



Este perfil se ha diseñado para ayudarle a entender los resultados de su evaluación del *Myers-Briggs Type Indicator®* (MBTI®). Basándose en sus respuestas individuales, el instrumento MBTI produce resultados para identificar cuál de los dieciséis tipos distintos de personalidad le describe mejor. Su tipo de personalidad representa sus preferencias en cuatro categorías distintas, cada una de las cuales consiste en dos polos opuestos. Las cuatro categorías describen áreas clave que, al combinarse, constituyen la base de la personalidad de la persona, a saber:

- **El centro de su atención — Extroversión (E) o Introversión (I)**
- **La manera de percibir la información — Sensación (S) o Intuición (N)**
- **La manera de tomar decisiones — Pensamiento (T) o Sentimiento (F)**
- **La manera de tratar con el mundo externo — Juicio (J) o Percepción (P)**

Su tipo del MBTI se indica con las cuatro letras de las características que representan sus preferencias. Según sus respuestas a la evaluación, su tipo resultante del MBTI es ENFP, descrito también como Intuición Extrovertida con Sentimiento. A continuación se señalan sus resultados.

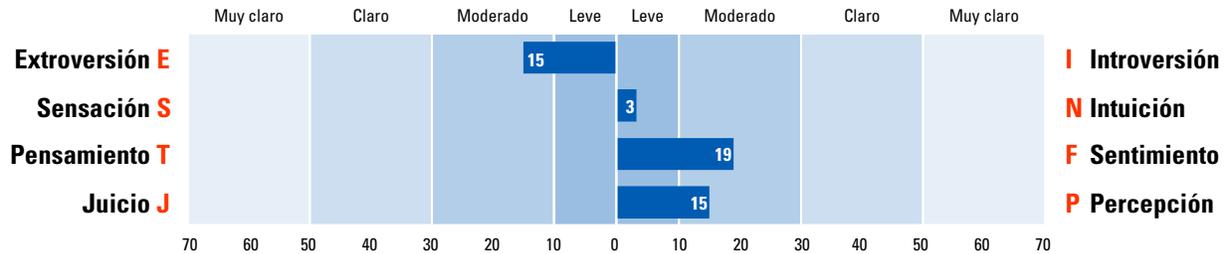
Tipo resultante: ENFP

El centro de su atención	E	Extroversión Las personas que prefieren la Extroversión tienden a centrar su atención en el mundo exterior de las personas y las cosas.	I	Introversión Las personas que prefieren la Introversión tienden a centrar su atención en el propio mundo interior de las ideas e impresiones.
La manera de percibir la información	S	Sensación Las personas que prefieren la Sensación tienden a percibir la información mediante los cinco sentidos y a centrarse en el aquí y ahora.	N	Intuición Las personas que prefieren la Intuición tienden a percibir la información usando patrones y de la situación real, centrándose en las posibilidades futuras.
La manera de tomar decisiones	T	Pensamiento Las personas que prefieren el Pensamiento tienden a basar sus decisiones principalmente en la lógica y en un análisis objetivo de las causas y sus efectos.	F	Sentimiento Las personas que prefieren el Sentimiento tienden a basar sus decisiones principalmente en los valores y en evaluaciones subjetivas de asuntos relacionados con las personas.
La manera de tratar con el mundo exterior	J	Juicio Las personas que prefieren el Juicio tienden a querer planificar y organizar sus vidas, y prefieren tener las cosas arregladas.	P	Percepción Las personas que prefieren la Percepción tienden a querer vidas flexibles y espontáneas, y prefieren mantener abiertas sus opciones.

Sus respuestas a la evaluación del MBTI no sólo indican sus preferencias, también indican el nivel relativo de *claridad* de sus preferencias; es decir, con cuánta claridad expresó usted su preferencia por un polo en particular y no por el opuesto. Esto se conoce como el *índice de claridad de preferencia* o *pci*, por sus siglas en inglés. La gráfica de barras de la página siguiente ilustra sus resultados de *pci*. Observe que una barra más larga significa que está muy seguro de su preferencia, mientras que una barra más corta indica que está menos seguro de esa preferencia.



Claridad de las preferencias resultantes: ENFP



Resultados de PCI Extroversión 15 Intuición 3 Sentimiento 19 Percepción 15

El profesional de tipos puede darle mayor información sobre sus resultados del Perfil, y también elaborar sobre la descripción del tipo que se ofrece en el siguiente cuadro. ¿Le corresponde la descripción del tipo resultante? Muchas personas descubren que sus resultados del MBTI las describen bastante bien. Para otras, el cambiar una o dos letras puede ayudarlas a descubrir un tipo del MBTI que capta de manera más precisa su personalidad. Si cree que las características no le corresponden mucho, la persona que le administró el instrumento MBTI puede ayudarle a identificar un tipo que le corresponda mejor.

Descripción del tipo: ENFP

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

- Curioso, creativo e imaginativo
- Enérgico, entusiasta y espontáneo
- Percibe profundamente a las personas y al mundo que le rodea
- Aprecia la afirmación de los demás, expresa aprecio fácilmente y presta apoyo a los demás
- Es probable que valore la armonía y la buena voluntad
- Es probable que tome decisiones basándose en los valores personales y la empatía hacia los demás
- Los demás, por lo general, lo encuentran afable, perceptivo, persuasivo y versátil

Cada tipo, o combinación de preferencias, tiende a caracterizarse por sus propios intereses, valores y dones únicos. Independientemente de cuáles sean sus preferencias, es posible que usted tenga algunos comportamientos que sean característicos de preferencias opuestas. Para ver un planteamiento más completo de los dieciséis tipos y sus aplicaciones como a la elección de carreras, las relaciones personales y la solución de problemas, consulte el folleto *Introducción al Type™* de Isabel Briggs Myers (1998) o *Gifts Differing* de Isabel Briggs Myers y Peter B. Myers (1995). Estas publicaciones y muchas otras que pueden ayudarle a entender su tipo de personalidad están disponibles en CPP, Inc.

