Como ESTJ,

- Se você confiar demais no seu Pensamento, poderá negligenciar um elogio às pessoas quando poderia fazê-lo, além de deixar de observar o impacto de suas decisões sobre as pessoas.
- Se você prestar atenção exclusivamente à sua Sensação, poderá perder a visão global, outros significados das informações e novas possibilidades.

Seu tipo de personalidade tende a se desenvolver de forma natural durante sua vida. Conforme você envelhece, pode se interessar por usar as partes menos familiares de sua personalidade. A partir da meia-idade, você pode acabar dedicando mais tempo a coisas que não pareciam tão atrativas quando você era mais jovem. Por exemplo, você pode acabar tendo prazer pelas relações pessoais e pensar em novas maneiras de fazer as coisas.

Como as facetas podem ajudá-lo a ser mais eficiente

Às vezes, uma situação específica exige o uso de uma parte menos preferida de sua personalidade. Os resultados da sua faceta podem facilitar a adoção temporária de uma abordagem menos natural. Comece identificando quais facetas são relevantes e quais polos são mais apropriados para usar.

- Se você estiver *fora da preferência* em uma ou mais das facetas relevantes, concentre-se no uso de abordagens e comportamentos relacionados a essas facetas fora da preferência.
- Se você estiver na *zona intermediária*, veja qual o polo mais apropriado para a situação e use abordagens e comportamentos relacionados a esse polo.
- Se você estiver *dentro da preferência*, peça que alguém do polo oposto da faceta o ajude a usar essa abordagem ou leia uma descrição sobre esse polo para ver dicas de como modificar seu comportamento. Assim que chegar a uma boa abordagem, resista a voltar para a sua zona de conforto.

Aqui vão dois exemplos de como aplicar essas sugestões.

- Se você estiver em uma situação em que seu jeito natural de absorver informações (Sensação) possa não ser apropriado, tente usar sua abordagem de zona intermediária de Concreto–Abstrato para saber qual polo transmitiria as melhores informações nesta situação específica. Concentre-se nos fatos propriamente ditos (Concreto) ou procure o possível significado desses fatos (Abstrato).
- Se você estiver em uma situação em que precise adaptar seu jeito de fazer as coisas (Julgamento), tente usar sua abordagem de zona intermediária de Programado–Espontâneo, perguntando a si mesmo se essa situação exige manter uma rotina (Programado) ou se manter-se aberto ao inesperado (Espontâneo) pode gerar resultados melhores.

SEU TIPO STEP II™
INDIVIDUALIZADO

Tolerante
Diplomático

estj

Integrando informações do Step I™ e Step II™

Seu tipo Step II individualizado combina seu tipo Step I com quatro letras e seus resultados das facetas Step II, conforme mostrado à esquerda. Se você tiver um ou mais polos da faceta que sejam fora da preferência, seus nomes aparecerão antes do seu tipo com quatro letras. Se você não tiver facetas fora da preferência, será descrito como um tipo "dentro da preferência". Resultados da zona intermediária não são incluídos em seu nome de tipo individualizado; entretanto, eles são úteis para identificar momentos em que você é único no seu tipo com quatro letras.

Se, depois de ler todas as informações deste relatório, você não achar que a descrição foi precisa o suficiente, pode ser que outro tipo com quatro letras ou alguma variação nas facetas se adapte melhor a você.

Para ajudá-lo a descobrir seu tipo,

- Concentre-se em qualquer letra de tipo que você considere incorreta ou em qualquer par de preferências em que seus resultados da faceta tenham ficado na zona intermediária ou fora da preferência.
- Leia a descrição do tipo que seria se a letra ou letras que você questiona fossem da preferência oposta.
- Peça sugestões ao seu intérprete do MBTI.
- Observe-se e pergunte como as pessoas o enxergam.

Usando o tipo para obter mais conhecimento

O conhecimento do tipo pode enriquecer sua vida de diversas maneiras. Pode ajudá-lo a

- *Compreender-se melhor.* Conhecer seu tipo o ajuda a entender as habilidades e os desafios de suas reações típicas.
- *Entender os outros.* Conhecer o tipo o ajuda a reconhecer as diferenças entre as pessoas. Pode ajudá-lo a enxergar essas diferenças como úteis e extensas, não como incômodas e limitadoras.
- *Ter perspectiva.* Enxergar a si mesmo e os outros no contexto do tipo pode ajudá-lo a entender o valor de outros pontos de vista. Assim você evita se prender na crença de que seu jeito é o único. Nenhuma perspectiva está sempre certa ou sempre errada.

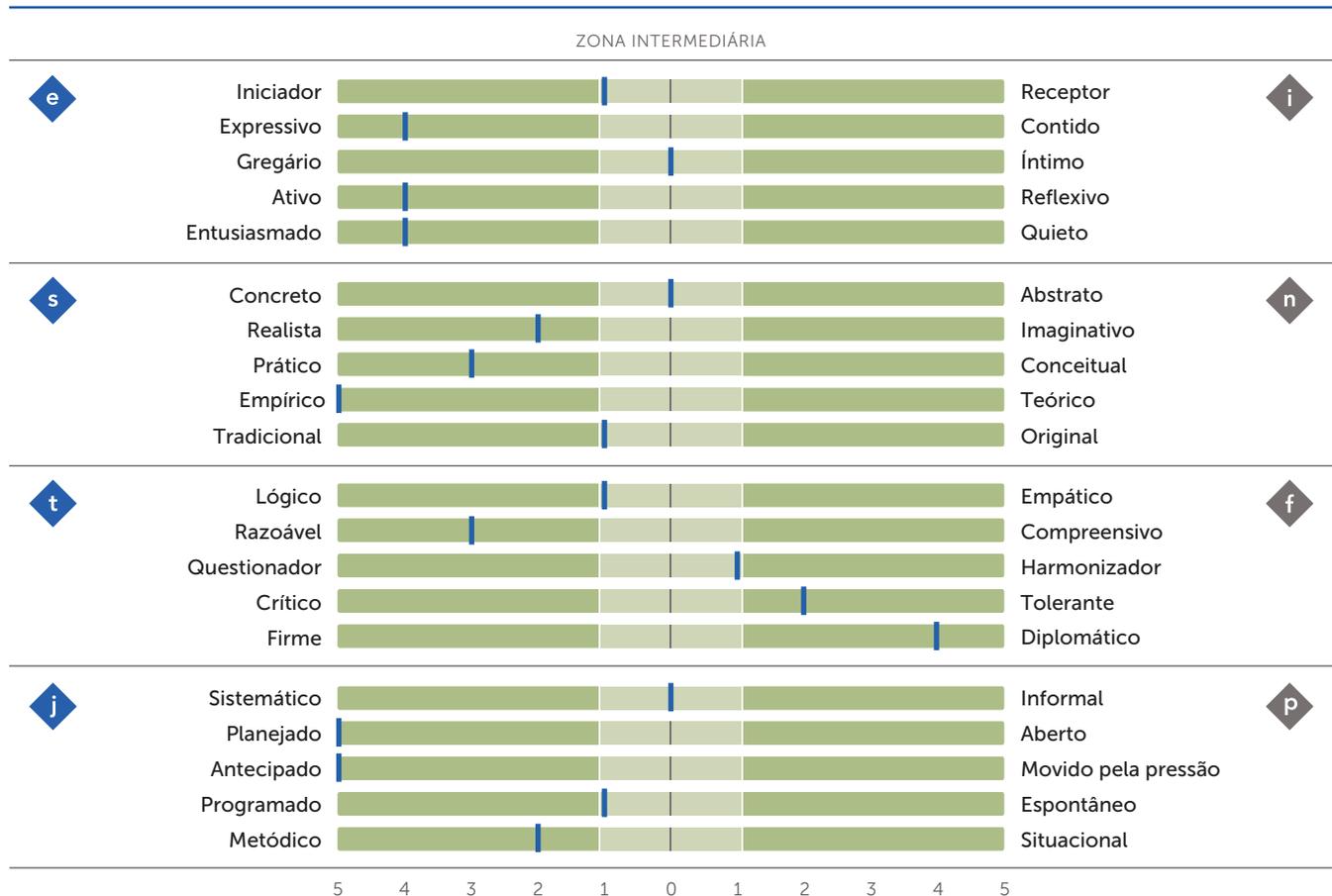
Ler sobre o tipo e observar a si mesmo e os outros do ponto de vista do tipo melhora seu conhecimento sobre as diferenças de personalidade e estimula o uso construtivo dessas diferenças.

Visão geral dos seus resultados

Seu tipo com quatro letras conforme a avaliação Step I™: ESTJ

ESTJs tendem a ser lógicos, práticos, realistas, diretos e eficientes. Gostam de organização para si e para os outros. Dão continuidade e esperam que as pessoas também sejam confiáveis. Realizam atividades, mas se concentram mais em tarefas do que nas pessoas. ESTJs se interessam principalmente por como as coisas podem ser feitas com eficiência.

SEUS RESULTADOS NAS 20 FACETAS DA AVALIAÇÃO STEP II™



SEU TIPO STEP II™ INDIVIDUALIZADO

Tolerante, Diplomático
ESTJ

Resumo do intérprete com base no tipo relatado

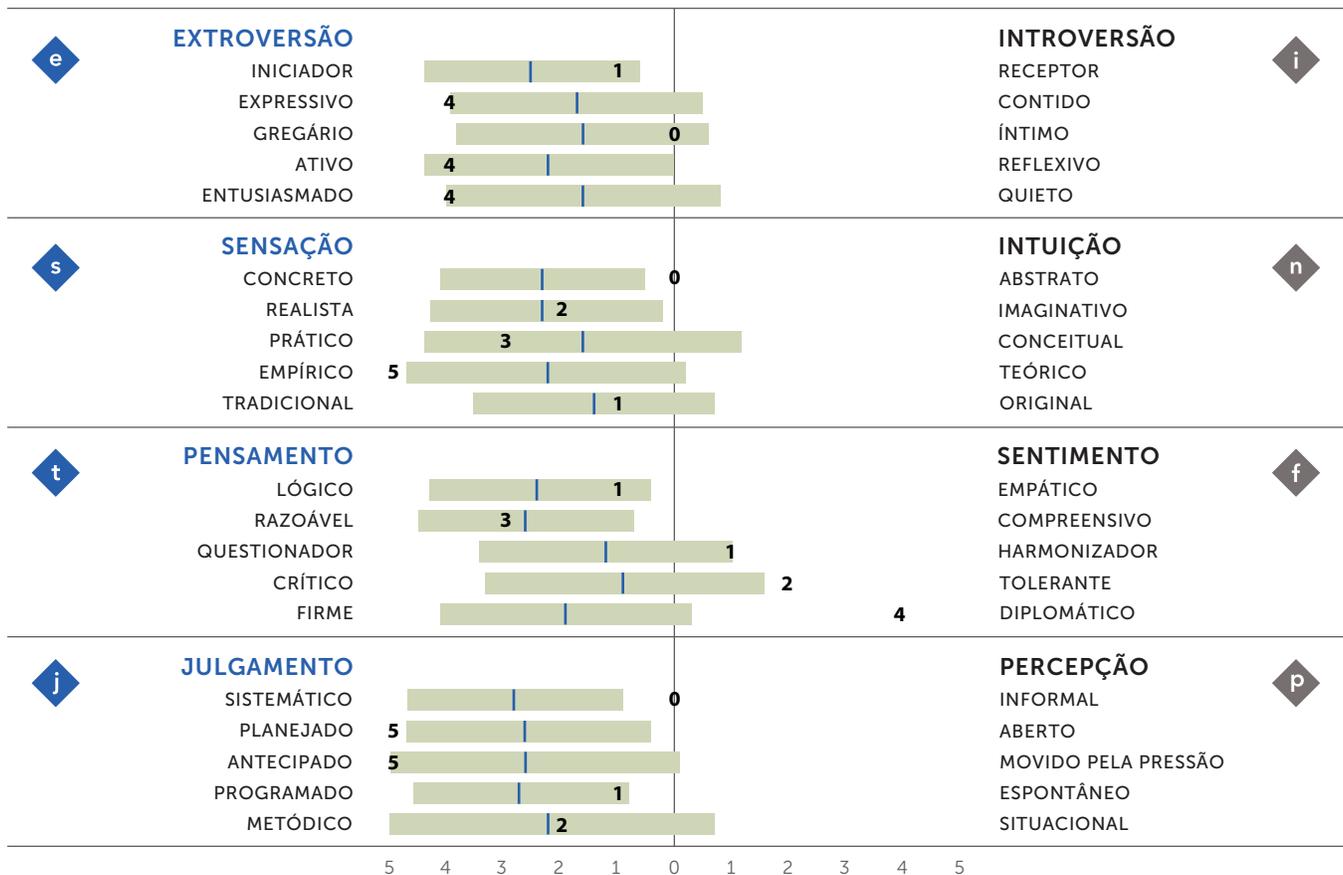
TIPO RELATADO: ESTJ

PROBABILIDADE DE CADA PREFERÊNCIA RELATADA

Extroversão: Muito provável (89) Sensação: Muito provável (96) Pensamento: Provável (68) Julgamento: Provável (81)

PONTUAÇÕES DAS FACETAS E O INTERVALO MÉDIO DAS PONTUAÇÕES DE OUTROS ESTJs

As barras do gráfico abaixo mostram o intervalo médio das pontuações que ocorreram para os ESTJs na amostra global. As barras mostram pontuações com desvio padrão 1 para cima ou para baixo da média. A linha vertical de cada barra mostra a pontuação média dos ESTJs. Os números em negrito mostram as pontuações dos participantes.



Índice de polaridade: 59

O índice de polaridade, que varia de 0 a 100, mostra a consistência com que cada participante pontuou em relação aos polos das 20 facetas, independentemente do polo resultante. A maioria dos adultos têm uma pontuação entre 50 e 65, embora seja comum encontrar índices mais altos. Um índice inferior a 45 significa que o participante tem várias pontuações ou está quase na zona intermediária. Isso pode acontecer em razão do uso situacional maduro, à resposta aleatória às perguntas ou à falta de autoconhecimento. Alguns perfis assim podem ser inválidos.

Quantidade de respostas omitidas: 0