

# Informe interpretativo

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



Informe preparado por  
**FULANITA SAMPLE**  
8 de Marzo, 2012



CPP, Inc. | 800-624-1765 | [www.cpp.com](http://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"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Extroversión,</b> tiende a centrarse en el mundo exterior para obtener energía a través de la interacción con las personas y/o haciendo cosas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Introversión,</b> tiende a centrarse en el mundo interior y obtiene energía a través de la reflexión sobre la información, ideas y/o conceptos.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Sensación,</b> tiende a notar y confiar en los hechos, detalles y la realidad actual.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Intuición,</b> tiende a poner atención y confiar en las relaciones, teorías y posibilidades futuras.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Pensamiento,</b> tiende a tomar decisiones utilizando la lógica y el análisis objetivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Sentimiento,</b> tiende a tomar decisiones para crear armonía aplicando valores centrados en la persona.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Juicio,</b> tiende a ser organizado y ordenado y tomar decisiones rápidamente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Si prefiere el tipo Percepción,</b> tiende a ser flexible y adaptable y a mantener sus opciones abiertas el mayor tiempo posible.</li> </ul>

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.

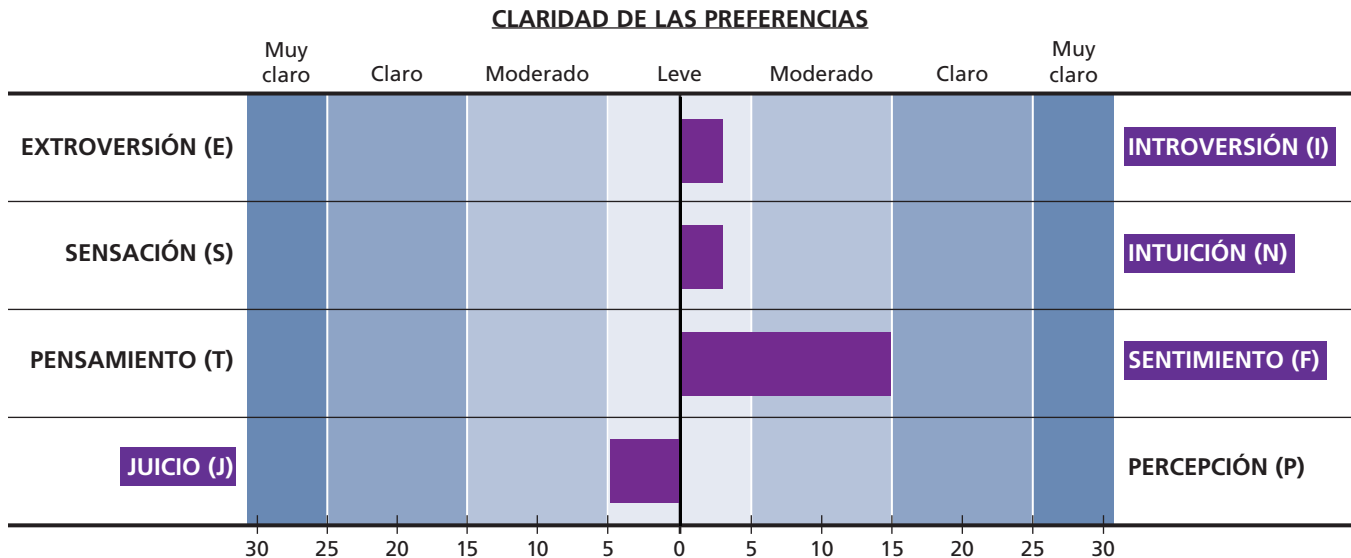
El instrumento de MBTI no mide sus destrezas o habilidades en ninguna área. Más bien es una ayuda para tomar conciencia de su estilo particular y entender mejor y apreciar las maneras de ayudar que cada persona posee.

### 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 siguiente gráfico proporciona información sobre el tipo de personalidad de acuerdo al puntaje de sus respuestas a los puntos del Step II. Cada una de las cuatro preferencias que indicaron sus respuestas se muestran en una barra de ese lado. Cuanto más larga sea la barra, más claramente ha expresado esa preferencia. Sin embargo, debido a que el resto de este informe se basa en el tipo verificado, el gráfico puede no reflejar sus preferencias más apropiadas.



**Su tipo determinado resultó ser INFJ.  
El tipo verificado más apropiado es  
**INFP**  
(Introversión, Intuición, Sentimiento, Percepción)  
Este informe se basa en su tipo verificado.**

Los INFP normalmente se preocupan profundamente por la gente y los valores, y sienten curiosidad por conocer nuevas posibilidades. Son leales a las personas y a las causas que les interesan. A menudo son cordiales, aunque no siempre lo demuestran.

Aceptadores y de mente abierta, los INFP se adaptan a las cosas como vienen. Sin embargo, defienden firmemente lo que es importante para ellos, tal vez sorprendiendo a otros a quienes no revelarían sus convicciones.

Los INFP tienen poca necesidad de impresionar o dominar a los demás, pero son persuasivos y entusiastas con las personas que conocen bien. Debido a que creen que sus ideas e ideales son lo que importan, ellos no atraen mucho la atención. Así, los demás pueden pasar por alto sus contribuciones, haciendo que se sientan menospreciados y no tan capaces como realmente son.

A menudo tienen ideas sobre las personas y relaciones, y cómo considerar lo que es importante en la vida. Pueden llevar a cabo muchas cosas al mismo tiempo. Les gusta trabajar en forma independiente y aprender todo lo que puedan sobre un tema.

Los INFP se sienten satisfechos en un ambiente de trabajo que valore lo que a ellos le importa y les permita la flexibilidad para seguir sus ideales. Las personas pueden contar con ellos para prestar atención a lo que es importante para la gente.

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

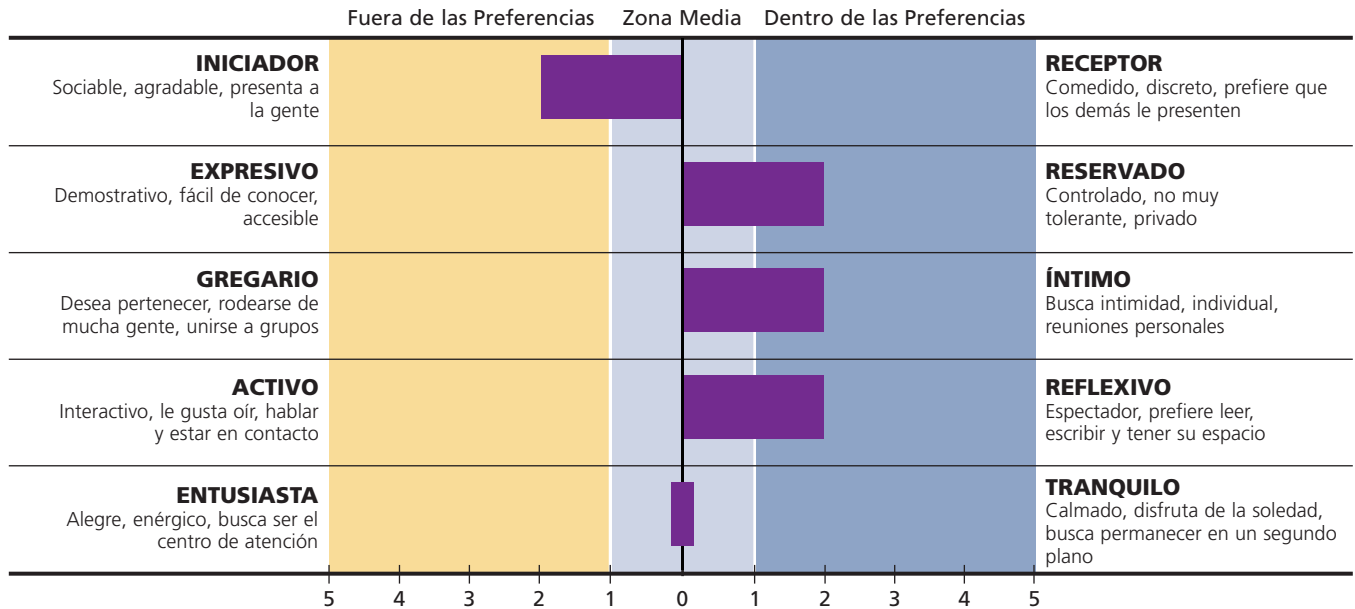
Debajo del gráfico hay declaraciones que describen las características de cada resultado dentro y fuera de las preferencias y de la zona media. Si una serie de declaraciones parece no corresponderle, es posible que le describa mejor el polo opuesto o la zona media. Para entender una faceta del polo opuesto,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

- Adopta la posición de promotor social cuando las circunstancias lo requieren.
- Se concentra en hacer que los demás se sientan a gusto entre sí y con usted.
- Se siente cómodo iniciando una conversación en una pequeña reunión o cuando las personas se interesan en usted.
- Toma la iniciativa cuando conoce a las personas en el grupo.

**Reservado (dentro de las preferencias)**

- Mantiene sus sentimientos e intereses consigo, cuando se abre, los demás lo tienen en cuenta.
- Es visto por los demás como difícil de conocer porque piensa demasiado en su interior.
- Supone que los demás serán indiferentes en sus pensamientos.
- Se siente capaz de resolver los problemas por su cuenta y prefiere hacerlo así.
- Le resulta difícil discutir de lo que le molesta, en especial cuando está extremadamente angustiado.

**Íntimo (dentro de las preferencias)**

- Prefiere estar con algunas personas importantes que estar en un grupo grande.
- Establece distinciones muy precisas entre amigos y conocidos.
- Busca relacionarse a fondo con las personas.
- Respeto la individualidad de los demás y a su vez desea el mismo respeto.
- Necesita confiar en la gente antes de compartir mucho sobre sí mismo.

**Reflexivo (dentro de las preferencias)**

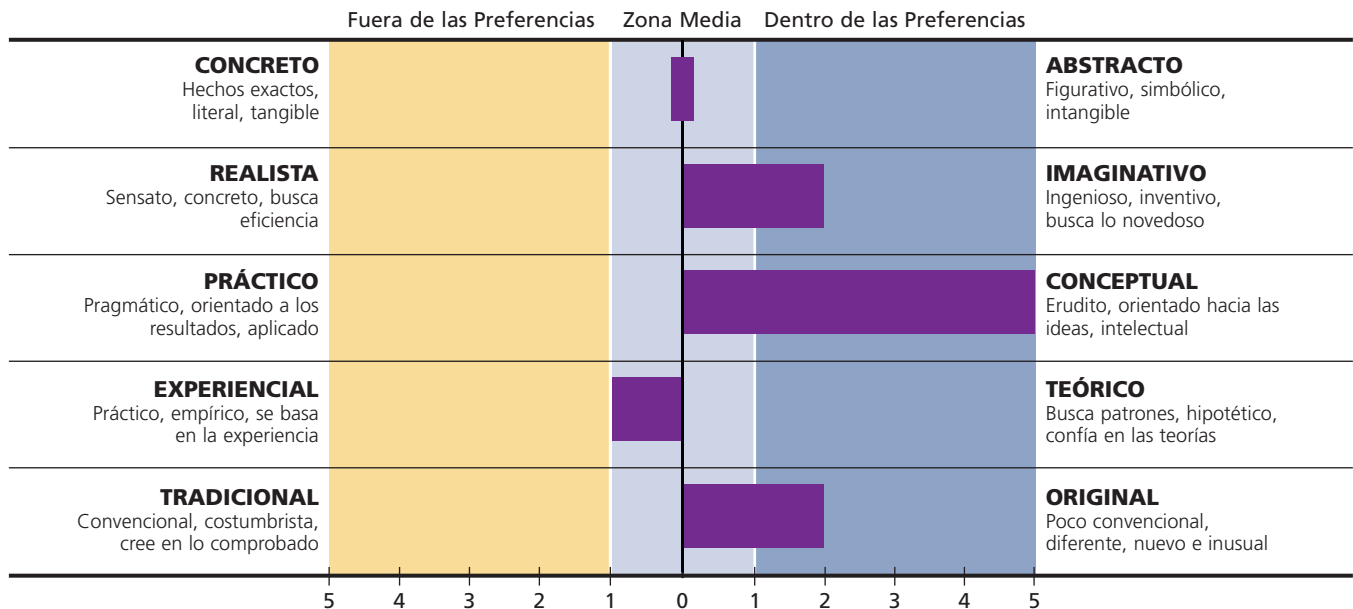
- Prefiere una observación y reflexión independientes a una participación activa con el mundo exterior.
- Aprende y retiene mejor el material leyéndolo.
- Se puede concentrar mejor en el material escrito que en alguien que habla.
- Se siente más seguro escribiendo sus ideas en lugar de dar una presentación oral.

**Entusiasta-Tranquilo (zona media)**

- Fácilmente muestra entusiasmo cuando conoce bien a las personas o el tema; de lo contrario, permanece en segundo plano.
- Encuentra que su deseo de tranquilidad o acción depende de lo apretado o tranquilo que estuvo el día.
- Es visto de manera muy diferente por las personas que regularmente ven su lado entusiasta y por las personas que regularmente ven su lado tranquilo.

**SENSACIÓN (S)**  
 Concentra su atención en lo que percibe con los cinco sentidos

**INTUICIÓN (N)**  
 Concentra su atención en los patrones e interrelaciones que percibe



**Concreto-Abstracto (zona media)**

- Comienza con una idea abstracta pero busca los datos que la sustenten.
- Le gusta conocer los hechos en que se basa una teoría antes de seguir adelante con los significados.
- Bajo presión puede quedarse atascado en un hecho y tener dificultades para ver el contexto general.
- Quiere conocer los detalles pero en realidad no los utiliza.

**Imaginativo (dentro de las preferencias)**

- Le gusta el ingenio simplemente porque le gusta.
- Quiere experimentar lo innovador y diferente.
- Es ingenioso para hacerle frente a las experiencias nuevas e inusuales.
- Prefiere no hacer cosas de la misma manera dos veces.
- Fácilmente imagina lo que se necesita para el futuro y disfruta planificar estrategias.
- Puede disfrutar del humor y de los juegos de palabras basados en matices.

**Conceptual (dentro de las preferencias)**

- Disfruta la posición de investigador y pensador.
- Le gusta adquirir nuevos conocimientos simplemente porque le gusta hacerlo.
- Valora el virtuosismo mental.
- Se concentra en el concepto, no en sus aplicaciones.
- Prefiere partir de una idea.
- Encuentra que los usos prácticos para sus ideas pueden ocurrir en el último momento.

**Experiencial-Teórico (zona media)**

- Tiene un ligero interés en aquellas teorías que explican las cosas que le importan.
- Es probable que no siga las teorías en gran profundidad.
- Ve las teorías como explicación de los patrones que nota, pero se interesa más en ver aquellos patrones que funcionan.

**Original (dentro de las preferencias)**

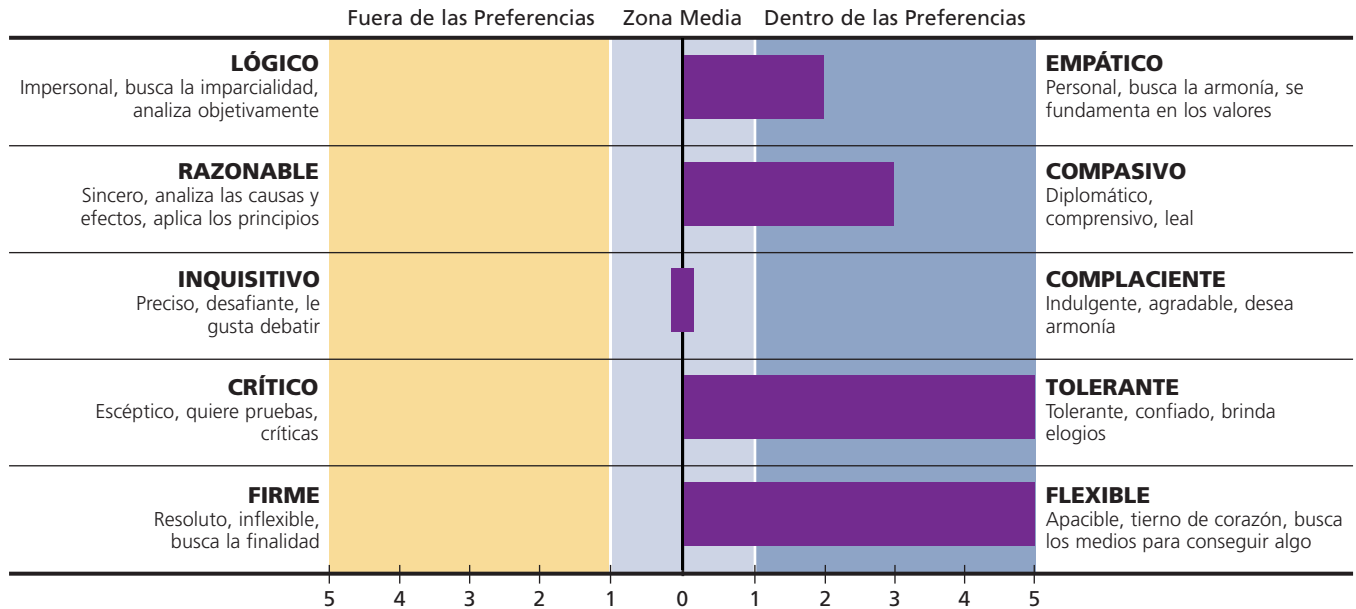
- Valora mucho la singularidad.
- Necesita demostrar su propia originalidad.
- Valora la inteligencia e inventiva.
- Prefiere dilucidar algo a su manera que leer las instrucciones.
- Cambiará las cosas, independientemente de si funcionan o no tal como están.

**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



**Empático (dentro de las preferencias)**

- Se concentra en cómo una decisión puede afectar aquello que es importante para usted y los demás.
- Tiene habilidad para identificar sus propios sentimientos y los de los demás sobre una cuestión.
- Es tolerante al estado de ánimo general de un grupo.
- Cree que seguir su autovaloración de una situación es la mejor manera de tomar una decisión.
- Pesa los sentimientos positivos y negativos en una situación y decide en base a eso.

**Compasivo (dentro de las preferencias)**

- Confía en sus propios valores como base fiable para tomar decisiones.
- Está en contacto con sus propios sentimientos y valores, así como los de los demás.
- Es influenciado por lo que le gusta y no le gusta, para tomar decisiones.
- Decide subjetivamente, basándose en el beneficio y el daño que pueden sufrir las personas involucradas.

**Inquisitivo-Complaciente (zona media)**

- Hace preguntas sólo si es necesario.
- Hace preguntas con sutileza y tacto, facilitando las cosas.
- Cuestiona y manifiesta su desacuerdo utilizando un estilo que no es ni polémico ni conciliador.
- Se torna más polémico y directo cuando pelagra un valor importante.

**Tolerante (dentro de las preferencias)**

- Se concentra en las personas y situaciones buenas.
- Le gusta elogiar, perdonar y ser amable con los demás.
- Espera que los demás le respondan con amabilidad.
- Por lo general cree que puede darse una situación donde todos ganen.
- Puede decepcionarse mucho cuando no se da una situación donde todos ganen.

**Flexible (dentro de las preferencias)**

- Quiere que las personas lo quieran y ser visto como cordial.
- Utiliza la gentileza y el afecto para alcanzar sus objetivos.
- Ve muchas maneras de llegar a un acuerdo.
- Reconoce que una decisión puramente racional no siempre se puede alcanzar.
- Le da a los demás el beneficio de la duda.
- Quiere que todos se sientan bien con el resultado final.

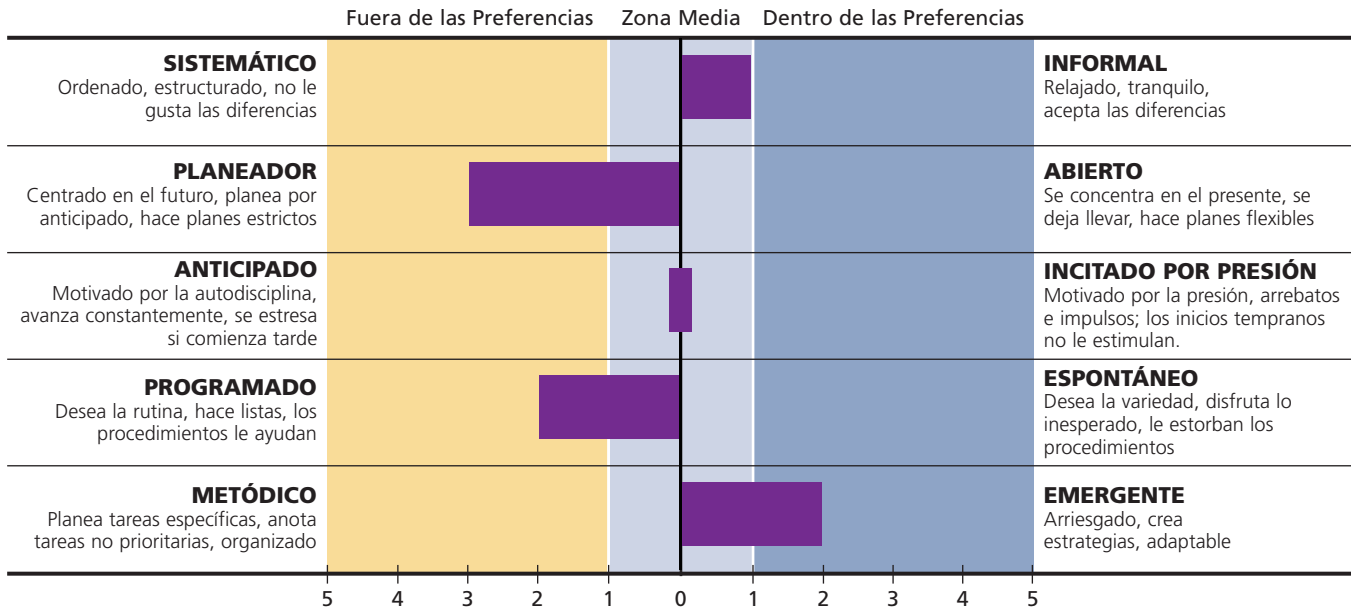


**JUICIO (J)**

Prefiere la decisión y cerrar los temas

**PERCEPCIÓN (P)**

Prefiere la flexibilidad y espontaneidad



**Sistemático–Informal (zona media)**

- Le gusta un plan general con algunas previsiones para las contingencias.
- Se inhibe cuando hay demasiados detalles en un plan.
- No le molestan las interrupciones si no hay agenda instalada.
- No le gustan las distracciones cuando participa en un proyecto.
- Encuentra que tener un plan por adelantado posibilita una desviación fácil porque siempre puede volver al plan.

**Planifica (fuera de las preferencias)**

- Tiene una visión general de un plan, pero no necesariamente las especificaciones para llevarlo a cabo.
- Prefiere planes generales sobre los limitados.
- Quiere tener actividades de ocio previstas por adelantado.
- Disfruta de las posibilidades que le pueden ofrecer los planes.
- Utiliza un plan para orientarse, pero lo sigue de manera flexible.

**Anticipado-Incitado por presión (zona media)**

- Es probable que encuentre difícil empezar a trabajar en una tarea mucho antes de la fecha límite.
- Encuentra que la presión de una fecha límite cercana es motivante.
- Trabaja mejor cuando la fecha límite está lo suficientemente cerca para provocar una presión moderada.
- Tiene más planes en su cabeza que por escrito cuando apenas comienza.

**Programado (fuera de las preferencias)**

- Confía en algún tipo de sistema, como una agenda, para estar al día.
- Se ajusta a una gran variedad de tareas dentro de su programa.
- Ve las listas como guías para mantener las cosas bajo control.
- Confía en que sabrá qué hacer cuando llegue el momento.
- Le gusta tener una agenda abierta.

**Emergente** (dentro de las preferencias)

- Adopta un enfoque estructurado para completar la tarea.
- Cree que aparecerá una solución sin importar en que punto comenzó a trabajar.
- Pone manos a la obra sin tener planes detallados.
- Le gusta esperar, ver lo que pasa y luego “improvisar”.
- Opera de manera no lineal y es capaz de cambiar de posiciones en medio de una discusión.

## 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
<b>Iniciador</b>	Inicie las interacciones ayudando a que las personas se conozcan entre sí.	Asegúrese de que las personas en verdad necesiten y quieran conocerse.
<b>Reservado</b>	Mantenga sus pensamientos y reacciones emocionales consigo.	Reconozca cuando realmente es importante decir cómo se siente y luego hable en consecuencia.
<b>Reflexivo</b>	Le gusta comunicarse a través de la lectura y escritura.	Reconozca que su mensaje puede no ser comprendido a menos que esté dispuesto a decirlo en voz alta.
<b>Entusiasta–Tranquilo Intermedio</b>	Muestre su entusiasmo o no, dependiendo de su interés en el tema.	Sepa que las personas verán diferentes aspectos de usted (dependiendo del contexto) y pueden confundirse.
<b>Concreto–Abstracto Intermedio</b>	Habla sobre <i>algunos</i> hechos y detalles así como de sus significados.	Sepa cuándo se está concentrado en los detalles y cuándo lo está en los significados, y elija el enfoque que sea mejor para la situación.
<b>Inquisitivo–Complaciente Intermedio</b>	Haga algunas preguntas cómodamente mientras eso no dificulte el consenso del grupo.	Elija cuidadosamente cuando necesita estar de acuerdo o cuando necesita hacer preguntas.
<b>Tolerante</b>	Adopte una postura naturalmente inclusiva hacia una amplia gama de puntos de vista.	Tenga en cuenta que los demás pueden sentirse frustrados por su negativa a favorecer a un punto de vista por encima de los demás.
<b>Flexible</b>	Trate de que la gente acepte su punto de vista.	Acepte que alguien puede salir lastimado; a veces un resultado donde ganen ambas partes no es posible.
<b>Emergente</b>	Comunique lo que sigue por hacer cuando está en medio de la tarea.	Trate de acomodar a los que necesitan de antemano más piezas de la tarea.

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

**Su estilo es Empático y Compasivo.**  
**Este estilo significa que suele**

- Confía en la preferencia Sentimiento y toma decisiones con facilidad en base a su sistema de valores.
- Puede reconocer los factores lógicos de causa y efecto, pero los ve como algo secundario.
- Busca crear y mantener la armonía a través de sus decisiones.
- Es visto como tolerante y diplomático.
- A veces es visto como muy amable y considerado.

## 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
<b>Reservado</b>	Mantenga sus sentimientos sobre el cambio para sí mismo y vea cómo manejarlo por su cuenta.	Tan pronto como conozca su propio punto de vista, hable con alguien de confianza y escuche su aporte.
<b>Íntimo</b>	Discuta los cambios y su impacto en usted sólo con las personas más cercanas a usted.	Considere la posibilidad de compartir los sentimientos con ciertas personas fuera de su círculo íntimo.
<b>Concreto–Abstracto Intermedio</b>	Puede cambiar de una perspectiva a otra, confundiendo a sí mismo y a quienes le rodean.	Identifique su perspectiva y vea si es apropiada; concéntrese en otra cosa si es necesario.
<b>Imaginativo</b>	Disfrute los aspectos novedosos del cambio y de la inventiva que requiere.	Reconozca que existen costos reales involucrados en la búsqueda de lo novedoso.
<b>Experiencial-Teórico Intermedio</b>	Se interesa en las teorías que explican la situación inmediata.	Ayude a los demás a ver la importancia de ambas perspectivas.
<b>Original</b>	Adoptan el cambio por el hecho de que es cambio.	Sea selectivo sobre los cambios que en verdad valen la pena llevar a cabo.
<b>Flexible</b>	Desea que las personas afectadas por los cambios sean tratadas con amabilidad y consideración.	Determine cuánta insensibilidad puede tolerar y actúe como corresponde.
<b>Planeador</b>	Hace planes con la mayor antelación posible para los cambios.	Tome en cuenta lo inesperado dentro de su plan a largo plazo-¡sucederá!
<b>Emergente</b>	Decide en el momento lo que es mejor hacer después; se resiste a la planificación.	No olvide que, planificar algunos pasos ahora puede prevenir problemas futuros.

## 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.

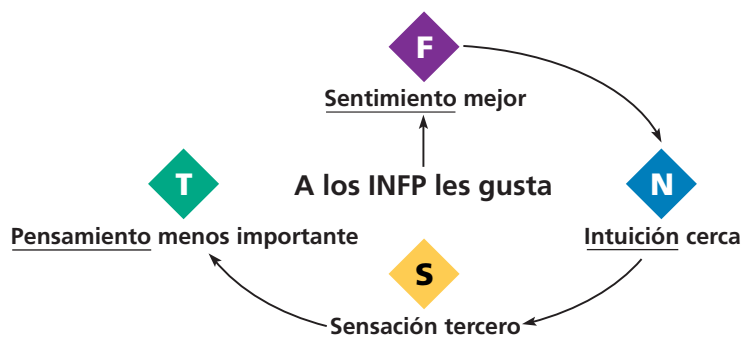
Resultado de su faceta	Estilo de Manejar Conflictos	Mejora de la administración de conflictos
<b>Reservado</b>	Intente resolver el problema usted mismo y contener sus reacciones.	Tome en cuenta puede tener éxito si intenta resolver esto por su cuenta, pero que los demás también puede necesitar realmente su aporte.
<b>Íntimo</b>	Confía en usted o en algunas personas de confianza para resolver el conflicto.	Amplíe su círculo para incluir a otros afectados; puede ser que ellos tengan algo valioso que aportar.
<b>Inquisitivo– Complaciente Intermedio</b>	Haga algunas preguntas para aclarar la situación antes de llegar a un acuerdo.	Tome precauciones para que su estilo de interrogar no parezca polémico.
<b>Tolerante</b>	Busque puntos de acuerdo en los argumentos e ideas de los demás.	Reconozca que algunas cosas son realmente dignas de críticas, así que no insista en el acuerdo.
<b>Flexible</b>	Luche por la cooperación y por minimizar los puntos de desacuerdo.	Reconozca cuando la cooperación ya no es útil; a veces las personas necesitan aceptar las diferencias.
<b>Anticipado-Incitado por presión Intermedio</b>	Tenga un buen juicio de cuándo comenzar con suficiente tiempo a fin de no molestar a los colaboradores.	Continúe vigilando una vez que comienza los proyectos con los demás, y sea sensible a sus necesidades.

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 Empática y Compasiva. Es probable que se concentre en tomar en cuenta los valores de las personas, y crea que quienes no lo hacen son insensibles. Para que pueda manejar los conflictos con más eficacia, tenga en cuenta dos posibles respuestas extremas—ceder antes que los demás sepan sus puntos de vista o insistir que se haga a su manera.

## 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 INFP:



### 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 INFP utilizan

- El Sentimiento, sobre todo internamente, para orientarse a lo que realmente es importante para ellos y los demás.
- Los del tipo Intuición ven las posibilidades y significados, sobre todo externamente.

### UTILIZANDO SUS PROCESOS MENOS FAVORECIDOS

Cuando utiliza con frecuencia las partes menos preferidas de su personalidad, Sensación y Pensamiento, recuerde que está trabajando fuera de su zona natural de confort. Puede sentirse incómodo, cansado o frustrado en estos momentos. Como INFP, puede llegar a ser excesivamente susceptibles a las cuestiones relacionadas con los valores personales al principio, y luego llegar a criticar duramente tanto las faltas suyas como la de los demás.

Para recuperar un poco de equilibrio, intente lo siguiente:

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



## UTILIZANDO SU TIPO DE MANERA EFECTIVA

La preferencia Sentimiento e Intuición de los INFP los hace principalmente interesados en

- Crear y mantener la armonía en sus vidas y las vidas de las demás personas.
- Explorar ideas y posibilidades.

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

Como INFP,

- Si confía demasiado en el Sentimiento, es probable que pase por alto las fallas, los pro y los contra y las consecuencias lógicas de sus decisiones.
- Si presta atención exclusivamente a la Intuición, es probable que se pierda de los hechos y detalles relevantes, y de lo que la experiencia podría sugerir.

La Sensación, sobre todo externamente, para notar los hechos y detalles importantes. 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 INFP a menudo dedican más tiempo a las cosas que no les atraían cuando eran más jóvenes. Por ejemplo, informan que disfrutaban más las tareas que requieran un análisis lógico y poner atención a los hechos y detalles.

## 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 (Intuición) pueda ser inapropiado, intente utilizar su enfoque de zona media Concreto-Abstracto para ver qué polo le dará más información de la situación actual-concentrándose en los hechos mismos (Concreto) o viendo el posible significado de dichos hechos (Abstracto).
- Si se encuentra en una situación en donde necesite adaptar su manera de hacer las cosas (Percepción), intente modificar su enfoque de seguir una Planificación para llevar a cabo las tareas (resultado fuera de las preferencias) para ayudarse a seguir algunas rutinas en esta situación.

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

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

**Emprendedor,  
Planifica, Sigue una planificación**

**INFP**

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

- Concéntrese en cualquiera de los polos de la faceta que cree eran incorrectos o en cualquiera de las facetas con resultados en la zona media.
- 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.

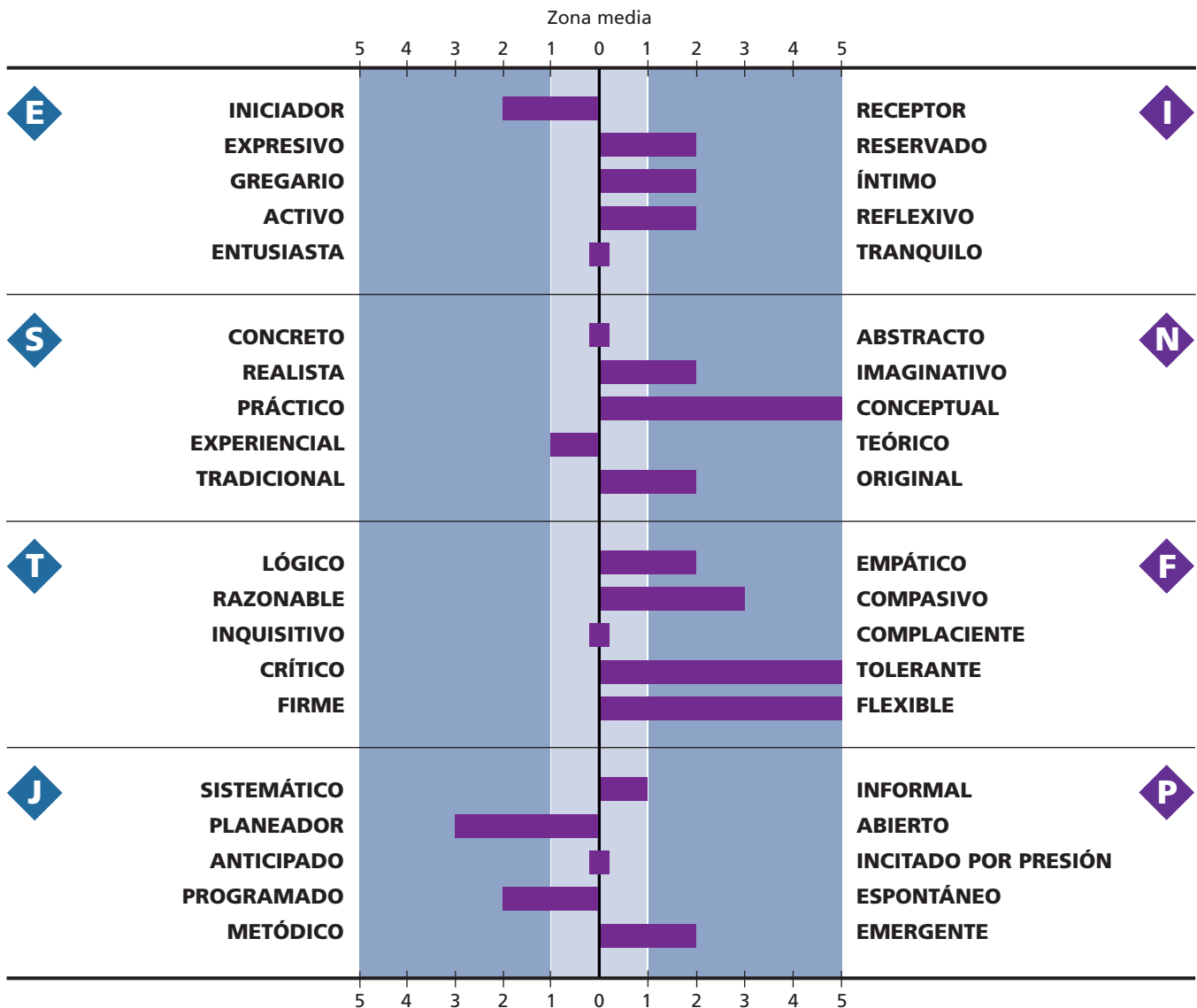
Leer acerca del tipo y el observarse a sí mismo y a los demás desde la perspectiva del tipo enriquecerá su comprensión sobre los diferentes tipos de personalidad y fomentará los usos constructivos de dichas diferencias.

## Generalidades sobre sus resultados

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

Los INFP tienden a ser discretamente compasivos, empáticos, adaptables y leales. Rara vez comparten sus intereses e ideales profundos, hasta que conocen bien a alguien. Se preocupan por el aprendizaje, las ideas y proyectos personales, pero pueden estar demasiados absortos en lo que están haciendo para ser sociables.

### RESULTADOS DE LAS 20 FACETAS DE INSTRUMENTO DEL STEP II™



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

Emprendedor,  
Planifica, Sigue una planificación

**INFP**



CPP, Inc.

800-624-1765 | www.cpp.com

©Toda la información sobre los derechos de autor aparece en la página 1.

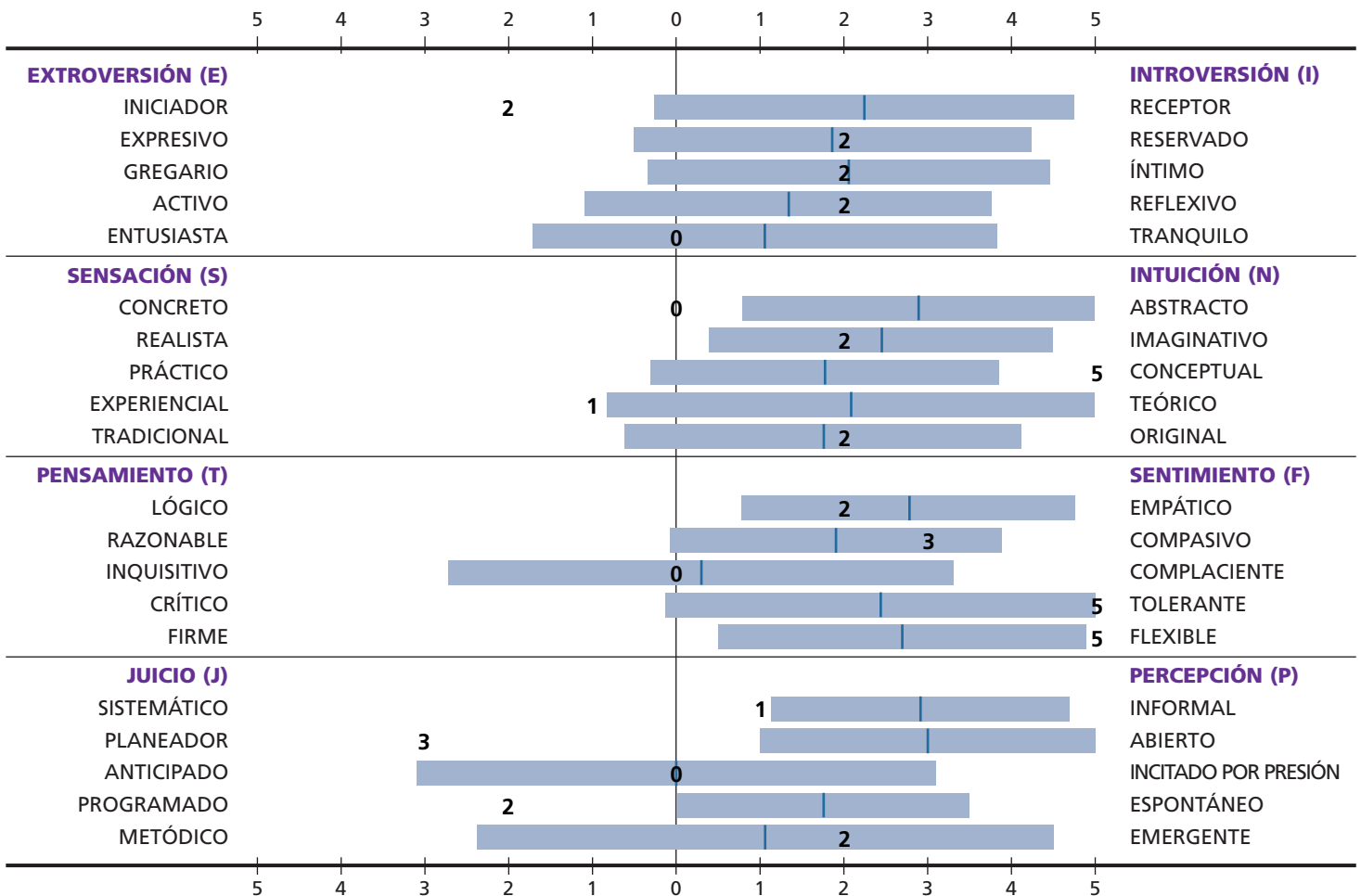
## Resumen de la interpretación

### ÍNDICE DE CLARIDAD DE LAS PREFERENCIAS PARA EL TIPO REPORTADO: INFP

<b>Introverso:</b> Leve (3)	<b>Intuitivo:</b> Leve (3)	<b>Sentimental:</b> Moderado (15)	<b>Evalúa:</b> Leve (5)
--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------	----------------------------

### PUNTAJES DE LA FACETA Y DEL RANGO PROMEDIO PARA LOS DEMÁS INFP

Las barras de los gráficos siguientes muestran el rango promedio de los puntajes obtenidos para los INFP 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 INFP. Los números en negrita muestran los puntajes de los encuestados.



### ÍNDICE DE POLARIDAD: 49

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: 0

