

Edición Europea

Informe de interpretación

de Naomi L. Quenk, Ph. D., y Jean M. Kummerow, Ph.D.



Informe elaborado para

JOHN SMITH



OPP Ltd | +44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Paso II™ (Form Q) Informe de interpretación El Copyright 2001, 2003 pertenece a Peter B. Myers y Katharine D. Myers. Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación podrá reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación ni transmitirse de ninguna forma, manera o medio, electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros, sin consentimiento previo por escrito de CPP, Inc., para otros motivos que no sean el uso del servicio de valoración electrónica OPP Ltd. Esta publicación no podrá ser revendida, alquilada, prestada, intercambiada, dada o entregada a terceros de ninguna otra manera. Ni el comprador, ni cualquier usuario de la prueba individual empleado por o en cualquier caso contratado por el comprador pueden actuar como agente, canal de distribución o proveedor de esta publicación. Distribuido bajo licencia del Editor, CPP, Inc., EE.UU. Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Paso I, Paso II y el logotipo de MBTI son marcas comerciales o marcas registradas de Myers & Briggs Foundation en los EE. UU. y otros países. El logotipo CPP es una marca comercial o marca registrada de CPP, Inc., en los EE. UU. y otros países. OPP tiene licencia para usar las marcas comerciales en Europa.

La evaluación de personalidad MBTI®

Este informe del Paso II™ es una descripción personalizada y profunda de sus preferencias personales, derivada de sus respuestas al Myers-Briggs Type Indicator® Paso II en su edición europea. Incluye sus resultados para el Paso I™ (su tipo de cuatro letras), junto con los resultados del Paso II, que muestran algunos de los modos genuinos en los que usted expresa su tipo del Paso I.

El MBTI® es un instrumento que Isabel Myers y Katharine Briggs desarrollaron como aplicación de la teoría de tipos psicológicos de Carl Jung. Esta teoría sugiere que tenemos diferentes modos de obtener energía (Extroversión o Introversión), de recoger información o de tomar conciencia de ella (Sensación o Intuición), de decidir o llegar a una conclusión sobre esa información (Pensamiento o Sentimiento), y de tratar con el mundo que nos rodea (Juicio o Percepción).

<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Extroversión, se centra en el mundo exterior para obtener energía interactuando con la gente o haciendo cosas. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Introversión, se centra en el mundo interior y obtiene energía mediante el reflejo de la información, las ideas o los conceptos.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Sensación, usted constata y confía en los hechos, detalles y realidades del presente. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Intuición, usted presta atención y confía en las interrelaciones, las teorías y las posibilidades futuras.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Pensamiento, toma decisiones utilizando el análisis lógico y objetivo. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Sentimiento, toma decisiones para crear armonía al aplicar valores centrados en la persona.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Juicio, tiende a ser organizado y metódico, y toma las decisiones rápido. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Si usted tiene una preferencia por Percepción, tiende a ser flexible y adaptable y a mantener sus opciones abiertas tanto como sea posible.

Se cree que todo el mundo utiliza estas 8 partes de su personalidad pero que cada uno prefiere una de cada área, del mismo modo que usted prefiere de manera natural utilizar una mano en vez de la otra. No hay ninguna preferencia que sea mejor o más deseable que la contraria.

El instrumento MBTI no es una medida de sus capacidades o habilidades en un área. Intenta, más bien, ayudarle a tomar conciencia de su estilo particular, y a apreciar y comprender mejor los puntos en que las personas se diferencian las unas de las otras.

SU INFORME CONTIENE

Sus resultados del Paso I™

Sus facetas del Paso II™

La aplicación del Paso II™ en la comunicación

La aplicación del Paso II™ en la toma de decisiones

La aplicación del Paso II™ en la gestión de cambios

La aplicación del Paso II™ en la gestión de conflictos

De qué forma las partes de su personalidad trabajan juntas

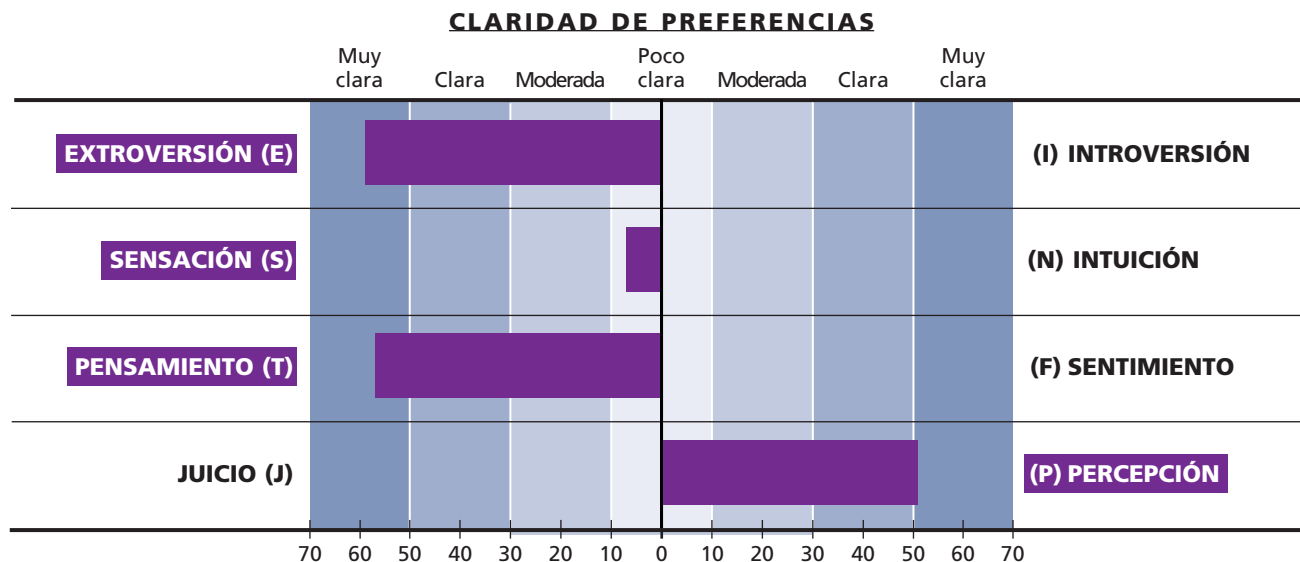
La integración del Paso I™ y del Paso II™

Uso del tipo para aumentar el nivel de comprensión

Visión general de sus resultados

Sus resultados del Paso I™

El gráfico que se muestra a continuación y los siguientes párrafos le proporcionan información sobre su tipo de personalidad. Cada una de las cuatro preferencias que usted indicó se muestra con una barra. Cuanto más larga sea la barra, más claramente ha expresado usted su preferencia.



Su tipo de personalidad es
ESTP
 (Extroversión, Sensación, Pensamiento, Percepción)

Las personas del tipo ESTP son normalmente capaces de ver las necesidades presentes. Evalúan las situaciones de manera rápida y realista, y buscan soluciones adecuadas. No se encuentran necesariamente sometidas a las normas sino que las adaptan a la situación actual.

Al darse cuenta de los detalles y de los hechos, las personas ESTP confían más en la experiencia que en la teoría para dirimir lo que es importante de lo que no. Son personas curiosas y de mente abierta y, a menudo, tolerantes con las diferentes maneras de hacer las cosas.

Prefieren intentar las cosas ellas mismas en vez de escuchar el consejo y las soluciones a problemas que proponen otros. Buscan los principios que les guían en sus experiencias y los que respetan de las experiencias de otros. Pueden aplicar la lógica rápidamente y pasar a una nueva situación.

Las personas del tipo ESTP intentan hacer la vida divertida y, a menudo, disfrutan de las posesiones materiales y de la actividad física. Su actitud es la de que la vida está ahí para vivirla, no analizarla en profundidad y, por eso, no van a ser ellas las que se queden sentadas. Se centran en la inmediatez.

Las personas ESTP están probablemente más satisfechas cuando trabajan en un ambiente que valora el realismo, la acción, la eficiencia y la flexibilidad. La gente puede contar con este tipo de personas para centrarse en la situación actual y tomarse las cosas como vienen, mientras se busca una solución y después se implementa.

¿SE AJUSTA A USTED ESTE TIPO DE PERSONALIDAD?

Anote las partes de la descripción anterior que encajan con usted y las que no. Sus resultados del Paso II en las próximas páginas pueden ayudarle a aclarar las áreas que no le describen bien. Si el tipo del Paso I que usted proporcionó no se corresponde con usted, los resultados del Paso II le pueden sugerir un tipo diferente que se ajuste más a usted.

Sus facetas del Paso II™

Su personalidad es compleja y dinámica. El Paso II describe en parte esta complejidad al mostrarle los resultados en cinco partes o *facetas* diferentes de las cuatro parejas de preferencias opuestas del instrumento MBTI que se muestran a continuación.

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

Al revisar sus resultados, tenga en cuenta que:

- Cada faceta tiene dos polos opuestos. Es más probable que se favorezca el polo que está en el mismo lado que su preferencia general (un *resultado dentro* de la preferencia). Por ejemplo, el polo de Iniciador si usted prefiere la Extroversión, o el polo Receptor si prefiere la Introversión.
- Para una faceta en particular, puede favorecer un polo opuesto a su preferencia global (un resultado *fuera de la preferencia*) o no mostrar preferencia por ningún polo (un resultado en *la zona media*).
- Saber las preferencias entre estas veinte facetas le puede ayudar a comprender mejor su forma singular de expresar y de experimentar su tipo.

CÓMO LEER LOS RESULTADOS DEL PASO II™

Las siguientes páginas le proporcionan información de cada grupo de facetas. Cada página tiene un gráfico de los resultados de sus facetas. El gráfico proporciona:

- Breves definiciones de las preferencias del Paso I del MBTI que se muestran.
- Los nombres de las cinco facetas de cada polo asociadas con cada preferencia MBTI y tres palabras descriptivas o frases de cada faceta.
- La barra muestra el polo que prefiere o la zona media. El largo de la barra indica cuán claro mostró usted esta preferencia por ese polo. Al mirar el gráfico, puede ver si su resultado en una faceta está dentro de preferencia (puntuación del 2 al 5 en el mismo lado que su preferencia), fuera de preferencia (puntuación del 2 al 5 en el lado opuesto de su preferencia), o en la zona media (puntuación del 0 al 1).

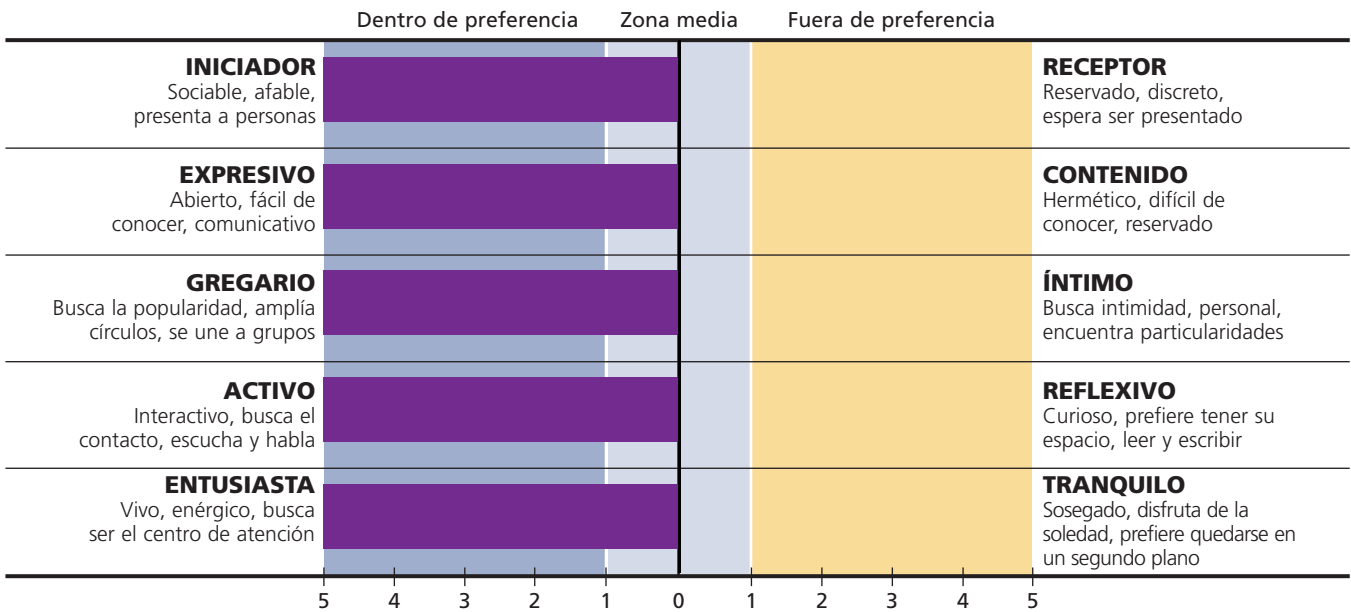
Debajo del gráfico hay frases que describen las características de cada resultado dentro de preferencia, fuera de preferencia o en la zona media. Para contrastar sus resultados, mire las tres palabras o frases que describen el polo opuesto de esa faceta en el gráfico en la parte superior de la página. Si una serie de afirmaciones no le parece apropiada, puede que a usted lo describan mejor según el polo opuesto o por la zona media.

EXTROVERSIÓN (E)

Canaliza la energía hacia el mundo exterior de las personas y los objetos

(I) INTROVERSIÓN

Canaliza la energía hacia el mundo interior de la experiencia y las ideas



Iniciador (dentro de preferencia)

- Usted es muy extrovertido en situaciones sociales, cuando ha de planificar y dirigir reuniones.
- Actúa como facilitador social, organizando la situación del modo que cree más oportuno.
- Lleva a cabo obligaciones sociales con tacto, presentando a las personas con naturalidad.
- Le gusta relacionar personas con intereses similares.
- Simplemente quiere que la gente interactúe.

Expresivo (dentro de preferencia)

- ¡Habla mucho!
- Le resulta fácil expresar sus sentimientos e intereses a los demás.
- La gente le considera alegre, cálido y con sentido del humor.
- Es fácil conocerlo.
- A veces se pregunta si ha hablado demasiado o si tal vez ha dicho cosas inapropiadas o quizás embarazosas.

Gregario (dentro de preferencia)

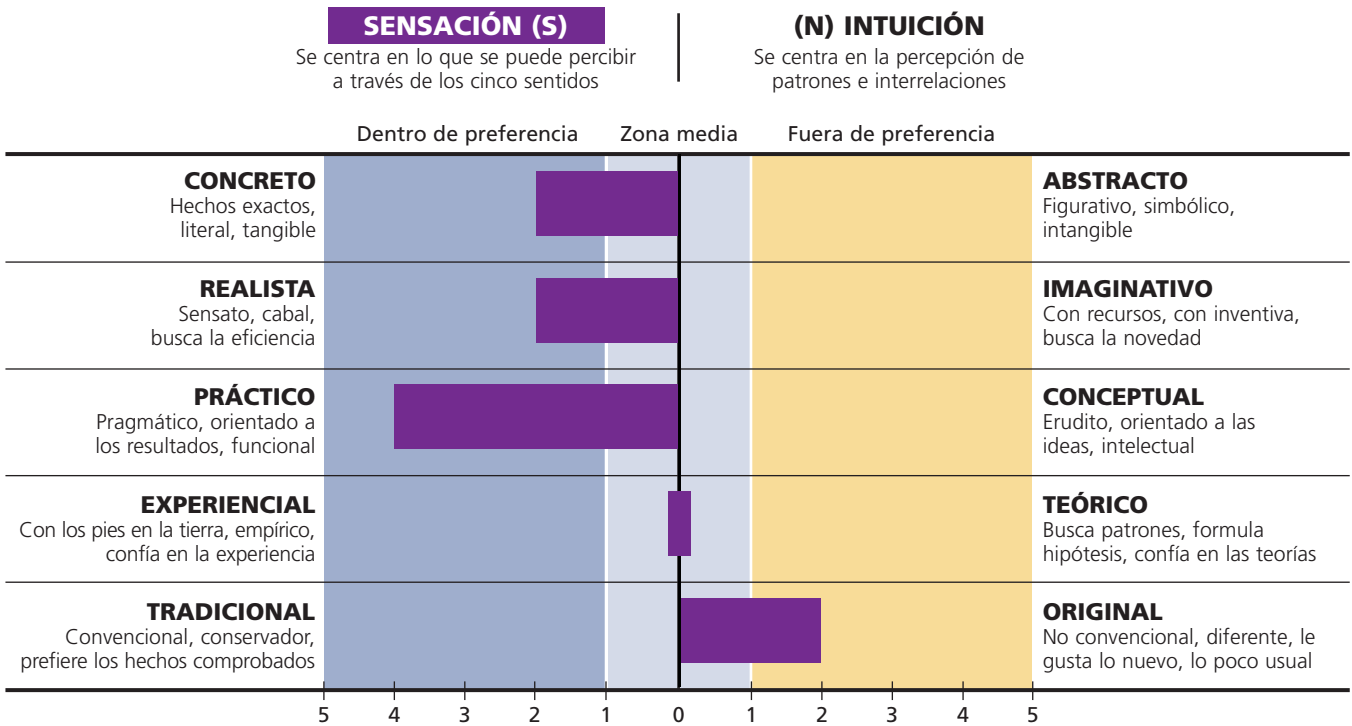
- Le gusta estar con personas y no soporta estar solo.
- Se siente socialmente integrado con extraños y con amigos.
- Hace algunas distinciones entre amigos y conocidos.
- Se une a grupos porque le gusta la sensación de pertenencia.
- Piensa que ser popular y aceptado es importante.
- Quiere que le pidan que participe en actividades, incluso cuando no le interesan.
- Tiene muchos conocidos.

Activo (dentro de preferencia)

- Prefiere la participación activa y la discusión antes que observar de forma pasiva y escuchar.
- Aprende mejor las cosas cuando hace y escucha preguntas que leyendo y escribiendo.
- Le gusta comunicarse en persona, ya sea cara a cara o por teléfono.
- Prefiere hablar a escribir sobre un tema.

Entusiasta (dentro de preferencia)

- Le gusta estar en el centro de la acción.
- A menudo busca ser el centro de atención.
- Muestra agudeza y sentido del humor cuando habla con la gente.
- Siente que la vida ha de ser emocionante.
- Encandila a los demás con su entusiasmo.
- Se aburre si no tiene nada que hacer, así que se busca una actividad y a menudo implica a los demás en el desarrollo de la misma.



Concreto (dentro de preferencia)

- Se basa en la realidad y confía en los hechos.
- Interpreta las cosas de manera literal.
- Es prudente con las deducciones.
- Puede parecerle difícil ver tendencias y vincular hechos de la visión general.
- Empieza con lo que usted sabe que es verdad y tiene todos los hechos en orden antes de avanzar.
- Puede que los demás le vean como alguien que se resiste a los cambios, aunque usted no lo vea de ese modo.

Realista (dentro de preferencia)

- Se enorgullece de su sentido común y de su habilidad para evaluar las situaciones con realismo.
- Valora la eficiencia, la practicidad y la efectividad.
- Aprecia las experiencias directas y los resultados tangibles.
- Cree que las técnicas adecuadas llevan a buenos resultados.
- Se le considera cabal y sensato.

Práctico (dentro de preferencia)

- Cree que la aplicación de las ideas es más interesante que las ideas mismas.
- Necesita ver la aplicación de la idea para entenderla.
- No tiene paciencia cuando se trata de escuchar otras ideas si estas no tienen un fin práctico.
- Antepone la utilidad práctica a la curiosidad intelectual.

Experiencial-teórico (zona media)

- Tiene un ligero interés en teorías que explican las cosas que son importantes para usted.
- No es muy probable que siga teorías con mucha profundidad.
- Ve las teorías como algo que explica los patrones que observa, pero está más interesado en ver cómo funcionan esos patrones.

Original (fuera de preferencia)

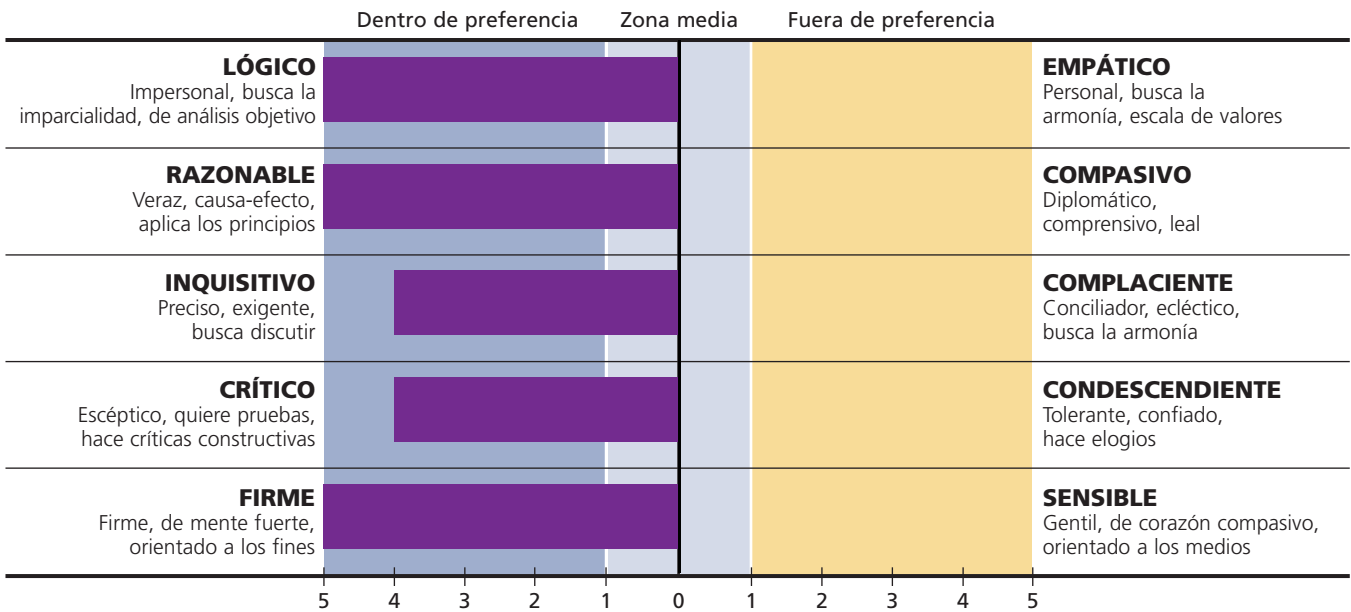
- Busca lo que puede ser mejor, novedoso o diferente.
- Le gusta ser original y diferente, pero no tanto como para salirse de la norma.
- La gente le considera tanto creativo como práctico.
- Puede que ocasionalmente sorprenda a los demás tomando otras direcciones novedosas.

PENSAMIENTO (T)

Basa las conclusiones en el análisis lógico centrándose en la objetividad

(F) SENTIMIENTO

Basa las conclusiones en los valores personales o sociales centrándose en la armonía



Lógico (dentro de preferencia)

- Cree que el análisis lógico es lo mejor para tomar decisiones.
- Usa el razonamiento secuencial, con reglas y premisas definidas, para alcanzar conclusiones consistentes.
- Usa datos firmes para tomar decisiones.
- Se centra en la causa y efecto.
- Le gusta mantener fronteras claras entre los problemas.
- Puede identificar fácilmente los pros y los contras de un problema.

Razonable (dentro de preferencia)

- Usa el razonamiento para tomar decisiones.
- Se plantea las situaciones como un observador imparcial.
- Es confiado y claro sobre sus objetivos y decisiones.
- Vive su vida con lógica, con premisas que llevan a conclusiones.
- Ve las situaciones de una manera objetiva y analítica.

Inquisitivo (dentro de preferencia)

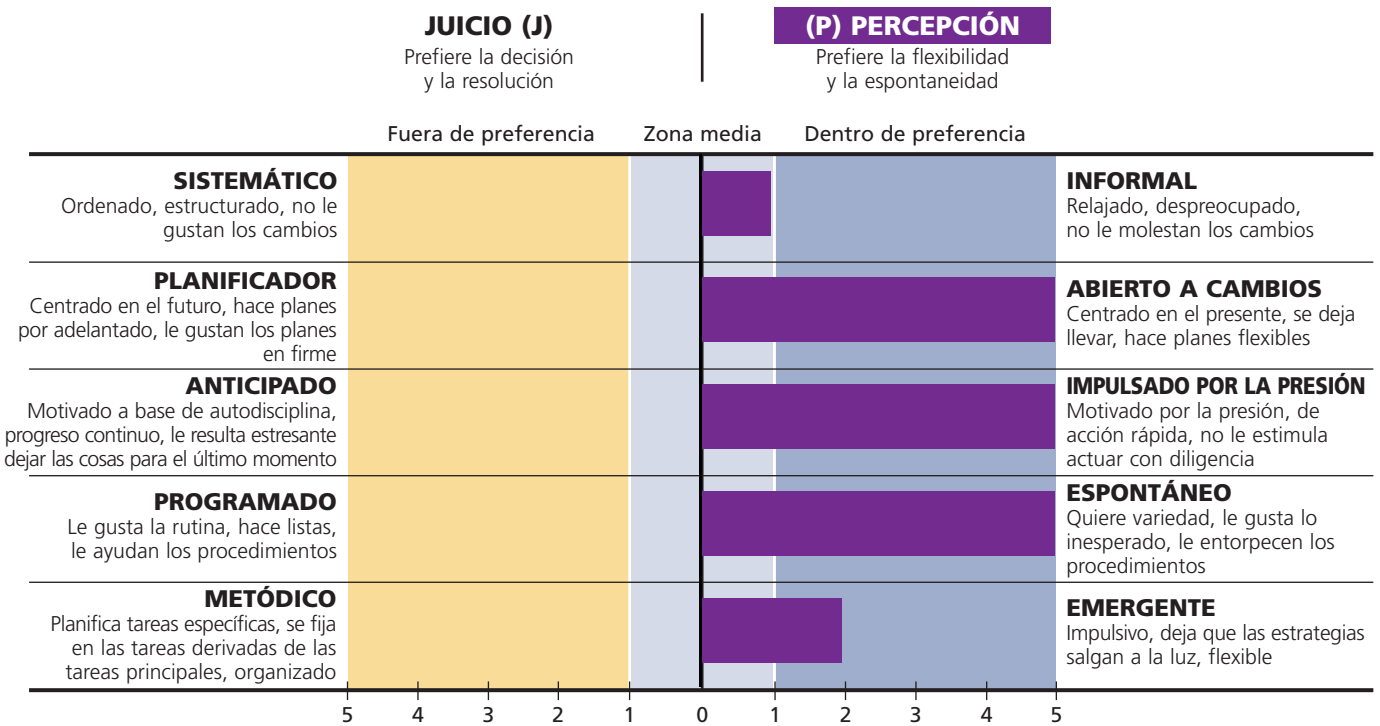
- Es independiente intelectualmente.
- Usa preguntas para aclarar las ideas.
- Es preciso en sus preguntas, le gusta centrarse en las discrepancias.
- Puede que necesite tener una respuesta a todas sus preguntas antes de que pueda confiar en las conclusiones.
- Es tenaz para conseguir las respuestas que necesita.
- Siente que hacer preguntas es lo apropiado, incluso cuando hay algo que ya está bien.

Crítico (dentro de preferencia)

- Es argumentativo y escéptico.
- Casi siempre parece frío en sus reacciones.
- No da nada por hecho y no concede nada.
- Le gusta aclarar lo que es incorrecto, puesto que nada es perfecto.
- Le gusta hacer críticas constructivas y siente que una opinión en contra es normal.
- Prefiere hacer críticas constructivas en vez de desfavorables cuando se encuentra en su mejor momento.

Firme (dentro de preferencia)

- Le gusta utilizar la presión intelectual e interpersonal para conseguir lo que quiere.
- Se centra compulsivamente en conseguir su objetivo.
- A menudo asume que las alternativas no existen o no importan.
- Se centra en los resultados y se siente cómodo cuando hace hincapié en lo fundamental.
- No presta mucha atención a los sentimientos de la gente y puede que se le considere frío.



Sistemático–Informal (zona media)

- Le gusta esbozar un plan general con algunos imprevistos.
- Cree que se dificulta un plan si se añaden muchos detalles.
- No le importan las interrupciones si no hay una agenda establecida.
- No le gusta que le distraigan cuando está ocupado en un proyecto.
- Cree que un plan anticipado permite que uno se desvíe cómodamente porque siempre se puede volver al plan original.

Abierto a cambios (dentro de preferencia)

- Le gusta hacer planes sin pensarlo, especialmente para sus actividades de ocio.
- Siente que la creación espontánea de planes ocurre de manera casi mágica.
- Prefiere la flexibilidad para que las actividades se desarrollen.
- No le gusta comprometerse con acuerdos vinculantes porque le dejan poco margen de maniobra.
- Tiene fantasías a largo plazo en vez de planes a largo plazo.

Impulsado por la presión (dentro de preferencia)

- Le parece que las presiones asociadas con el tiempo le ayudan más.
- Se aburre con facilidad cuando no hace nada.
- Le encanta combinar varias tareas, cambiando rápido de una a otra.
- Se siente más creativo bajo la presión de una fecha límite y le gusta que le pillen por sorpresa.
- Cree que su cabeza está trabajando en una tarea asignada incluso cuando no ha puesto nada por escrito.
- Necesita saber cuan tarde puede empezar a cumplir con la fecha tope.
- Cree que el éxito de este enfoque depende de excelentes capacidades de planificación y de distribución del tiempo.

Espontáneo (dentro de preferencia)

- Le gusta la libertad y está abierto a nuevas experiencias.
- Se siente de manera inmejorable cuando puede trabajar de forma espontánea.
- Ve las rutinas como restricciones.
- Siente que la rutina interfiere en su habilidad para responder a las oportunidades inesperadas.
- No le gusta programar su creatividad.

Emergente (dentro de preferencia)

- Prefiere un enfoque informal para acabar las tareas.
- Se lanza al vacío sin tener un plan muy detallado.
- Opera de un modo no lineal y es capaz de cambiar de opinión rápido en medio de una discusión.
- Cree que una solución aparecerá independientemente de donde empiece usted.
- Le gusta esperar, ver lo que pasa y entonces “tirarse a la piscina”.

La aplicación del Paso II™ en la comunicación

Todos los aspectos de su tipo influyen en cómo se comunica, especialmente al ser parte de un equipo. Nueve de las facetas son particularmente importantes para la comunicación. Más abajo, encontrará sus preferencias para estas nueve facetas junto con algunas sugerencias para mejorar la comunicación.

Además de las sugerencias de la tabla, tenga en cuenta que la comunicación para cada tipo incluye:

- Decirle a los demás qué tipo de información necesita.
- Preguntar a los demás qué necesitan.
- Controlar su impaciencia cuando otros estilos dominan.
- Darse cuenta de que los demás no están intentando molestarle cuando utilizan sus propios estilos de comunicación.

El resultado de sus facetas	Estilo de comunicación	Cómo mejorar la comunicación
Iniciador	Empieza las interacciones ayudando a la gente a conocerse.	Asegúrese de que la gente realmente necesita y quiere ser presentada.
Expresivo	Dice la primera cosa que se le pasa por la mente a cualquiera que esté escuchando.	Sepa reconocer cuándo es importante no decir lo primero que se le viene a la cabeza, y por lo tanto callarse.
Activo	Le gusta comunicarse e interactuar con los demás cara a cara.	Sepa reconocer cuándo la comunicación cara a cara puede ser intrusiva o innecesaria.
Entusiasta	Muestra entusiasmo por la tarea que tiene entre manos fácilmente.	Tenga cuidado con agobiar y hacer caso omiso de los demás; asegúrese de que pide aportaciones.
Concreto	Habla sobre los detalles inmediatos.	Esté abierto a las inferencias que pueden surgir de los detalles.
Inquisitivo	Quiere hacer preguntas.	Sea selectivo al escoger las preguntas para no intimidar a la gente.
Crítico	Naturalmente toma una postura crítica respecto a todo.	Sepa reconocer que los demás pueden confundir su crítica constructiva con crítica personal. Deje claro cuando esto no es su intención.
Firme	Personifica la frase: "Vamos por ello".	Sea consciente de que a veces su modo de progresar puede ser incorrecto según la situación.
Emergente	Comunica cuál es el siguiente paso en medio de la tarea.	Intente complacer a aquellos que necesitan más pasos de antemano.

La aplicación del Paso II™ en la toma de decisiones

Para tomar decisiones efectivas se necesita recoger información de una gran variedad de perspectivas y aplicar métodos contundentes para evaluar esta información. Las facetas del Paso II nos dan maneras específicas de mejorar nuestra toma de decisiones, especialmente aquellas facetas que se relacionan con la Sensación, la Intuición, el Pensamiento y el Sentimiento. Más abajo, encontrará preguntas generales sobre esas facetas. Los polos de las facetas que usted prefiere se encuentran marcados en **negrita y cursiva**. Si usted está en la zona media, ningún polo está en cursiva.

<p style="text-align: center;">SENSACIÓN</p> <p><i>Concreto: ¿Qué sabemos y cómo lo sabemos?</i></p> <p><i>Realista: ¿Cuáles son los costes reales?</i></p> <p><i>Práctico: ¿Funcionará?</i></p> <p>Experiencial: ¿Me puede enseñar cómo funciona?</p> <p>Tradicional: ¿Hay algo que realmente necesite cambio?</p>	<p style="text-align: center;">INTUICIÓN</p> <p>Abstracto: ¿Qué más puede significar esto?</p> <p>Imaginativo: ¿Qué más se nos ocurre?</p> <p>Conceptual: ¿Qué otras ideas interesantes hay?</p> <p>Teórico: ¿Cómo se conecta todo?</p> <p><i>Original: ¿Cuál es la nueva forma de hacer esto?</i></p>
<p style="text-align: center;">PENSAMIENTO</p> <p><i>Lógico: ¿Cuáles son los pros y los contras?</i></p> <p><i>Razonable: ¿Cuáles son las consecuencias lógicas?</i></p> <p><i>Inquisitivo: Pero, ¿y qué pasa con...?</i></p> <p><i>Crítico: ¿Qué es lo que no funciona?</i></p> <p><i>Firme: ¿Por qué no progresamos ahora?</i></p>	<p style="text-align: center;">SENTIMIENTO</p> <p>Empático: ¿Qué nos gusta y qué no?</p> <p>Compasivo: ¿Qué impacto tendrá esto en la gente?</p> <p>Complaciente: ¿Cómo podemos hacer que todos estén contentos?</p> <p>Condescendiente: ¿Qué es beneficioso en todo esto?</p> <p>Sensible: ¿Y qué pasa con las personas que saldrán perjudicadas?</p>

Se han identificado seis modos diferentes de evaluar la información, lo que se llama estilos de toma de decisiones, y se basan en dos facetas de la dicotomía Pensamiento-Sentimiento: Lógico-Empático y Razonable-Compasivo.

Su estilo es Lógico-Razonable.
Este estilo significa que usted probablemente

- Confía en la preferencia Pensamiento y toma decisiones inmediatas basadas en el análisis lógico de los datos.
- Puede reconocer el impacto de sus decisiones en la gente y en las relaciones pero lo ve como algo secundario.
- Se centra en la exactitud para tomar una buena decisión.
- Se le considera preciso, objetivo y con confianza.
- A veces se le considera inflexible.

SUGERENCIAS

Durante la resolución de problemas personales, empiece por preguntarse todas las preguntas del cuadro anterior.

- Preste especial atención a las respuestas. Las preguntas opuestas a las que están en **negrita y cursiva** pueden ser fundamentales pues representan puntos de vista que es probable que usted no considere.
- Intente equilibrar su estilo de toma de decisiones mediante la consideración de las partes de su personalidad que prefiere en menor grado.

Durante el proceso de resolución de problemas en un grupo, busque activamente personas con diferentes puntos de vista. Pregunte por sus preocupaciones y opiniones.

- Haga una comprobación final para asegurarse de que todas las preguntas del cuadro anterior y los diferentes estilos de toma de decisiones están incluidos.
- Si le falta perspectiva, haga un esfuerzo extra para ver qué se debería de añadir.

La aplicación del Paso II™ en la gestión de cambios

El cambio parece algo inevitable y afecta a las personas de maneras diferentes. Para ayudarle a abordar el cambio:

- Exprese claramente lo que está cambiando y lo que se queda igual.
- Identifique lo que necesita saber para comprender el cambio y busque esa información.

Para ayudar a los demás a abordar el cambio:

- Aliente las discusiones abiertas sobre el cambio. Tenga en cuenta que para algunos es más fácil que para otros.
- Asegúrese de que tanto las razones lógicas como los valores personales o sociales se han considerado.

Su tipo de personalidad también influye en su estilo para gestionar el cambio. Particularmente en los resultados de las 9 facetas que se muestran a continuación. Revise las facetas y las sugerencias para mejorar su respuesta al cambio.

El resultado de sus facetas	Estilo de la gestión de cambios	Mejorar la gestión de cambios
Expresivo	Comparte sus sentimientos sobre el cambio abiertamente con los demás.	Limite su expresividad a aquellos que aprecian su estilo. Deje que el resto tenga tiempo de pensar las cosas con calma.
Gregario	Discute los cambios y el impacto en usted con la mayoría de la gente.	Tenga en cuenta que el nivel de interés sobre lo que usted tiene que decir varía, por lo que es recomendable que sea selectivo con quien decida hablar.
Concreto	Puede quedarse solo con algunos aspectos del cambio e ignorar otros.	Pida a alguien que le ayude a pasar de los hechos y los detalles a posibilidades razonables.
Realista	Se centra en los aspectos de sentido común del cambio.	Sea consciente de que los resultados derivados del sentido común pueden no ser aparentes de manera inmediata.
Experiencial-Teórico Zona media	Se interesa por las teorías que explican la situación inmediata.	Ayude a los demás a ver la importancia de ambas perspectivas.
Original	Se lanza al cambio solo por ser cambio.	Sea selectivo sobre qué cambios son realmente importantes.
Firme	Se lanzará o negará al cambio activamente dependiendo de si está de acuerdo o no con dicho cambio.	Dé un paso atrás y considere si su postura le aportará lo que quiere a largo plazo.
Abierto a cambios	Permite que los cambios se desarrollen como deben.	Tenga en cuenta que los demás pueden sentirse incómodos con su enfoque abierto, dé explicaciones cuando pueda.
Emergente	Decide lo que es mejor hacer en el momento, se resiste a planear nada.	Recuerde: planear algunos pasos ahora puede evitar problemas en el futuro.

La aplicación del Paso II™ en la gestión de conflictos

Cuando trabaja con otras personas, los conflictos son inevitables. Las personas con diferentes tipos de personalidad pueden diferir en lo que ellos entienden como conflicto, en cómo reaccionan ante uno y en cómo buscan la solución. Aunque a veces son desagradables, los conflictos a menudo llevan a mejorar situaciones laborales y relaciones.

Una parte de la gestión de conflictos para cada tipo incluye:

- Poder hacer su trabajo y al mismo tiempo mantener las relaciones con las personas implicadas.
- Reconocer que todos los puntos de vista tienen algo para aportar, pero que cualquier perspectiva llevada al extremo o la exclusión de su opuesto llevaría en último lugar a impedir la resolución del conflicto.

Algunos aspectos de la gestión de conflictos pueden deberse a sus resultados en seis de las facetas del Paso II. El cuadro a continuación explica cómo sus resultados en estas facetas pueden afectar a sus esfuerzos para gestionar el conflicto.

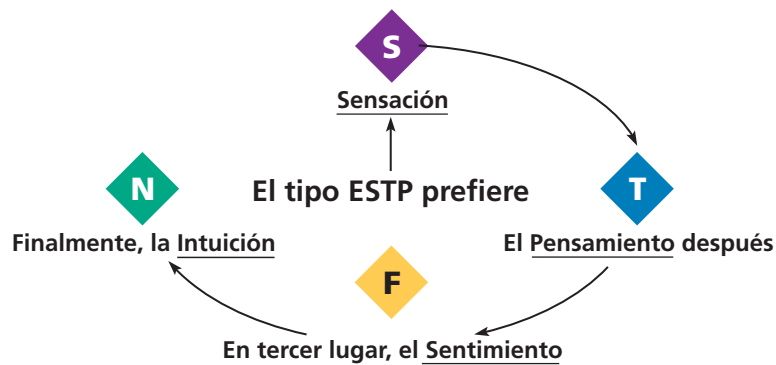
El resultado de sus facetas	Estilo de la gestión de conflictos	Mejorar la gestión de conflictos
Expresivo	Discute el conflicto y sus reacciones emocionales hacia él inmediatamente.	Tenga en cuenta que incluso aunque los demás no hablen sobre ello inmediatamente, pueden tener fuertes sentimientos sobre la cuestión.
Gregario	Implice a toda la gente fundamental en la resolución del conflicto, no solo a los que conoce bien.	Respete la necesidad de algunas personas de no implicarse hasta que se encuentran preparados para participar.
Inquisitivo	Hace muchas preguntas de otros para revelar todos los temas del conflicto.	Tenga en cuenta que la gente puede tomar su estilo inquisitivo como desafiante y no como una ayuda para resolver el problema. Deje claras sus intenciones.
Crítico	Señala todo lo que todavía está mal y necesita ser corregido.	Sea consciente de que su estilo puede enojar a los demás, aprenda a retirarse y sea más condescendiente.
Firme	Presiona para resolver el conflicto inmediatamente para poder avanzar.	Tenga en cuenta que los plazos de implementación pueden ser necesarios para alcanzar el objetivo.
Impulsado por la presión	Adora la presión de trabajar en el último minuto por lo que no reconoce que el conflicto puede surgir de este estilo en sí.	Use su estilo cuando trabaje solo pero establezca fechas tope anteriores para usted cuando haya más personas que dependan de usted para completar tareas.

Además de sus resultados de las facetas, su estilo en el ámbito de la toma de decisiones (tal y como se ha explicado anteriormente) afecta a su modo de gestionar los conflictos. Su estilo para tomar decisiones es Lógico-Razonable. Es posible que se centre en la lógica de la situación, pensando que los demás lo ven del mismo modo. Para hacer que sus esfuerzos en la gestión de conflictos sean más efectivos, tenga en cuenta que no en todas las situaciones unos ganan y otros pierden, y procure no adoptar una postura competitiva.

De qué forma las partes de su personalidad trabajan juntas

La esencia del tipo supone el modo en que se recoge la información (Sensación e Intuición) y cómo se toman las decisiones (Pensamiento y Sentimiento). Cada tipo tiene sus maneras favoritas de hacer esas dos cosas. Las dos letras del medio en su tipo de cuatro letras (S o N y T o F) muestran sus procesos favoritos. Sus opuestos, las letras que no aparecen en su tipo de cuatro letras, son terceras y cuartas en importancia para su tipo. Recuerde: usted usa todas las partes de su personalidad como mínimo en algunos momentos.

He aquí el modo en que funcionan para el tipo ESTP:



CÓMO GESTIONAR SUS PROCESOS FAVORITOS

Las personas extrovertidas prefieren usar sus procesos favoritos mayoritariamente en el mundo exterior de la gente y de las cosas. Para encontrar un equilibrio, utilizan su segunda preferencia en su mundo interior de las ideas y las impresiones. Los introvertidos tienden a utilizar su proceso favorito mayoritariamente en su mundo interior y para equilibrar esta situación utilizan su segunda preferencia en el mundo exterior.

Por lo tanto, el tipo ESTP usa:

- Sensación principalmente de modo externo para observar los hechos y los detalles importantes.
- El Pensamiento principalmente de modo interno para analizar y llegar a conclusiones lógicas.

CÓMO GESTIONAR SUS PROCESOS MENOS FAVORECIDOS

Cuando usted usa con frecuencia las partes menos preferidas de su personalidad, Sentimiento e Intuición, recuerde que está fuera de su zona de confort natural. Es posible que se sienta raro, cansado o frustrado en esas ocasiones. Como persona del tipo ESTP, es posible que se centre demasiado en las realidades del momento en primer lugar, y después sentirse agobiado por posibilidades y explicaciones internas espantosas.

Para volver a equilibrarse, haga lo siguiente:

- Haga más pausas en sus actividades cuando esté usando estas partes menos familiares de su personalidad: Sensación e Intuición.
- Haga un esfuerzo por sacar tiempo para hacer algo divertido que implique las partes favoritas de su personalidad: Sensación y Pensamiento.

UTILIZACIÓN EFECTIVA DE SU TIPO

La preferencia por la Sensación y el Pensamiento de las personas del tipo ESTP les hacen estar especialmente interesadas en:

- Adquirir y usar los hechos y las experiencias.
- Llegar a conclusiones lógicas sobre estos.

Normalmente, dedican poca energía a las partes de su personalidad por las que muestran menos preferencia: la Intuición y el Sentimiento. Estas partes pueden permanecer vírgenes en cuanto a experiencias y estar menos disponibles para su uso en situaciones en las que podrían ser de ayuda.

Como una persona del tipo ESTP:

- Si confía demasiado en la Sensación, puede perderse la visión global, otros significados de la información y nuevas posibilidades.
- Si hace juicios utilizando exclusivamente el Pensamiento, puede olvidar hacer cumplidos a las personas que lo merecen e ignorar el impacto de sus decisiones en los demás.

Su tipo de personalidad probablemente se desarrollará de un modo natural durante su vida. A medida que la gente se hace mayor, muchas personas se sienten interesadas por utilizar las partes de su personalidad que les son menos familiares. Cuando se encuentran en la mitad de la vida o son mayores, las personas ESTP se dan cuenta de que dedican más tiempo a cosas que no les resultaban atractivas cuando eran más jóvenes. Por ejemplo, disfrutaban especialmente de encontrar nuevas maneras de hacer las cosas y de las relaciones personales.

CÓMO LAS FACETAS LE PUEDEN AYUDAR A SER MÁS EFECTIVO

A veces una situación particular requiere del uso de una parte de nuestra personalidad sobre la que no mostramos preferencia. Los resultados de sus facetas le pueden ayudar a adoptar de manera temporal un enfoque menos natural. Empiece por identificar qué facetas son importantes y qué polos son más apropiados para usar.

- Si usted se sitúa *fuera de preferencia* en una o más facetas importantes, asegúrese de que se centra en utilizar enfoques y comportamientos relacionados con aquellas facetas fuera de preferencia.
- Si usted se sitúa en la *zona media*, decida qué polo es más apropiado para la situación actual y asegúrese de que usa los enfoques y comportamientos que se adecuan a dicho polo.
- Si usted se sitúa *dentro de preferencia*, pida a alguien en el polo de faceta opuesto que le ayude a utilizar ese enfoque o lea una descripción de dicho polo para conseguir pistas que modifiquen su comportamiento. Una vez que haya encontrado el enfoque apropiado, evite por todos los medios volver a su zona de confort.

Le mostramos dos ejemplos de cómo aplicar estas sugerencias.

- Si usted se encuentra en una situación en la que su manera natural de recoger información (Sensación) puede no ser apropiada, intente modificar su enfoque Concreto (un resultado dentro de la preferencia) mediante la consideración de significados e implicaciones de su información (Abstracto).
- Si se encuentra en una situación en la que puede necesitar adaptar su manera de hacer las cosas (Percepción), intente modificar su enfoque Espontáneo para realizar tareas (un resultado dentro de preferencia) decidiendo si seguir algunas rutinas (Programado) le conducirá a mejores resultados en este caso en particular.

La integración del Paso I™ y del Paso II™

Cuando usted combina su tipo del Paso I y los resultados de las facetas fuera de preferencia del Paso II, su descripción de tipo personal es:



Original
ESTP

Si después de leer toda la información de este informe, no cree que le hayan descrito con precisión, quizás un tipo de cuatro letras diferente o alguna variación en las facetas se ajusta mejor a usted. Para ayudarle a encontrar el tipo que mejor le encaja:

- Céntrese en cualquiera de las letras del tipo que usted considere incorrecta o en cualquier dicotomía de tipo en la que usted tuviera resultados fuera de preferencia o en la zona media.
- Lea la descripción de tipo para el tipo que usted sería si la letra o letras que usted cuestiona fueran la preferencia opuesta.
- Consulte con un profesional del MBTI para obtener más sugerencias.
- Obsérvese a sí mismo y luego pregunte a los demás cómo lo ven.

Uso del tipo para aumentar el nivel de comprensión

Conocer su tipo puede enriquecer su vida de diversas maneras. Le puede ayudar a:

- *Entenderse mejor a sí mismo.* Conocer su tipo le puede ayudar a comprender los valores y responsabilidades de sus reacciones típicas.
- *Comprender a los demás.* Saber sobre el tipo le ayuda a reconocer que otras personas pueden ser diferentes. Le puede permitir ver esas diferencias como algo útil y que amplíe sus horizontes, y no como algo molesto y restrictivo.
- *Ganar perspectiva.* Verse a sí mismo y a los demás en el contexto del tipo le puede ayudar a apreciar la legitimidad de otros puntos de vista. Así puede evitar quedarse bloqueado al creer que su manera de ser es la única. No tener perspectiva es siempre correcto o siempre incorrecto.

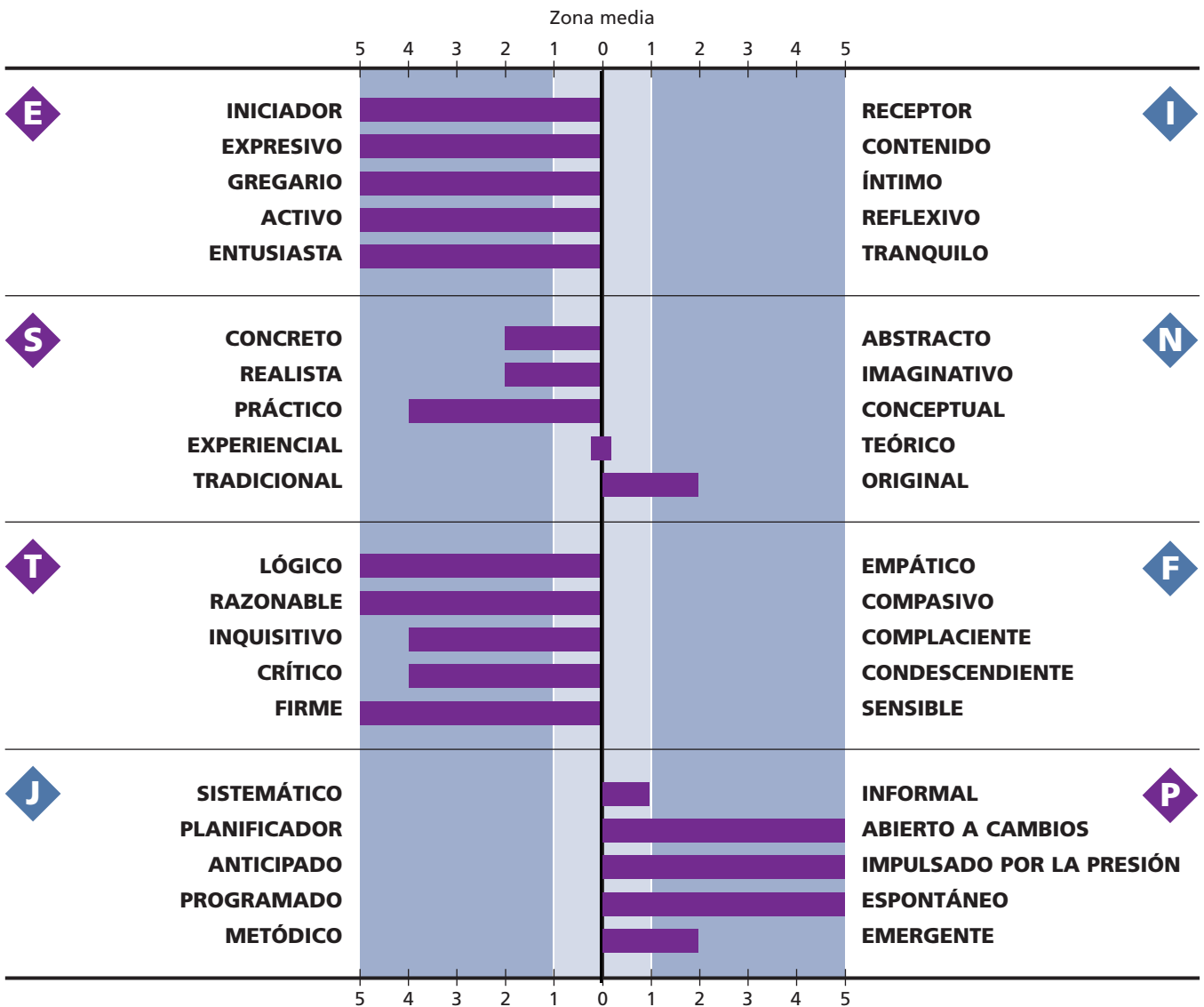
Observarse a sí mismo y a los demás desde el punto de vista del tipo enriquecerá la comprensión de sus diferencias personales y promoverá usos constructivos de esas diferencias.

Visión general de sus resultados

PASO I™: SU TIPO DE CUATRO LETRAS

El tipo ESTP tiende a ser despreocupado, flexible y realista orientado a la acción. Le gusta resolver los problemas en el acto. No se preocupa por lo que viene dado sino que lo disfruta. Prefiere las acciones a las largas explicaciones. Se siente más cómodos con cosas reales que se pueden tocar, desmontar o montar.

PASO II™: SUS RESULTADOS DE LAS 20 FACETAS



Cuando usted combina su tipo del Paso I y los resultados de las facetas fuera de preferencia del Paso II, su descripción de tipo personal es:



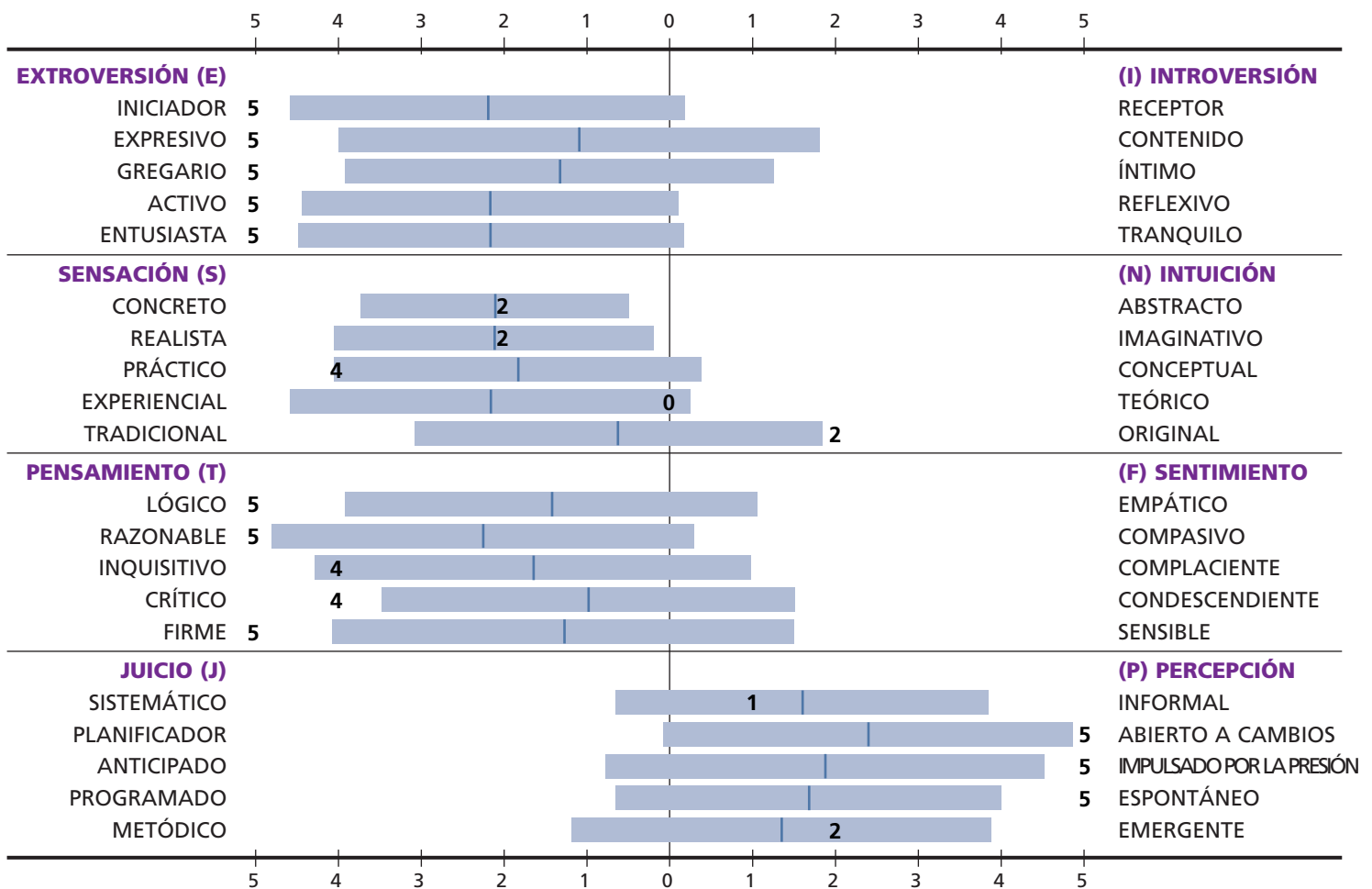
Resumen interpretativo

ÍNDICES DE CLARIDAD DE PREFERENCIA PARA EL TIPO DETERMINADO

Extroversión: Muy clara (59)	Sensación: Poco clara (7)	Pensamiento: Muy clara (57)	Percepción: Muy clara (51)
--	-------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------------

PUNTUACIÓN PARA LAS FACETAS Y RANGO MEDIO DE PUNTUACIÓN PARA OTRAS PERSONAS DEL TIPO ESTP

Las barras en los gráficos a continuación muestran la media de puntuación que se ha dado para las personas del tipo ESTP en la muestra nacional. Las barras muestran las puntuaciones que tienen una desviación estándar de -1 a +1 de la media. La línea vertical en cada barra muestra la puntuación media de las personas ESTP. Los números en negrita muestran las puntuaciones del sujeto.



ÍNDICE DE POLARIDAD: 82

El índice de polaridad, que va de 0 a 100, muestra la consistencia de las puntuaciones de las facetas del individuo dentro del perfil. La mayoría de los adultos tienen una puntuación entre 50 y 65, aunque índices más altos son también comunes. Un índice por debajo de 45 significa que el sujeto tiene muchas puntuaciones en o cerca de la zona media. Esto puede deberse al uso coyuntural de la faceta, por contestar a las preguntas al azar, por la carencia de conocimiento de sí mismo, o la ambivalencia sobre el empleo de una faceta. Alguno de estos perfiles puede ser inválido.

Número de respuestas omitidas: 0



OPP Ltd
+44 (0)845 603 9958 | www.opp.com

Myers-Briggs Type Indicator® Paso II™ (Form Q) Informe de interpretación El Copyright 2001, 2003 pertenece a Peter B. Myers y Katharine D. Myers. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación podrá reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación ni transmitirse de ninguna forma, manera o medio, electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros, sin consentimiento previo por escrito de CPP, Inc., para otros motivos que no sean el uso del servicio de valoración electrónica OPP Ltd. Esta publicación no podrá ser revendida, alquilada, prestada, intercambiada, dada o entregada a terceros de ninguna otra manera. Ni el comprador, ni cualquier usuario de la prueba individual empleado por o en cualquier caso contratado por el comprador pueden actuar como agente, canal de distribución o proveedor de esta publicación. Distribuido bajo licencia del Editor, CPP, Inc., EE.UU. Myers-Briggs Type Indicator, MBTI, Myers-Briggs, Paso I, Paso II y el logotipo de MBTI son marcas comerciales o marcas registradas de Myers & Briggs Foundation en los EE. UU. y otros países. El logotipo CPP es una marca comercial o marca registrada de CPP, Inc., en los EE. UU. y otros países. OPP tiene licencia para usar las marcas comerciales en Europa.