

Informe interpretativo

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



Informe preparado por
JUSTIN DAWKINS
13 de Abril, 2011



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

Evaluación de la personalidad de MBTI®

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

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

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

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

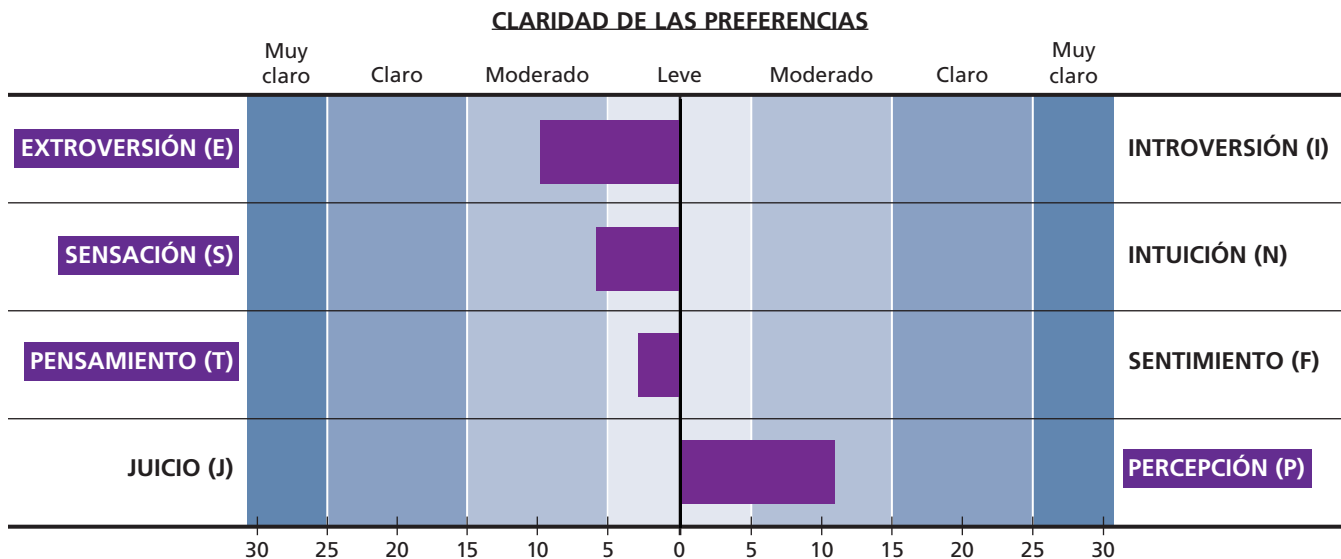
El instrumento de MBTI no mide sus destrezas o habilidades en ninguna área. Más bien es una ayuda para tomar conciencia de su estilo particular y entender mejor y apreciar las maneras de ayudar que cada persona posee.

SU INFORME INCLUYE

- Resultados del Step I™
- Resultados de la faceta del Step II™
- Aplicación del Step II™ Resultados de Comunicación
- Aplicación del Step II™ Resultados de la manera de tomar decisiones
- Aplicación del Step II™ Resultados de administración de cambios
- Aplicación del Step II™ Resultados de administración de conflictos
- Cómo las partes de su personalidad trabajan conjuntamente
- Integración de la información del Step I™ y Step II™
- Utilización del tipo para lograr una comprensión
- Generalidades sobre sus resultados

Resultados del Step I™

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



Su tipo resultante es
ESTP
(Extroversión, Sensación, Pensamiento, Percepción)

Los ESTP suelen ser capaces de ver las necesidades actuales. Son realistas y rápidamente evalúan las situaciones y buscan soluciones que funcionen. No se bloquean necesariamente por las normas, sino que adaptan las normas a la situación actual.

Al darse cuenta de los detalles y hechos, los ESTP confían en las experiencias más que en las teorías para saber lo que es importante. Son curiosos y de mente abierta, y a menudo toleran las diferentes maneras de hacer las cosas.

Prefieren probar las cosas ellos mismos en vez de simplemente escuchar los consejos y soluciones a los problemas de los demás. Buscan los principios a seguir en sus experiencias y en las de aquellos a quienes respetan. Rápidamente aplican la lógica y avanzan a la situación siguiente.

Los ESTP tratan de hacer la vida divertida y a menudo disfrutan de los bienes materiales, así como de la actividad física. Piensan que la vida es para vivirla, no para analizarla en profundidad, y por eso no permanecen quietos esperando. Se centran en el aquí y ahora.

Los ESTP se sienten satisfechos en un ambiente de trabajo que valore la realidad, acción, eficiencia y adaptabilidad. La gente puede contar con ellos para centrarse en la situación actual y tomar las cosas como vienen, mientras buscan e implementan posteriormente una solución.

¿ESTE TIPO ES EL APROPIADO?

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

Resultados de la faceta del Step II™

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

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

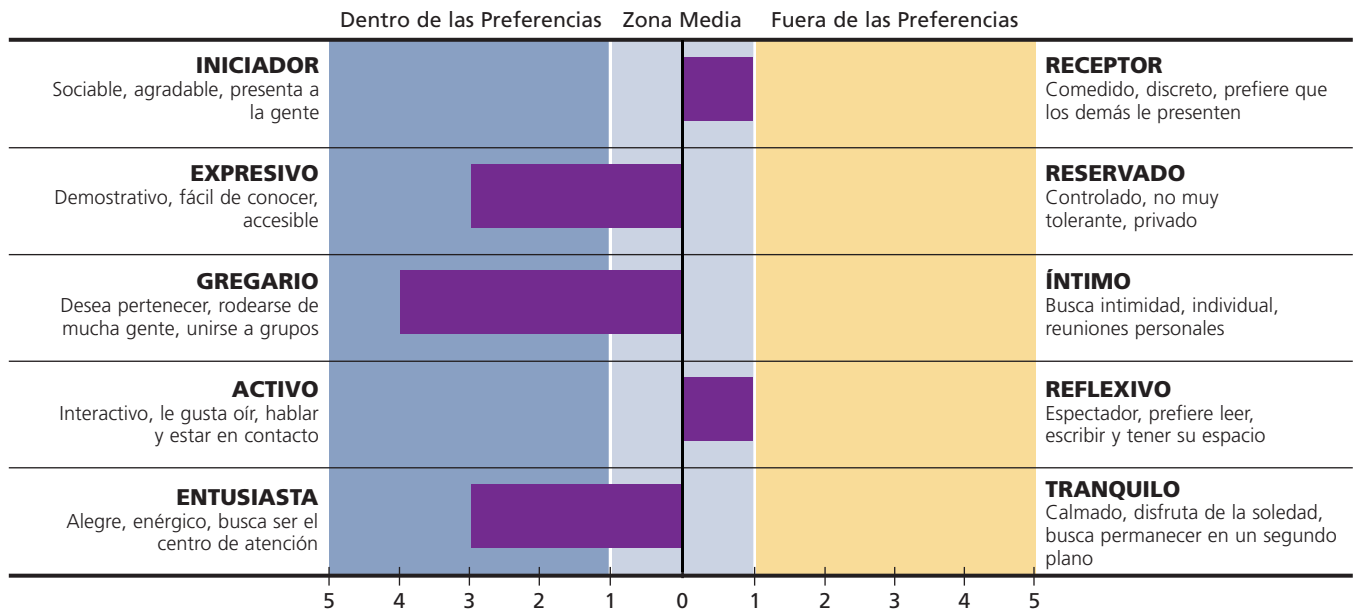
Debajo del gráfico hay declaraciones que describen las características de cada resultado dentro y fuera de las preferencias y de la zona media. Si una serie de declaraciones parece no corresponderle, es posible que le describa mejor el polo opuesto o la zona media. Para entender una faceta del polo opuesto,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

- Iniciará conversaciones en situaciones sociales con personas que ya conoce o si su posición se lo requiere.
- Se siente cómodo en situaciones sociales familiares, y muy incómodo en grandes reuniones sociales.
- Está dispuesto a presentar a la gente entre sí, si nadie más lo hace y es necesario presentarlas.

Expresivo (dentro de las preferencias)

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

Gregario (dentro de las preferencias)

- Disfruta estar con los demás y no le gusta estar solo.
- Es socialmente ecuánime tanto con extraños como con amigos.
- Hace pocas distinciones entre amigos y conocidos.
- Se une a grupos para disfrutar del sentido de pertenencia.
- Siente que ser popular y aceptado es importante.
- Desean que les inviten a participar en actividades, incluso si no están realmente interesados en ellas.
- Tiene muchos conocidos.

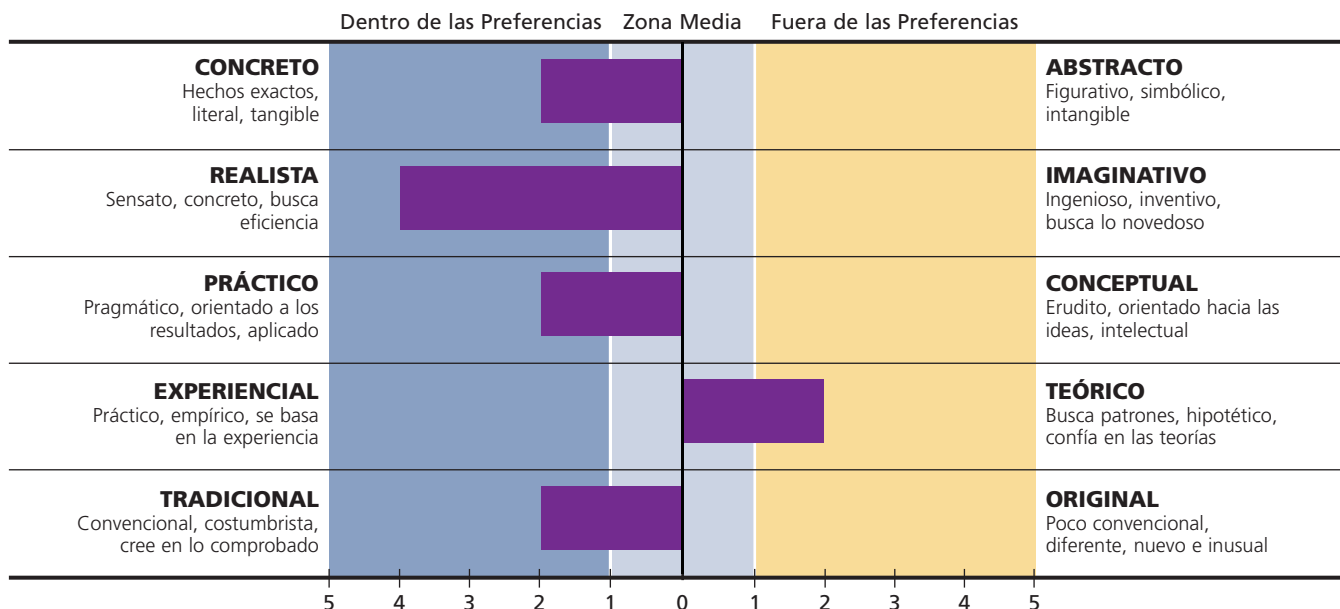
Activo-Reflexivo (zona media)

- Habla en persona sobre la información personal y comunica la información técnica por escrito.
- Prefiere aprender nuevas temáticas a través de un contacto cara a cara.
- Puede sentirse a gusto participando activamente en eventos u observándolos en silencio.
- Si el tema le es familiar, prefiere aprender más leyendo.

Entusiasta (dentro de las preferencias)

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

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



Concreto (dentro de las preferencias)

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

Realista (dentro de las preferencias)

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Se enorgullece de su sentido común y capacidad para evaluar de manera realista las situaciones. ■ Valora la eficiencia, practicidad y rentabilidad. ■ Aprecia las experiencias directas y los resultados tangibles. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Cree que las buenas técnicas conducen a buenos resultados. ■ Es visto como realista y prudente. |
|---|--|

Práctico (dentro de las preferencias)

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Encuentra más interesante aplicar las ideas que las ideas en sí. ■ Necesita ver la aplicación de una idea para entenderla. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se impacienta escuchando ideas si el uso práctico no es el resultado final. ■ Prefiere la utilidad práctica a la curiosidad intelectual. |
|---|---|

Teórico (fuera de las preferencias)

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Siente curiosidad sobre cómo se relacionan entre sí las partes del mundo. ■ Se siente atraído por las explicaciones teóricas. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Le gusta buscar patrones entre los detalles y encontrar la manera de unir las cosas. ■ Se interesa en la teoría no para su propio bien, sino por el modo en que puede ser útil. |
|--|--|

Tradicional (dentro de las preferencias)

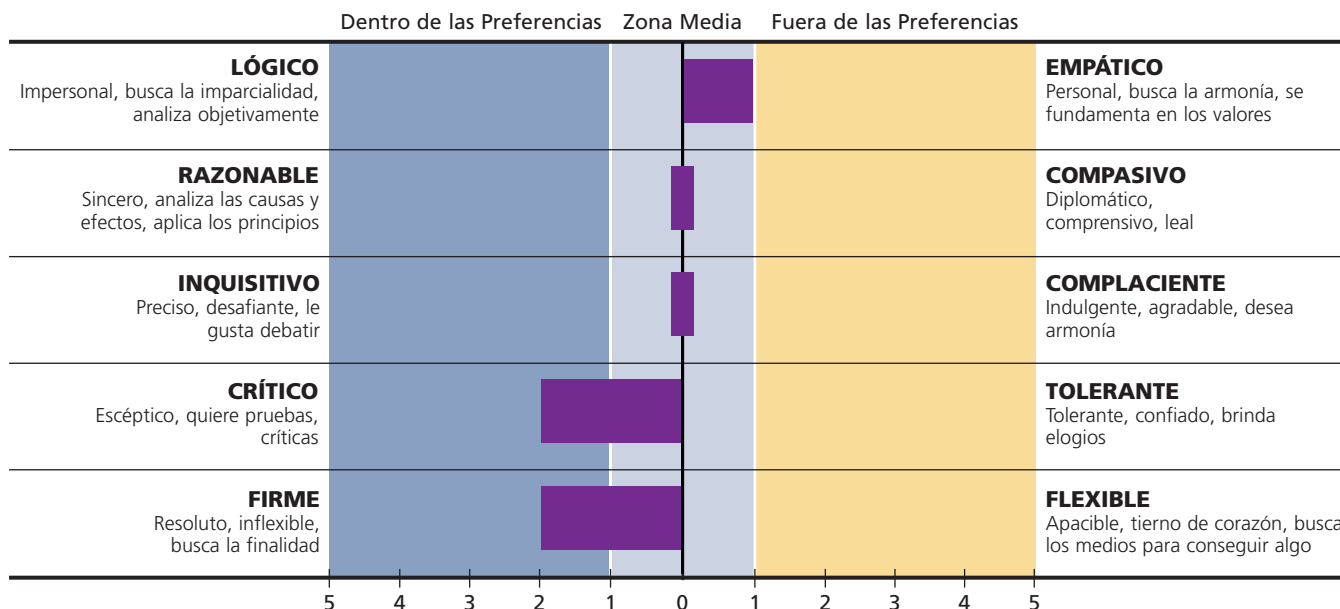
- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Se identifica fuertemente con lo que le es familiar. ■ Se siente cómodo con lo empírico, porque le proporciona un precedente a seguir. ■ Admira y apoya a las instituciones y métodos establecidos. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Es reacio a cambiar las cosas que están funcionando bien. ■ Disfruta participar en las tradiciones en el trabajo y en casa. |
|---|--|

PENSAMIENTO (T)

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

SENTIMIENTO (F)

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



Lógico–Empático (zona media)

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

Razonable–Compasivo (zona media)

- Toma decisiones basándose tanto en las inquietudes de los demás como en la lógica de la situación.
- A veces es visto como ambivalente.
- Puede vacilar a la hora de tomar una decisión si el utilizar los criterios objetivos lastimará a alguien importante para usted.

Inquisitivo–Complaciente (zona media)

- Hace preguntas sólo en las áreas de interés.
- Cuestiona y manifiesta su desacuerdo utilizando un estilo que no es ni polémico ni conciliador.
- Se reserva las preguntas hasta que los demás hayan tenido una oportunidad.
- Se torna más polémico y directo cuando peligran un valor importante.

Crítico (dentro de las preferencias)

- Es argumentativo y escéptico.
- Casi no pone las emociones en sus interacciones.
- Toma poco por sentado y concede muy poco.
- Le gusta aclarar lo que está mal, ya que nada es perfecto.
- Le gusta criticar y se sorprende cuando los demás no aceptan sus críticas como justificadas y útiles.
- Participa en la evaluación más que en la crítica cuando está en su mejor momento.

Firme (dentro de las preferencias)

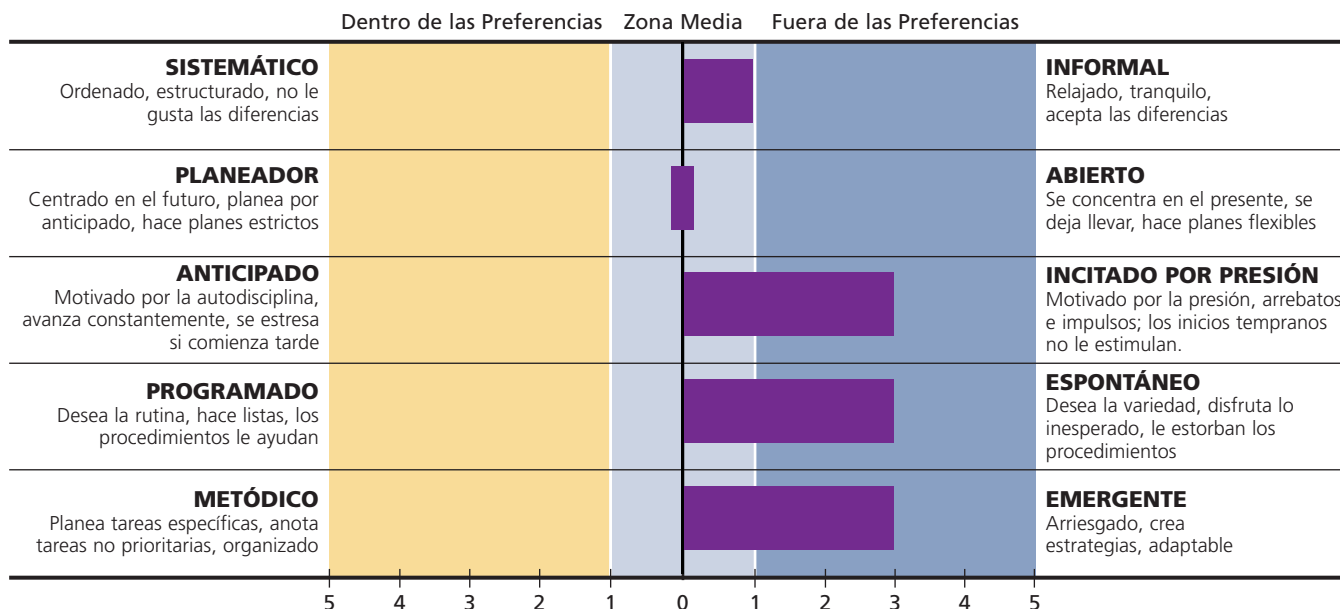
- Le gusta utilizar la presión intelectual e interpersonal para salirse con la suya.
- Se concentra firmemente en la consecución de sus objetivos.
- Puede asumir que no hay alternativas o que las disponibles no funcionarán.
- Está orientado a los resultados y se siente cómodo concentrándose en el resultado final.
- No presta mucha atención a las emociones de las personas y puede ser visto como frío.

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.

Planeador-Abierto (zona media)

- Le gusta planear en el trabajo y ser flexibles en casa, o viceversa.
- Puede planear objetivos personales importantes pero no todo.
- Pueden ir y venir entre disfrutar del aquí y ahora y la planificación para el futuro.

Incitado por presión (dentro de las preferencias)

- Encuentra que las presiones de tiempo le ayudan a hacer mejor las cosas.
- Se aburre fácilmente cuando no está haciendo algo.
- Disfruta hacer malabares con varias tareas, trasladándose rápidamente de una a otra.
- Se siente más creativo bajo presión de una fecha límite y le gusta ser tomado por sorpresa.
- Encuentra que su mente está trabajando en una tarea asignada, incluso aunque no haya nada sobre papel.
- Necesita saber cuán tarde puede comenzar en verdad para llegar a la fecha límite.
- Encuentra que el éxito utilizando este enfoque depende de una excelente sincronización de algunas habilidades de planificación.

Espontáneo (dentro de las preferencias)

- Disfruta la libertad y la apertura a nuevas experiencias.
- Se siente mejor cuando tiene la libertad de trabajar espontáneamente.
- Se siente incómodo con las rutinas y las ve como restricciones.
- Siente que la rutina interfiere con su capacidad para responder a las oportunidades inesperadas.
- No le gusta programar su creatividad.

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
Iniciador-Receptor Intermedio	Esté dispuesto a presentar a las personas entre sí, si nadie más lo hace.	Sea sensible a la situación al decidir si toma la iniciativa o adopta una posición receptiva.
Expresivo	Diga lo que está en su mente a cualquiera que le escuche.	Reconozca cuando no es importante decir lo que está en su mente y no lo diga.
Activo-Reflexivo Intermedio	Se siente cómodo interactuando en persona u observando en silencio, dependiendo de las circunstancias.	Preste atención a los estilos de aquellos con los que están interactuando y trate de igualar ese estilo.
Entusiasta	Fácilmente muestre entusiasmo por el tema en cuestión.	Tenga cuidado de no abrumar y anular a los demás; asegúrese de pedir un aporte.
Concreto	Hable sobre el aquí y ahora en detalle.	Esté abierto a las deducciones que puedan surgir de los detalles.
Inquisitivo-Complaciente Intermedio	Haga algunas preguntas cómodamente mientras eso no dificulte el consenso del grupo.	Elija cuidadosamente cuando necesita estar de acuerdo o cuando necesita hacer preguntas.
Crítico	Naturalmente adopte una postura crítica con casi todo.	Reconozca que los demás pueden tomar sus críticas como personales y aclare cuando esta no es su intención.
Firme	Encarne la frase, "¡Sigamos adelante!"	Sepa que a veces su forma de seguir adelante puede ser inadecuada para la situación.
Emergente	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;">SENSACIÓN</p> <p>Concreto: <i>¿Qué sabemos? ¿Cómo lo sabemos?</i></p> <p>Realista: <i>¿Cuáles son los costos reales?</i></p> <p>Práctico: <i>¿Funcionará?</i></p> <p>Experiencial: <i>¿Me puede mostrar cómo funciona?</i></p> <p>Tradicional: <i>¿Hay algo que realmente necesitemos cambiar?</i></p>	<p style="text-align: center;">INTUICIÓN</p> <p>Abstracto: <i>¿Qué otra cosa podría significar esto?</i></p> <p>Imaginativo: <i>¿Qué más se nos puede ocurrir?</i></p> <p>Conceptual: <i>¿Qué otras ideas interesantes hay?</i></p> <p>Teórico: <i>¿Cómo se interconecta todo?</i></p> <p>Original: <i>¿Cómo hacer esto de una manera nueva?</i></p>
<p style="text-align: center;">PENSAMIENTO</p> <p>Lógico: <i>¿Cuáles son los pros y los contras?</i></p> <p>Razonable: <i>¿Cuáles son las consecuencias lógicas?</i></p> <p>Inquisitivo: <i>¿Pero qué hay de...?</i></p> <p>Crítico: <i>¿Qué hay de malo en esto?</i></p> <p>Firme: <i>¿Por qué no lo estamos llevando a cabo?</i></p>	<p style="text-align: center;">SENTIMIENTO</p> <p>Empático: <i>¿Qué es lo que nos gusta y lo que no nos gusta?</i></p> <p>Compasivo: <i>¿Qué impacto tendrá esto en la gente?</i></p> <p>Complaciente: <i>¿Cómo podemos hacer a todos felices?</i></p> <p>Tolerante: <i>¿Cuál es el beneficio de esto?</i></p> <p>Flexible: <i>¿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 Intermedio con una subyacente preferencia por Pensamiento.
Este estilo significa que suele

- Prestar atención a las perspectivas Pensamiento y Sentimiento cuando considera y, de hecho, toma decisiones.
- Tomar decisiones desde cualquier punto de vista, dependiendo de las circunstancias.
- En ocasiones recordar una buena decisión, pero a veces lamentar la decisión y el modo en que fue tomada.
- Sentirse mejor en situaciones ambiguas, basando sus decisiones en el análisis lógico, ya que concuerda con su preferencia general.

CONSEJOS

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

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

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

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

Aplicación del Step II™ Resultados de administración de cambios

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

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

Para ayudarle a los demás a cambiar,

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

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

Resultado de su faceta	Estilo de administración de cambios	Mejora de la administración de cambios
Expresivo	Comparta con libertad sus sentimientos sobre el cambio con los demás.	Limite su expresividad a aquellos que aprecian su estilo; les da tiempo a los demás para pensar las cosas.
Gregario	Discuta los cambios y su impacto en usted con la mayor cantidad de personas posibles.	Tome en cuenta que el interés de las personas varía en cuanto a lo que tiene que decir, y por lo tanto sea selectivo en con quien habla.
Concreto	Puede quedar atascado en algunos aspectos del cambio e ignorar otros.	Pídale a alguien que le ayude a salir de los hechos y detalles para considerar las posibilidades razonables.
Realista	Concéntrese en los aspectos de sentido común del cambio.	Tenga en cuenta que los resultados de sentido común pueden no ser evidentes de inmediato.
Teórico	Ponga el cambio dentro de un sistema teórico.	Reconozca que las experiencias de las personas tal vez no puedan explicarse adecuadamente por su teoría.
Tradicional	Espera que muchas de las maneras establecidas de hacer las cosas continúen así.	Acepte que algunos cambios son necesarios y pueden promover la continuidad a largo plazo.
Firme	Adoptará o se resistirá activamente al cambio, dependiendo de si está de acuerdo con él.	De un paso atrás y examine si con su postura en verdad obtendrá lo que desea a largo plazo.
Planeador-Abierto Intermedio	Le gusta saber las direcciones generales que los cambios pueden tomar, pero no necesitan conocer todos los planes.	Preste atención a si el plan necesita más especificaciones o no.
Emergente	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
Expresivo	Discuta el conflicto y sus reacciones emocionales inmediatamente.	Tome en cuenta que aunque los demás pueden no decir lo que piensan de inmediato, les puede parecer muy importante el tema.
Gregario	Involucre a todas las personas pertinentes para resolver el conflicto, no sólo a los que conoce bien.	Respete la necesidad de algunas personas de permanecer al margen hasta que estén listas para participar.
Inquisitivo– Complaciente Intermedio	Haga algunas preguntas para aclarar la situación antes de llegar a un acuerdo.	Tome precauciones para que su estilo de interrogar no parezca polémico.
Crítico	Señale todo lo que aún está mal y hay que corregir.	Tenga en cuenta que su estilo puede molestar a los demás e intente volver atrás y ser más aceptador.
Firme	Promueva la resolución del conflicto de inmediato para que se pueda avanzar.	Reconozca que los retrasos en la puesta en marcha pueden ser necesarios para alcanzar la meta.
Incitado por presión	Acapara la presión del trabajo en el último minuto, por lo que no reconoce que puede surgir el conflicto con este estilo.	Utilice su estilo cuando trabaje solo, pero establezca fechas límites más tempranas para usted cuando otros dependen de usted para terminar las tareas.

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 Pensamiento Intermedio. Es probable que le preste atención a la lógica de la situación, a las personas involucradas y a sus sentimientos. Para que pueda manejar los conflictos con más eficacia, tenga en cuenta estos aspectos, pero tenga presente más el aspecto lógico porque por lo general usted prefiere pensar.

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 ESTP:



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 ESTP utilizan

- La Sensación, sobre todo externamente, para notar los hechos y detalles importantes.
- El Pensamiento, sobre todo internamente, para analizar y sacar conclusiones a través de la lógica.

UTILIZANDO SUS PROCESOS MENOS FAVORECIDOS

Cuando utiliza con frecuencia las partes menos preferidas de su personalidad, Sentimiento e Intuición, recuerde que está trabajando fuera de su zona natural de confort. Puede sentirse incómodo, cansado o frustrado en estos momentos. Como ESTP, puede llegar a concentrarse excesivamente en las realidades del momento al principio, y luego sentirse abrumado por miedo a las posibilidades y explicaciones internas.

Para recuperar un poco de equilibrio, intente lo siguiente:

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

UTILIZANDO SU TIPO DE MANERA EFECTIVA

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

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

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

Como ESTP,

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

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

CÓMO LAS FACETAS PUEDEN AYUDARLE A SER MÁS EFICAZ

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

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

Estos son dos ejemplos de cómo aplicar estos consejos.

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

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

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



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

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

Utilizando el tipo para lograr una comprensión

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

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

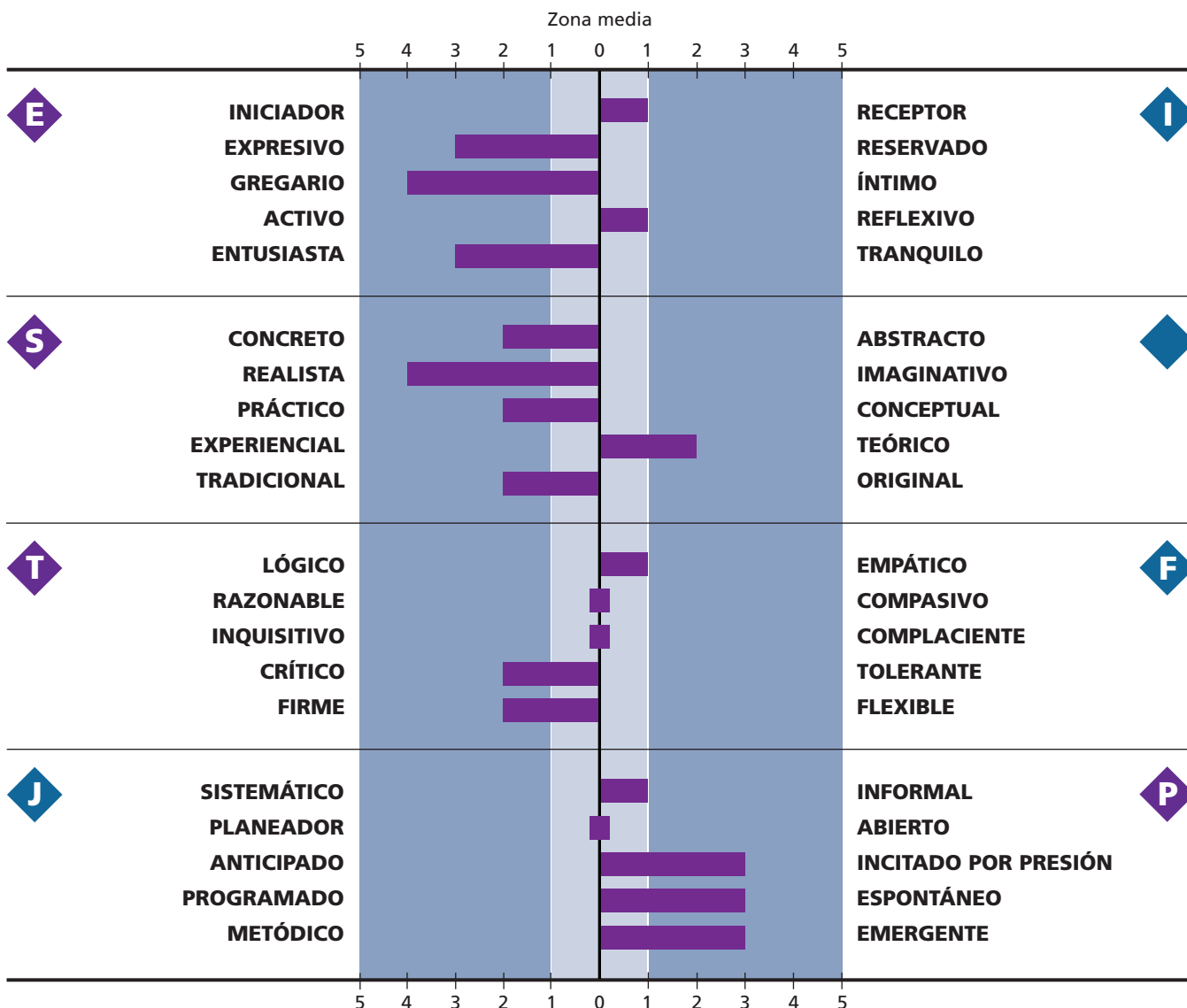
Leer acerca del tipo y el observarse a sí mismo y a los demás desde la perspectiva del tipo enriquecerá su comprensión sobre los diferentes tipos de personalidad y fomentará los usos constructivos de dichas diferencias.

Generalidades sobre sus resultados

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

Los ESTP tienden a ser de trato fácil, adaptables y realistas orientados a la acción. Les gusta resolver los problemas in situ. No se preocupan mucho sobre el futuro, más bien disfrutan de lo que sucede en el momento. Prefieren la acción a las largas explicaciones. Se sienten más cómodos con las cosas reales que pueden controlarse, separarse y volver a juntar.

RESULTADOS DE LAS 20 FACETAS DE INSTRUMENTO DEL STEP II™



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



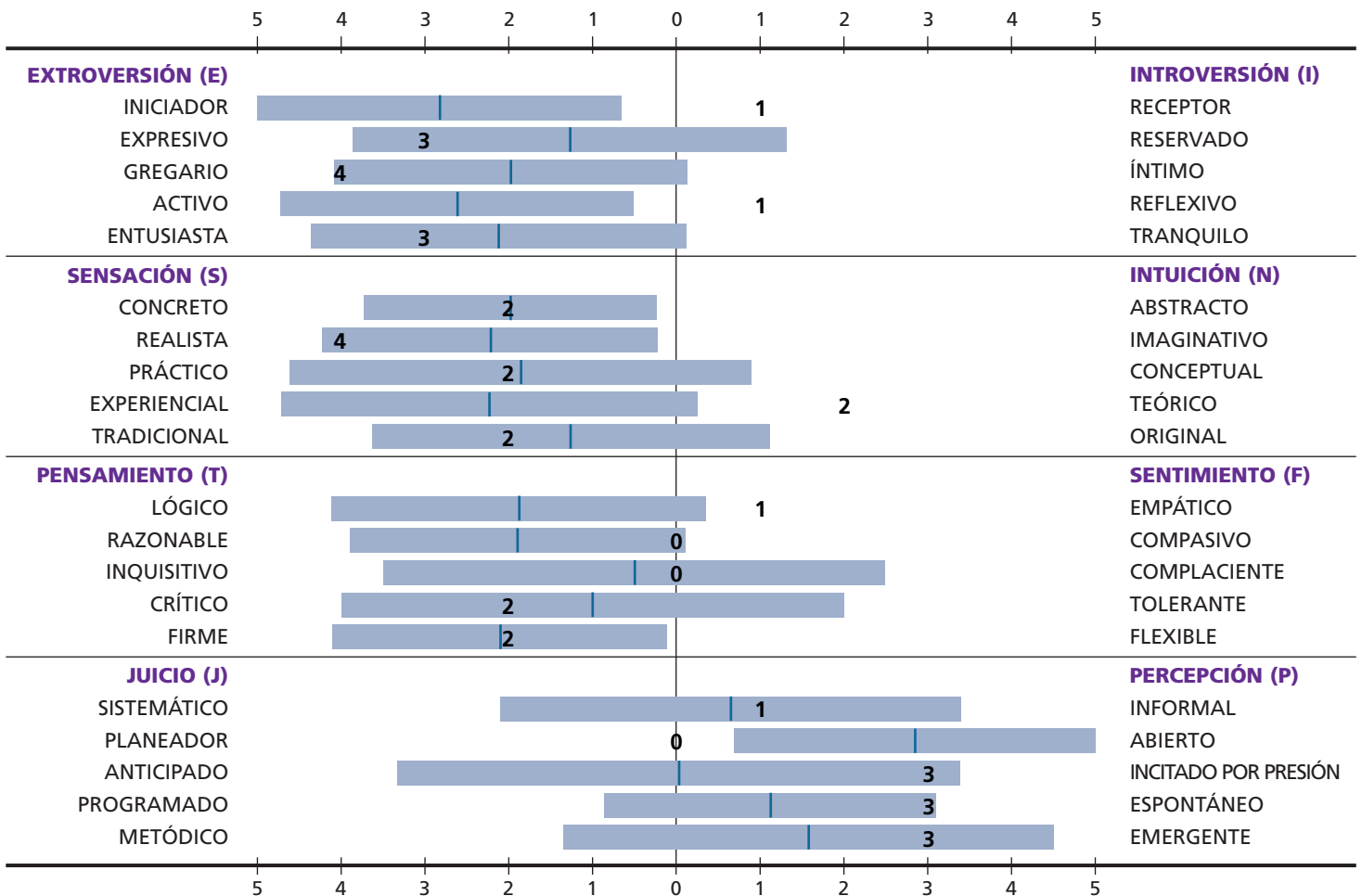
Resumen de la interpretación

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

Extrovertido: Moderado (10)	Sensorial: Moderado (6)	Pensante: Leve (3)	Perceptivo: Moderado (11)
---------------------------------------	-----------------------------------	------------------------------	-------------------------------------

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

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



ÍNDICE DE POLARIDAD: 45

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

Número de respuestas omitidas: 1

