

Relatório interpretativo

por Naomi L. Quenk, Ph.D., e Jean M. Kummerow, Ph.D.



Relatório preparado por
EXEMPLO JANETE
1 de setembro, 2014

Interpretado por
Interprete X
ABC
Alpha Beta Gamma



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

O Instrumento MBTI®

Este relatório Step II™ é uma descrição aprofundada e detalhada de suas preferências de personalidade, derivada de suas respostas ao Instrumento *Myers-Briggs Type Indicator®* (Form Q). Inclui seus resultados Step I™ (seu Tipo de quatro letras) com seus resultados Step II™, que revelam algumas das maneiras singulares pelas quais você expressa seu Tipo Step I™.

O Instrumento MBTI® foi desenvolvido por Isabel Myers e Katharine Briggs para aplicar a teoria de Carl Jung de Tipos Psicológicos. Essa teoria sugere que temos maneiras opostas de obter energia, (Extroversão ou Introversão), coletar informações ou nos tornar cientes delas (Sensação ou Intuição), tomar decisões ou chegar a uma conclusão sobre aquela informação (Pensamento ou Sentimento) e lidar com o mundo à nossa volta (Julgamento ou Percepção).

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Extroversão, seu foco está no mundo exterior e você encontra energia através da interação com pessoas e/ou fazendo coisas. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Introversão, seu foco está no mundo interior e você encontra energia, refletindo sobre informações, ideias e/ou conceitos. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Sensação, você repara e confia em fatos, detalhes e realidades presentes. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Intuição, você valoriza e confia em inter-relações, teorias e possibilidades futuras. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Pensamento, você toma decisões usando análises lógicas e objetivas. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Sentimento, você toma decisões a fim de criar harmonia, aplicando valores centrados nas pessoas. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Julgamento, você é organizado, metódico e toma decisões rapidamente. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se você prefere Percepção, você tende a ser flexível, adaptável e gosta de estar aberto a opções o máximo de tempo possível. |

Presume-se que você use cada uma dessas oito partes de sua personalidade, mas prefira uma de cada área, assim como você tem uma preferência por usar uma mão e não a outra. Nenhuma preferência é melhor ou mais desejável do que a oposta.

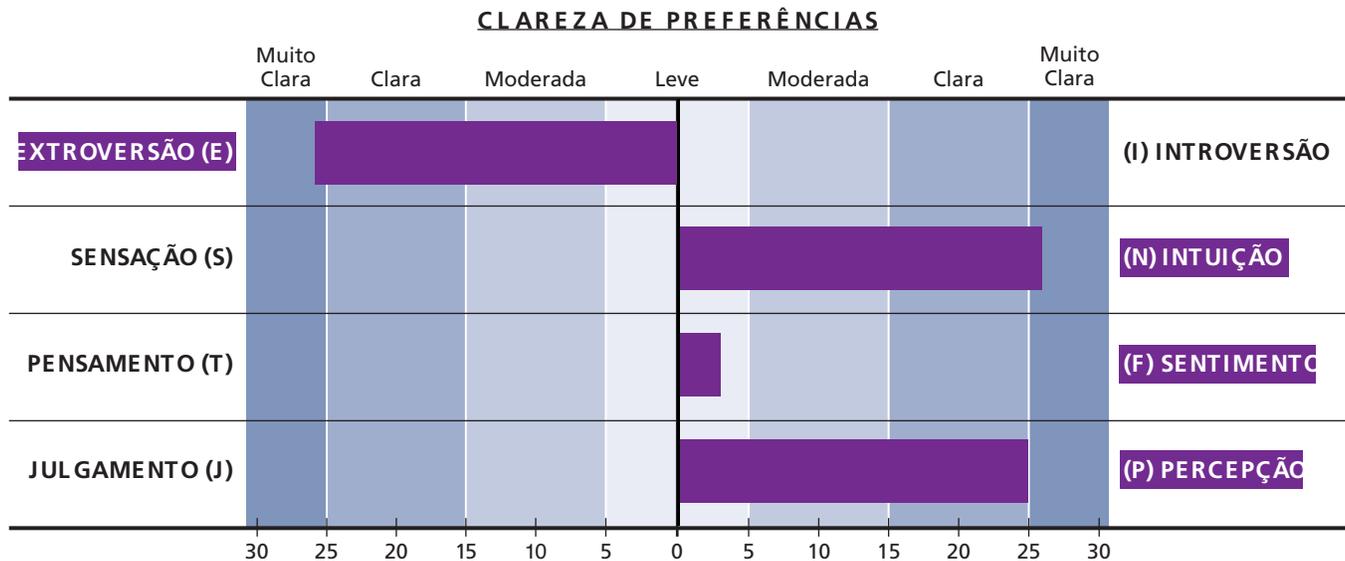
O Instrumento MBTI® não mede suas habilidades ou aptidões em nenhuma área. Pelo contrário, é uma maneira de ajudá-lo a estar ciente de seu estilo particular e a entender melhor e a apreciar os aspectos proveitosos em que as pessoas diferem umas das outras.

SEU RELATÓRIO CONTÉM

- Seus resultados Step I™
- Seus resultados nas facetas Step II™
- Aplicando os resultados Step II™ para se comunicar
- Aplicando os resultados Step II™ para tomar decisões
- Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar mudanças
- Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar conflitos
- Como as partes de sua personalidade trabalham juntas
- Integração das informações Step I™ e Step II™
- Usando o Tipo para obter conhecimento
- Visão geral de seus resultados

Seus resultados Step I™

O gráfico abaixo e os parágrafos seguintes fornecem informações sobre o Tipo de personalidade que você relatou. Cada uma das quatro preferências indicadas por você é ilustrada por uma barra no lado correspondente. Quanto maior a barra, mais você expressou aquela preferência.



Seu Tipo é
ENFP
 (Extroversão, Intuição, Sentimento, Percepção)

ENFPs geralmente são inovadores entusiasmados, sempre enxergando novas possibilidades e novas abordagens. Possuem muita imaginação e iniciativa para iniciar projetos.

A energia dos ENFPs vem do que é novo e diferente, e eles são espontâneos e gostam de ação. Podem ficar tão interessados no seu projeto atual que largam outras atividades menos emocionantes.

Por enxergarem tantas possibilidades, ENFPs às vezes têm dificuldades em escolher aquela com o maior potencial. Não gostam de rotina e acham difícil se aplicar aos detalhes, muitas vezes necessários, envolvidos na conclusão de um projeto, ficando facilmente entediados.

Preocupam-se com as pessoas e entendem as necessidades e aspirações dos outros. ENFPs facilmente transmitem seu entusiasmo, e isso pode ser contagiante. Muitas vezes também inspiram os outros.

ENFPs terão mais satisfação em um ambiente de trabalho receptivo a novas pessoas, inovador e cheio de possibilidades novas e empolgantes. As pessoas podem confiar neles para encontrar novas maneiras de ajudar os outros a solucionar problemas e superar obstáculos.

ESSE TIPO COMBINA COM VOCÊ?

Observe os itens da descrição anterior que combinam com você e os que não combinam. Seus resultados Step II™ nas próximas páginas podem ajudar a esclarecer qualquer item que não o descreva muito bem. Se o Tipo Step I™ que você relatou não combinar com você, seus resultados Step II™ podem ajudar a sugerir um Tipo diferente que seja mais fiel.

Seus resultados nas facetas Step II™

Sua personalidade é complexa e dinâmica. A ferramenta Step II™ descreve parte dessa complexidade ao mostrar seus resultados em cinco diferentes partes ou *facetas* de cada um dos quatro pares de preferências opostas do Instrumento MBTI® exibidas abaixo.

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p>EXTROVERSÃO (E) ↔ (I) INTROVERSÃO</p> <p>Iniciador Expressivo Gregário Ativo Entusiasmado</p> | <p>(I) INTROVERSÃO</p> <p>Receptor Contido Íntimo Reflexivo Quieto</p> | <p>SENSAÇÃO (S) ↔ (N) INTUIÇÃO</p> <p>Concreto Realista Prático Empírico Tradicional</p> | <p>(N) INTUIÇÃO</p> <p>Abstrato Imaginativo Conceitual Teórico Original</p> |
| <p>PENSAMENTO (T) ↔ (F) SENTIMENTO</p> <p>Lógico Razoável Questionador Crítico Firme</p> | <p>(F) SENTIMENTO</p> <p>Empático Compreensivo Harmonizador Tolerante Diplomático</p> | <p>JULGAMENTO (J) ↔ (P) PERCEPÇÃO</p> <p>Sistemático Planejado Antecipado Programado Metódico</p> | <p>(P) PERCEPÇÃO</p> <p>Informal Aberto Movido pela pressão Espontâneo Situacional</p> |

Ao revisar seus resultados, lembre que:

- Cada faceta possui dois pólos opostos. Você tem mais tendência de favorecer o pólo que está no mesmo lado de sua preferência geral (um *resultado* dentro da preferência), por exemplo, o pólo iniciador se você prefere extroversão ou o pólo receptor se prefere introversão.
- Para uma faceta específica, você pode favorecer um pólo que seja oposto à sua preferência geral (um *resultado* fora da preferência) ou não demonstrar nenhuma preferência clara para qualquer um dos pólos (um *resultado* de zona intermediária).
- Conhecer suas preferências dessas vinte facetas pode ajudar você a entender melhor sua maneira particular de vivenciar e expressar seu Tipo.

COMO INTERPRETAR SEUS RESULTADOS STEP II™

As próximas páginas fornecem informações para cada conjunto de facetas. Cada página tem um gráfico de seus resultados nas facetas. O gráfico fornece:

- Definições resumidas das preferências MBTI® Step I™ demonstradas.
- Os nomes dos cinco pólos de faceta associados com cada preferência MBTI® junto com as três palavras ou frases descritivas para cada pólo de faceta.
- Uma barra mostrando o pólo que você prefere ou a zona intermediária. O comprimento da barra mostra o quão claramente você reportou aquela preferência para aquele pólo. Ao olhar para o gráfico, você consegue ver se seu resultado de uma faceta está dentro da zona de preferência (pontuação de 2 a 5 no mesmo lado de sua preferência), fora da zona de preferência (pontuação de 2 a 5 do lado oposto de sua preferência) ou na zona intermediária (pontuação de 0 ou 1).

Abaixo do gráfico, há frases que descrevem as características de cada resultado dentro da zona de preferência, fora da zona de preferência ou na zona intermediária. Se um conjunto de frases não parece combinar com você, talvez a descrição pelo pólo oposto ou pela zona intermediária seja mais adequada. Para entender um pólo de faceta oposto, olhe para as três palavras ou frases que o descrevem no gráfico.



Iniciador (dentro da preferência)

- É extremamente extrovertido em situações sociais e no planejamento e organização de eventos.
- Age como facilitador social, lidando com a situação de acordo com seus interesses.
- Cumpre obrigações sociais graciosamente, apresentando as pessoas com facilidade.
- Gosta de unir pessoas com os mesmos interesses.
- Genuinamente quer que as pessoas interajam e se conheçam.

Expressivo (dentro da preferência)

- Fala bastante!
- Acha fácil expressar seus sentimentos e interesses para os outros.
- É visto pelos outros como alegre, carinhoso e bem humorado.
- É aberto a conhecer outras pessoas.
- Às vezes não sabe se falou demais ou se disse coisas inapropriadas ou talvez constrangedoras.

Gregário (dentro da preferência)

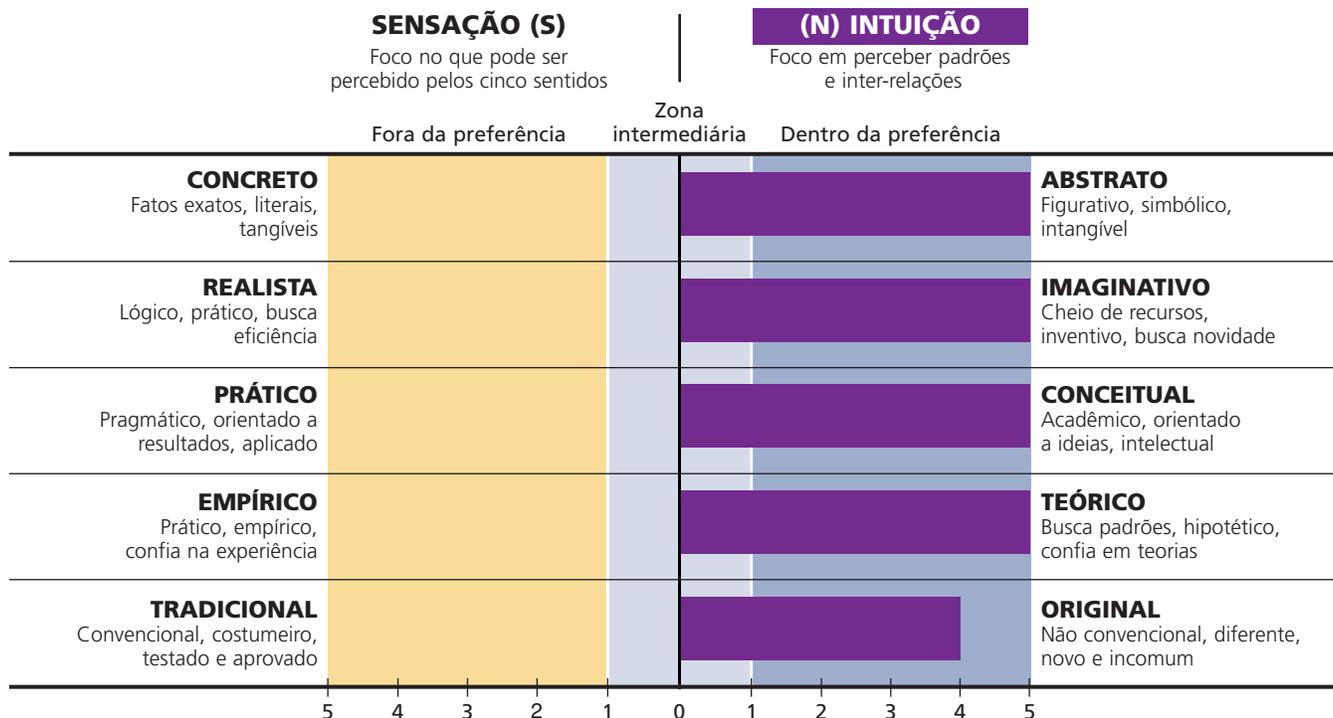
- Gosta de estar em volta de outras pessoas e não gosta de ficar sozinho.
- Sente-se seguro tanto com estranhos quanto com amigos.
- Faz pouca distinção entre amigos e conhecidos.
- Participa de grupos para sentir-se parte de algo.
- Acha importante ser popular e ser aceito pelos outros.
- Gosta de ser convidado para participar de atividades, mesmo quando não está interessado nelas.
- Tem muitos conhecidos.

Ativo (dentro da preferência)

- Prefere participar ativamente a ter de observar passivamente.
- Aprende melhor fazendo, escutando e questionando do que lendo e escrevendo.
- Gosta de se comunicar ao vivo, ou cara a cara ou voz a voz.
- Prefere conversar a ter de escrever sobre um assunto.

Entusiasmado (dentro da preferência)

- Gosta de estar perto da ação.
- Procura ser o centro das atenções com frequência.
- Demonstra perspicácia e humor quando conversa com os outros.
- Acredita que a vida foi feita para ser empolgante.
- Envolve os outros com seu entusiasmo.
- Fica entediado sem atividades, então faz as coisas acontecerem e geralmente envolve outras pessoas na atividade.



Abstrato (dentro da preferência)

- Gosta de ir além da superfície e ler as entrelinhas.
- Pode usar metáforas para explicar seus pontos de vista.
- Acha o contexto e inter-relacionamentos importantes.
- Gosta de dar pulos mentais e brainstorming.
- Pode achar difícil identificar as evidências para suas ideias.
- Pode achar difícil se soltar dos caminhos que escolheu.

Imaginativo (dentro da preferência)

- Gosta de inventividade por si só.
- Quer vivenciar o que é inovador e diferente.
- É criativo ao lidar com experiências novas e incomuns.
- Prefere não fazer as coisas da mesma maneira duas vezes.
- Rapidamente imagina o que será necessário no futuro e gosta de planejar estrategicamente.
- Pode gostar de humor e jogos de palavras baseados em sutilezas.

Conceitual (dentro da preferência)

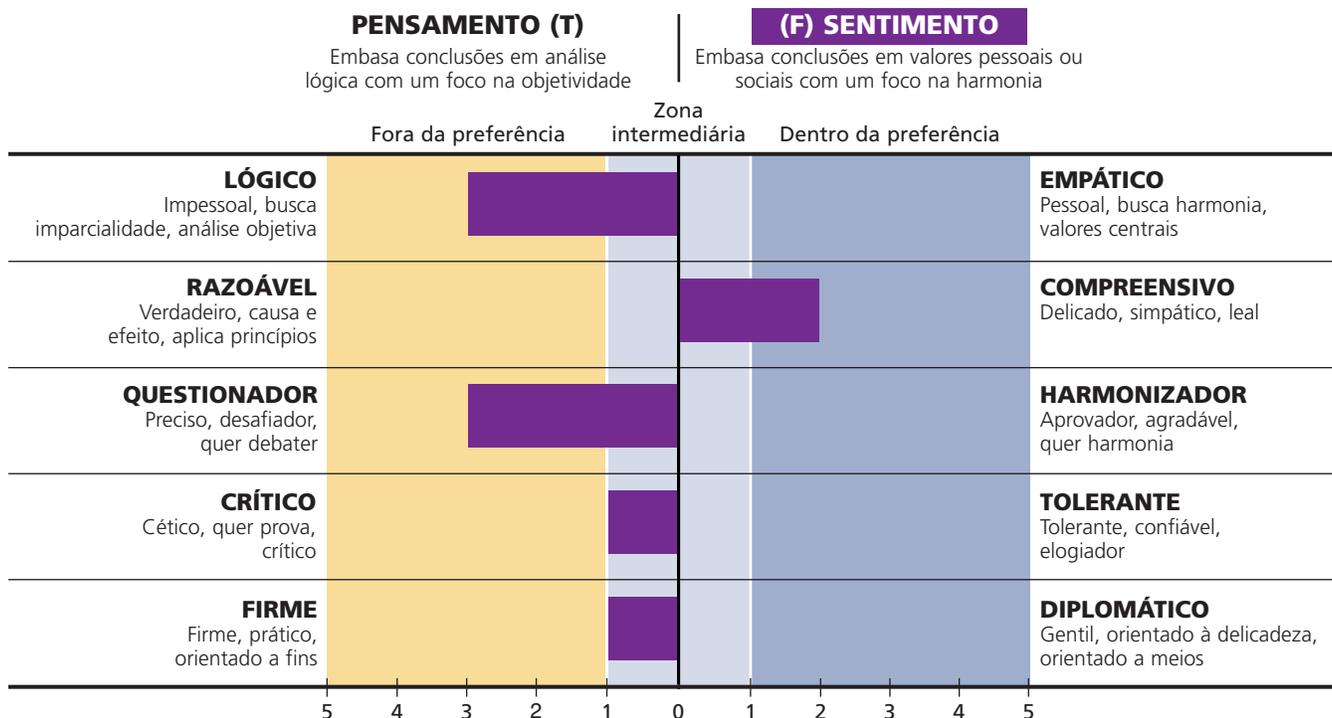
- Gosta do papel de pensador e acadêmico.
- Gosta de adquirir conhecimento como fim por si só.
- Valoriza virtuosidade mental.
- Mantém o foco no conceito, não em sua aplicação.
- Prefere partir de uma ideia.
- Acredita que fins práticos para suas ideias podem surgir como ideias secundárias.

Teórico (dentro da preferência)

- Confia na teoria e acredita que ela tenha uma realidade própria.
- Gosta de lidar com o intangível.
- Gosta de inventar teorias novas mais do que aplicar suas teorias “velhas”.
- Enxerga as coisas como pertencentes a um padrão ou a um contexto teórico.
- Tem o foco no futuro.

Original (dentro da preferência)

- Valoriza muito singularidades.
- Precisa muito demonstrar sua originalidade.
- Valoriza perspicácia e originalidade.
- Prefere descobrir seu próprio caminho a ler as instruções.
- Mudará as coisas independentemente de sua funcionalidade.



Lógico (fora da preferência)

- Valoriza precisão e exatidão.
- É visto como racional.
- Nem sempre aplica bem a lógica.
- Avalia os prós e os contras ao tomar uma decisão.

Compreensivo (dentro da preferência)

- Confia em seus próprios valores como uma referência segura para tomar decisões.
- Está em contato com os sentimentos e valores de si mesmo e dos outros.
- É influenciado por seus gostos ao tomar decisões.
- Toma decisões subjetivamente, com base nos benefícios e malefícios às pessoas envolvidas.

Questionador (fora da preferência)

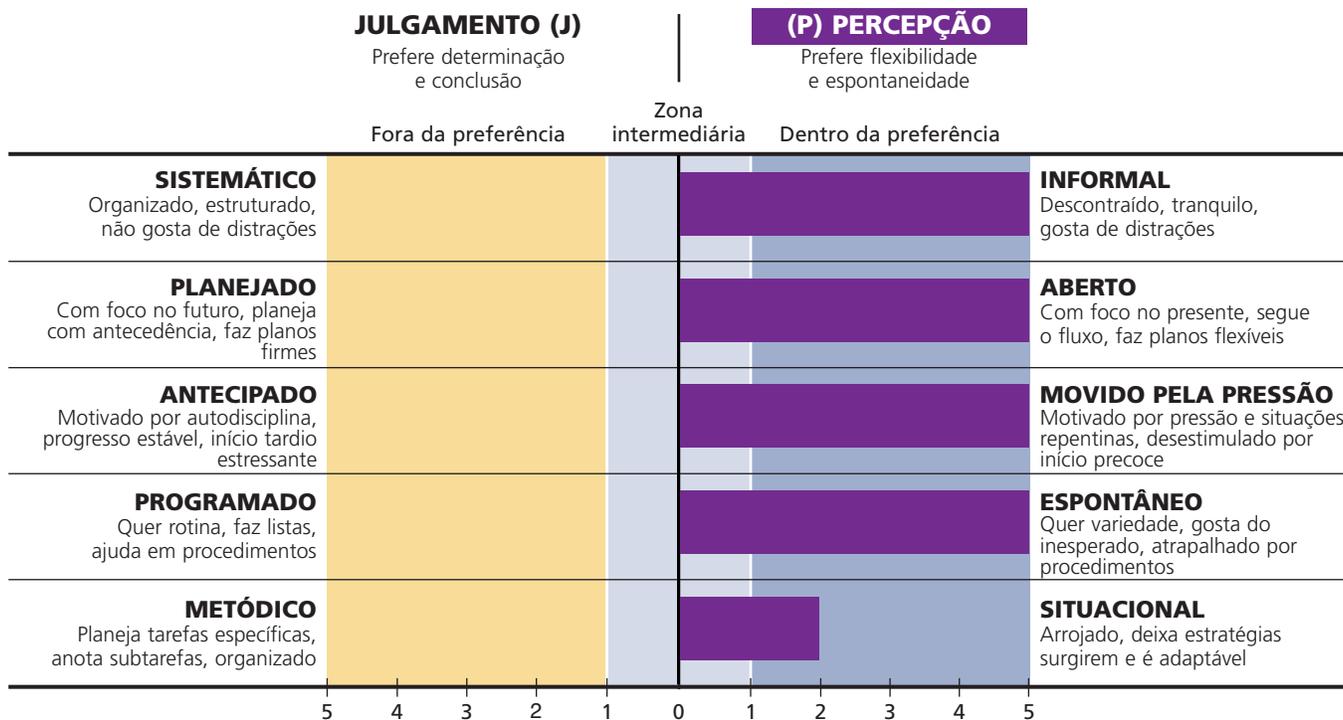
- Faz perguntas principalmente sobre pessoas e valores.
- Pode usar sua abordagem questionadora para revelar os sentimentos das pessoas.
- Tem uma abordagem moderada e agradável quando um assunto não lhe parece de grande importância.
- Geralmente é delicado, mas pode ser cético, agressivo e sincero.
- Às vezes pode achar que suas perguntas são mal interpretadas como oposicionistas e controversas.
- É visto como intelectualmente curioso e independente.

Crítico- Tolerante (zona intermediária)

- Critica ideias e ações específicas, especialmente quando elas afetam pessoas.
- É sensível às discrepâncias que magoam os outros.
- Esclarece o que é certo e o que é errado em uma situação.
- Pode ou não fazer críticas em voz alta, dependendo das circunstâncias.

Firme-Diplomático (zona intermediária)

- Leva em consideração tanto as questões emocionais quanto os possíveis resultados.
- Incentivará pessoas que relutam em agir.
- Em geral, prefere uma abordagem pacificadora, mas poderá agir com firmeza com assuntos que lhe são realmente importantes.
- É fiel e leal às pessoas que são muito próximas.



Informal (dentro da preferência)

- Adora ser surpreendido e lidar com as coisas à medida que aparecem.
- Gosta de um ritmo calmo, deixando as coisas se resolverem à sua própria maneira.
- Não gosta de ter planos com muitos detalhes.
- Prefere um ambiente de trabalho informal com pouca cerimônia.
- Geralmente busca mais informações antes de completar uma tarefa.

Aberto (dentro da preferência)

- Gosta de fazer planos espontaneamente, especialmente com atividades de lazer.
- Acredita que fazer planos espontaneamente, acontece quase que por milagre.
- Prefere flexibilidade para o andamento de atividades.
- Arrepende-se de assumir compromissos, porque são limitantes.
- Tem fantasias a longo prazo em vez de planejamentos.

Movido pela pressão (dentro da preferência)

- Acredita que a pressa o ajuda a ser mais eficiente.
- Fica facilmente entediado quando não tem nada para fazer.
- Gosta de equilibrar várias tarefas, rapidamente trocando de uma para outra.
- Sente-se mais criativo sob pressão de um prazo e gosta de ser surpreendido.
- Percebe que sua mente já está trabalhando em uma tarefa, mesmo quando ainda não há nada no papel.
- Precisa saber o quão tarde é possível iniciar uma tarefa para cumprir o prazo de fato.
- Acredita que o sucesso dessa abordagem depende de uma cronometragem excelente e de habilidades de planejamento.

Espontâneo (dentro da preferência)

- Gosta de ser livre e aberto às novas experiências.
- Sente-se melhor quando tem liberdade para trabalhar espontaneamente.
- Sente-se desconfortável com rotinas e as considera limitantes.
- Acha que a rotina interfere sua habilidade de reagir a oportunidades inesperadas.
- Não gosta de programar sua criatividade.

Situacional (dentro da preferência)

- Usa uma abordagem informal para completar tarefas.
- Mergulha de cabeça, sem detalhes planejados.
- Opera de maneira não linear e consegue trocar de posição no meio de um argumento.
- Acredita que uma solução surgirá, independente de por onde irá começar.
- Gosta de esperar para ver o que acontece e depois improvisar.

Aplicando os resultados Step II™ para se comunicar

Todos os aspectos de seu Tipo influenciam como você se comunica, principalmente em equipe. Nove das facetas são particularmente relevantes para a comunicação. Suas preferências dessas nove facetas, junto com dicas para uma melhor comunicação, aparecem abaixo.

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

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

| Seu resultado | Estilo de comunicação | Como aprimorar a comunicação |
|--|--|---|
| Iniciador | Inicia interações ajudando as pessoas a se conhecerem. | Verifique se as pessoas realmente precisam e querem essas apresentações. |
| Expressivo | Diz qualquer coisa que você pensa a qualquer pessoa. | Identifique quando é importante não falar o que você está pensando e então não o faça. |
| Ativo | Gosta de se comunicar e interagir com os outros cara a cara. | Identifique quando a comunicação cara a cara pode ser desnecessária ou pode atrapalhar. |
| Entusiasmado | Prontamente demonstra entusiasmo pelo assunto presente. | Cuidado para não cansar e sobrecarregar os outros, preste atenção para pedir a opinião deles. |
| Abstrato | Conversa sobre o que você consegue entender dos dados do aqui e agora. | Esteja aberto aos detalhes importantes que você talvez esteja ignorando. |
| Questionador | Quer fazer perguntas. | Seja seletivo ao escolher perguntas para não intimidar as pessoas. |
| Crítico-Tolerante de zona intermediária | Tendência a criticar ou aceitar dependendo da importância da situação. | Esteja ciente de que, quando você está estressado, você tem tendência a fazer críticas inapropriadas. |
| Firme-Diplomático de zona intermediária | Adota uma atitude rígida ou diplomática dependendo das circunstâncias. | Esteja ciente de que sob estresse você tem tendência a ser rígido. |
| Situacional | Comunica a próxima coisa a fazer quando você está no meio de uma tarefa. | Tente acomodar aqueles que precisam de mais partes da tarefa com antecedência. |

Aplicando os resultados Step II™ para tomar decisões

Decisões eficientes exigem a coleta de informações de uma variedade de perspectivas e a aplicação de métodos concretos para avaliar aquela informação. As facetas Step II™ nos dão maneiras específicas de aprimorar nossa tomada de decisão, principalmente aquelas facetas relacionadas à Sensação, Intuição, Pensamento e Sentimento. Abaixo estão perguntas gerais associadas a essas facetas. Os pólos de faceta que você prefere estão em **itálico negrito**. Se você está na zona intermediária, nenhum pólo está em itálico.

| | |
|---|---|
| <p>SENSAÇÃO</p> <p>Concreto: O que sabemos? Como sabemos disso? Realista: Quais são os verdadeiros custos? Prático: Vai funcionar? Empírico: Pode me mostrar como funciona? Tradicional: Existe necessidade real de mudança?</p> | <p>INTUIÇÃO</p> <p><i>Abstrato: Qual o outro significado disso?</i> <i>Imaginativo: O que mais podemos inventar?</i> <i>Conceitual: Que outras ideias interessantes existem?</i> <i>Teórico: Qual a ligação de tudo?</i> <i>Original: Existe uma maneira nova de fazer isso?</i></p> |
| <p>PENSAMENTO</p> <p><i>Lógico: Quais os prós e os contras?</i> Razoável: Quais as consequências lógicas? Questionador: Mas e . . . ? Crítico: O que tem de errado aqui? Firme: Por que não estamos concluindo isso?</p> | <p>SENTIMENTO</p> <p>Empático: Do que gostamos e não gostamos? Compreensivo: Que impacto isso terá nas pessoas? Harmonizador: Como podemos deixar todos felizes? Tolerante: Qual o benefício disso? Diplomático: E as pessoas que irão se machucar?</p> |

Seis maneiras diferentes de avaliar informação, chamadas de estilos de tomada de decisão, foram identificadas com base em duas facetas da dicotomia Pensamento–Sentimento: Lógico–Empático e Razoável–Compreensivo.

**Seu estilo é Lógico e Compreensivo.
 Este estilo significa que você provavelmente**

- Trabalha duro para garantir um consenso.
- Geralmente é visto como determinado, eficiente e confiante, ao mesmo tempo em que é flexível e carinhoso.
- Às vezes aparenta tomar decisões imprevisíveis.
- Pode se arrepender de decisões tomadas quando seu lado compassivo dominou sua abordagem lógica inicial.

DICAS

Ao resolver problemas individuais, comece fazendo *todas* as perguntas nas caixas abaixo.

- Preste muita atenção às respostas. As perguntas que são opostas àquelas em **negrito itálico** podem ser chave, pois elas representam perspectivas que você provavelmente não consideraria.
- Tente equilibrar seu estilo de tomada de decisão ao levar em consideração as partes menos preferidas de sua personalidade.

Ao resolver problemas em grupo, procure ativamente pessoas com diferentes pontos de vista. Descubra quais são suas preocupações e perspectivas.

- Faça uma verificação final para se assegurar que todas as perguntas acima foram feitas e que diferentes estilos de tomada de decisão foram incluídos.
- Se lhe falta alguma perspectiva, faça um esforço para avaliar o que pode ser acrescentado.

Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar mudanças

Mudanças parecem ser inevitáveis e afetam as pessoas de diferentes maneiras. Para ajudar você a lidar com mudanças:

- Seja claro sobre o que está mudando e o que permanecerá igual.
- Identifique o que você precisa saber para entender a mudança e depois busque essa informação.

Para ajudar os outros a lidarem com mudanças:

- Incentive discussões abertas sobre a mudança, esteja ciente de que isso é mais fácil para uns do que para outros.
- Certifique-se de que tanto razões lógicas quanto valores pessoais ou sociais foram levados em consideração.

Seu Tipo de personalidade também influencia seu estilo de efetuar mudanças, particularmente seus resultados das nove facetas abaixo. Examine as facetas e as dicas para aprimorar sua reação às mudanças.

| Seu resultado | Estilo de gestão de mudança | Como aprimorar Gestão de mudanças |
|--|--|---|
| Expressivo | Compartilha abertamente seus sentimentos sobre a mudança com outros. | Limite sua expressividade àqueles que compreendem seu estilo, dê tempo para os outros pensarem sobre a situação. |
| Gregário | Conversa com um grande número de pessoas sobre as mudanças e seus impactos em você. | Esteja ciente de que o nível de interesse das pessoas sobre o que você tem a falar varia, então seja seletivo com quem você conversa. |
| Abstrato | Pode fazer suposições sem fundamento sobre o significado da mudança. | Confirme suas suposições com fatos e dados. |
| Imaginativo | Gosta do aspecto de novidade da mudança e da habilidade que isso exige. | Reconheça que há custos reais envolvidos em ir atrás de novidades. |
| Teórico | Situa a mudança em um sistema teórico. | Reconheça que as experiências das pessoas podem não ser explicadas adequadamente por sua teoria. |
| Original | Aceita a mudança pela mudança em si. | Seja seletivo sobre quais mudanças valem a pena ir atrás. |
| Firme—Diplomático de zona intermediária | Parte de uma posição diplomática, mas pode se tornar rígido. | Permaneça aberto às questões relacionadas às pessoas o maior tempo possível. |
| Aberto | Deixa as mudanças ocorrerem à medida que surgem. | Esteja ciente de que os outros podem se sentir desconfortáveis com sua abordagem, deixe-os informados sempre que você puder. |
| Situacional | Decide qual próxima atitude é a melhor a se tomar no momento e reluta em fazer planos. | Lembre que planejar algumas etapas agora pode ajudar a prevenir problemas no futuro. |

Aplicando os resultados Step II™ para gerenciar conflitos

Conflitos são inevitáveis quando se trabalha com outras pessoas. Pessoas com Tipos diferentes de personalidade podem discordar sobre a definição de conflito, como elas reagem a ele e como chegar a uma resolução. Apesar de às vezes serem desagradáveis, conflitos muitas vezes resultam em um melhor ambiente de trabalho e em relacionamento aprimorado.

Parte da gestão de conflitos de todos os Tipos inclui:

- Preocupar-se em fazer um bom trabalho e preservar seus relacionamentos com as pessoas envolvidas.
- Reconhecer que todas as perspectivas têm algo a acrescentar, mas que qualquer perspectiva usada ao extremo e a exclusão da perspectiva oposta irá impedir a resolução de um conflito.

Alguns aspectos da gestão de conflito podem ser exclusivos aos seus resultados de seis facetas Step II™. A tabela abaixo explica como os resultados dessas facetas afetam seus esforços de resolver conflitos.

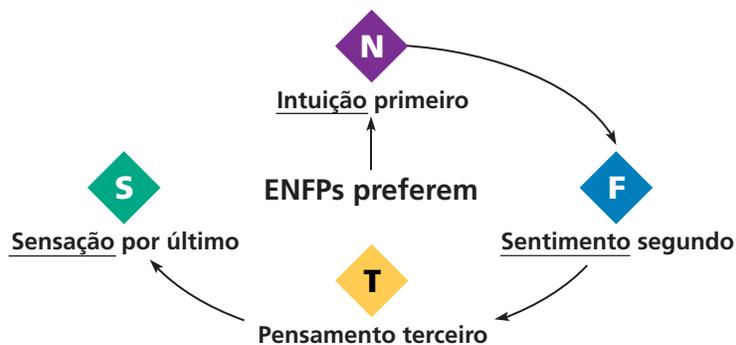
| Seu resultado | Estilo de gestão de conflito | Como aprimorar gestão de conflito |
|--|--|--|
| Expressivo | Conversa sobre o conflito e suas reações emocionais a ele imediatamente. | Esteja ciente de que, apesar de os outros talvez não falarem imediatamente, eles podem ter sentimentos fortes sobre o assunto. |
| Gregário | Envolve todas as pessoas relevantes para resolver o conflito, não só aquelas que você conhece bem. | Respeite a necessidade de algumas pessoas de não se envolver até que elas estejam prontas para participar. |
| Questionador | Faz perguntas sobre outras pessoas para expor todas as questões do conflito. | Esteja ciente de que as pessoas podem encarar seu estilo questionador como provocação ao invés de ser prestativo, seja claro sobre suas intenções. |
| Crítico-Tolerante de zona intermediária | Procura tanto as coisas certas quanto as erradas. | Aponte os dois lados de maneira delicada. |
| Firme-Diplomático de zona intermediária | Espera o grupo chegar a um consenso e, se isso não ocorre, tenta impor a sua maneira. | Monitore o momento em que você desiste de um consenso e parte para a ação. |
| Movido pela pressão | É movido pela pressão de trabalhar no último minuto, então não reconhece o conflito que esse estilo pode causar. | Use seu estilo ao trabalhar sozinho, mas estabeleça prazos mais curtos para si mesmo quando outros dependem de seus resultados. |

Além dos resultados de facetas, seu estilo de tomada de decisão (como foi explicado anteriormente) afeta o seu modo de gestão de conflito. Seu estilo de tomada de decisão é Lógico e Compreensivo. Você tem tendência a ter uma abordagem imparcial para um conflito, mas acaba sendo prestativo demais com os outros. Para tornar seus esforços de gestão de conflitos mais eficientes, esteja ciente de que você pode ser visto como inconstante ou favorecendo a outros. Tente deixar claro o que você está fazendo e o porquê disso.

Como as partes de sua personalidade trabalham juntas

A essência do Tipo envolve a maneira que a informação é coletada (Sensação e Intuição) e como essas decisões são tomadas (Pensamento e Sentimento). Cada Tipo tem uma maneira preferida de fazer essas duas coisas. As duas letras do meio de seu Tipo de quatro letras (S ou N e T ou F) mostram seus processos preferidos. Seus opostos, aquelas letras que não aparecem em seu Tipo de quatro letras, são de terceira e quarta importância para seu Tipo. Lembre-se que você usa todas as partes de sua personalidade em pelo menos algum momento.

É assim que funciona para ENFPs:



USANDO SEUS PROCESSOS PREFERIDOS

Extrovertidos gostam de usar seus processos preferidos principalmente no mundo exterior de pessoas e coisas. Para equilibrar, eles usam seu segundo preferido em seu mundo interior de ideias e impressões. Introversos costumam usar seu processo preferido principalmente em seu mundo interior e equilibrar isso com o uso de seu segundo processo preferido no mundo exterior.

Dessa maneira, ENFPs usam:

- Intuição, principalmente externamente para enxergar possibilidades e significados.
- Sentimento, principalmente internamente para guiá-los ao que realmente é importante para eles mesmos e para os outros.

USANDO SEUS PROCESSOS MENOS PREFERIDOS

Quando você usa com frequência as partes menos preferidas de sua personalidade, Pensamento e Sensação, lembre-se que você está trabalhando fora de sua área natural de conforto. Você pode se sentir constrangido, cansado ou frustrado nessas horas. Como um ENFP, você pode passar rapidamente e de forma ineficaz de um projeto para outro no início e depois se fixar a fatos negativos e internos ou sintomas físicos.

Para dar um pouco de equilíbrio, experimente fazer o seguinte:

- Faça mais intervalos em suas atividades quando você usar essas partes menos familiares de sua personalidade, Pensamento e Sensação.
- Procure fazer algo agradável que envolva o uso de suas maneiras preferidas, Intuição e Sentimento.

USANDO SEU TIPO COM EFICIÊNCIA

A preferência de ENFPs por Intuição e Sentimento os torna mais interessados em:

- Explorar ideias e possibilidades.
- Promover harmonia em suas vidas e na vida dos outros.

Geralmente dedicam pouca energia às partes menos preferidas de sua personalidade, Sensação e Pensamento. Essas partes podem permanecer sem prática e se tornarem menos disponíveis para usar em situações onde poderiam ser úteis.

Sendo um ENFP,

- Se você presta atenção exclusivamente a seu Intuição, provavelmente não verá fatos e detalhes relevantes e o que experiências passadas podem ensinar.
- Se você depende demais de seu Sentimento, poderá ignorar as falhas, os prós e os contras e as consequências lógicas de suas decisões.

Seu Tipo de personalidade provavelmente se desenvolverá de maneira natural ao longo da vida. À medida que envelhecem, muitas pessoas se interessam em usar as partes menos familiares de sua personalidade. Quando chegam à meia idade ou estão mais velhos, ENFPs frequentemente acabam dedicando mais tempo a coisas que não achavam tão interessantes quando eram mais novos. Por exemplo, eles têm mais prazer em atividades que exigem atenção a fatos e detalhes e análise lógica.

COMO AS FACETAS PODEM AJUDÁ-LO A SER MAIS EFICIENTE

Às vezes uma situação específica requer uma parte menos preferida de sua personalidade. Seus resultados de faceta podem facilitar a adoção temporária de uma abordagem menos natural. Comece identificando quais facetas são relevantes e quais pólos são mais apropriados de se usar:

- Se você está *fora da preferência* de uma ou mais das facetas relevantes, concentre-se em adotar abordagens e atitudes relacionadas àquelas facetas fora da preferência.
- Se você está na *zona intermediária*, decida qual pólo é mais apropriado para a situação presente e adote abordagens e atitudes relacionadas àquele pólo.
- Se você está *dentro da preferência*, peça ajuda para alguém na faceta oposta para adotar aquela abordagem ou leia a descrição daquele pólo para obter dicas de como mudar seu comportamento. Quando você tiver uma boa abordagem, resista em voltar para sua zona de conforto.

Aqui há dois exemplos de como aplicar essas sugestões:

- Se você está em uma situação em que seu estilo natural de coleta de informação (Intuição) pode não ser apropriado, tente modificar sua abordagem Abstrata (um resultado dentro da preferência), levando em consideração fatos e detalhes importantes que você talvez tenha ignorado (Concreto).
- Se você está em uma situação em que talvez tenha de adaptar sua maneira de fazer as coisas (Percepção), tente modificar sua abordagem Espontâneo de cumprir tarefas (um resultado dentro da preferência), perguntando a si mesmo se seguir algumas rotinas (Programado) irá ajudá-lo a conquistar resultados melhores nessa situação específica.

Integração das informações Step I™ e Step II™

Quando você combina seu Tipo relatado Step I™ e suas facetas fora da preferência Step II™, o resultado é sua descrição personalizada de Tipo:

Lógico, Questionador

ENFP

Se depois de ler todas as informações nesse relatório, você não achar que foi descrito com precisão, talvez um Tipo de quatro letras diferente ou alguma variação das facetas descreva você melhor. Para ajudá-lo a descobrir qual Tipo você mais se identificou,

- Concentre-se em qualquer letra de Tipo que você achou errada ou qualquer dicotomia de Tipo na qual você teve resultados na zona intermediária ou fora da preferência.
- Leia a descrição de Tipo para o Tipo que você seria se a letra ou letras que você questiona fossem a preferência oposta.
- Consulte seu instrutor MBTI® para sugestões.
- Observe a si mesmo e pergunte aos outros como eles o enxergam.

Usando o Tipo para obter conhecimento

Conhecimento de qualquer Tipo pode enriquecer sua vida de várias maneiras. Isso pode ajudá-lo a:

- *Entender melhor a si mesmo.* Conhecer melhor seu próprio Tipo ajuda você a entender melhor as qualidades e perigos de suas reações características.
- *Entender os outros.* Ter conhecimento sobre seu Tipo ajuda você a reconhecer que outras pessoas podem ser diferentes. Isso permite que você veja essas diferenças como úteis e enriquecedoras, ao invés de irritantes e limitantes.
- *Ganhar perspectiva.* Enxergar a si mesmo e aos outros nesse contexto de Tipos pode ajudá-lo a valorizar a legitimidade de outros pontos de vista. Assim, você evita ficar preso em acreditar que o seu jeito é o único jeito. Nenhuma perspectiva está sempre certa ou sempre errada.

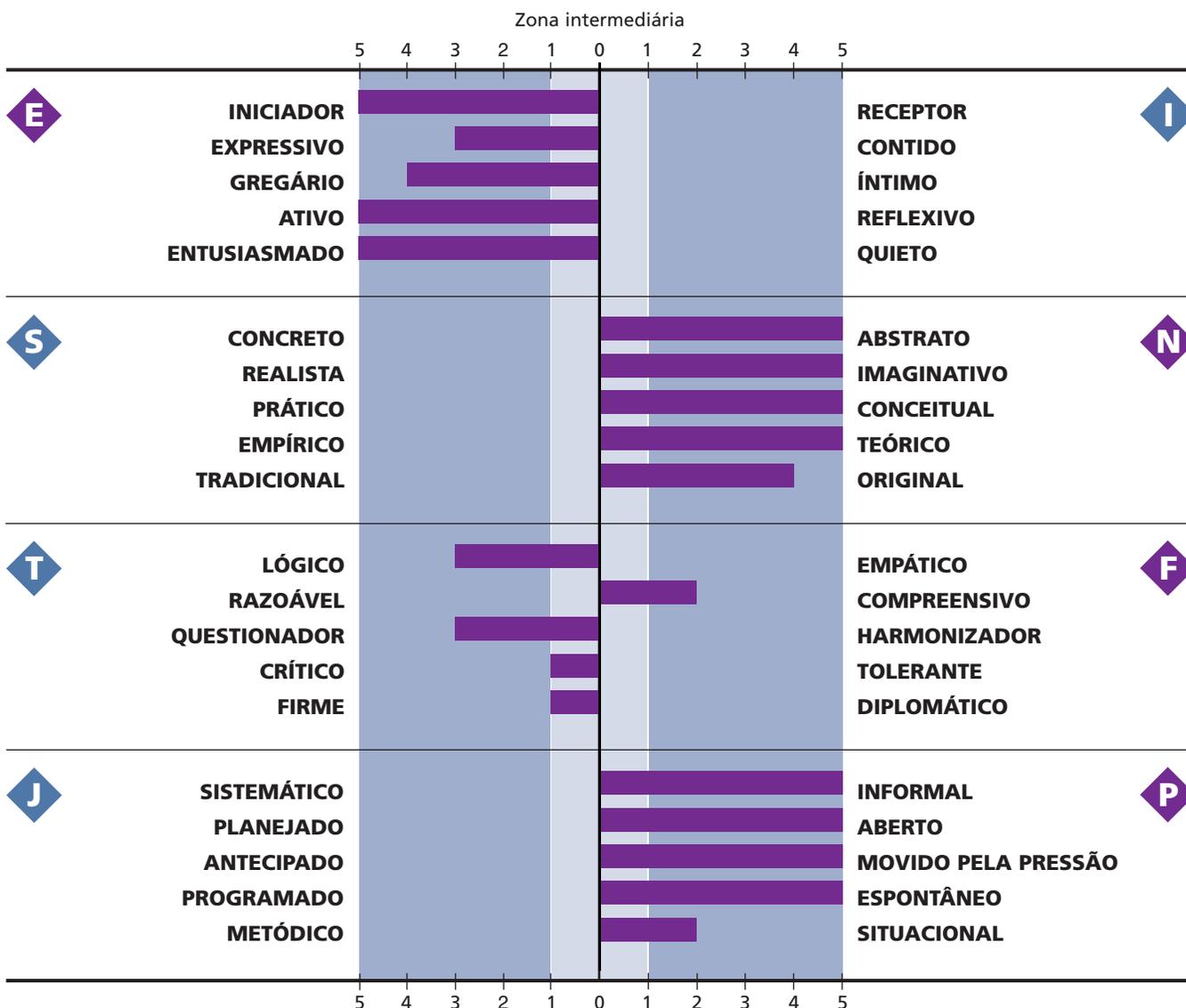
Ler sobre Tipos e observar a si mesmo e aos outros por uma ótica de Tipos enriquecerá sua compreensão das diferenças de personalidade e incentivará o uso produtivo dessas diferenças.

Visão geral de seus resultados

SEU TIPO DE QUATRO LETRAS DO INSTRUMENTO STEP I™

ENFPs costumam ser afetuosos, entusiasmados, animados, inovadores, imaginativos e sempre acham uma nova possibilidade para explorar. Empáticos, rapidamente oferecem conselhos para qualquer dificuldade e prontamente ajudam qualquer pessoa com um problema. Frequentemente contam com sua habilidade de improvisar ao invés de preparar algo com antecedência.

SEUS RESULTADOS DAS 20 FACETAS DO INSTRUMENTO STEP II™



Quando você combina seu Tipo relatado Step I™ e suas facetas fora da preferência Step II™, o resultado é sua descrição personalizada de Tipo:

Lógico, Questionador
ENFP



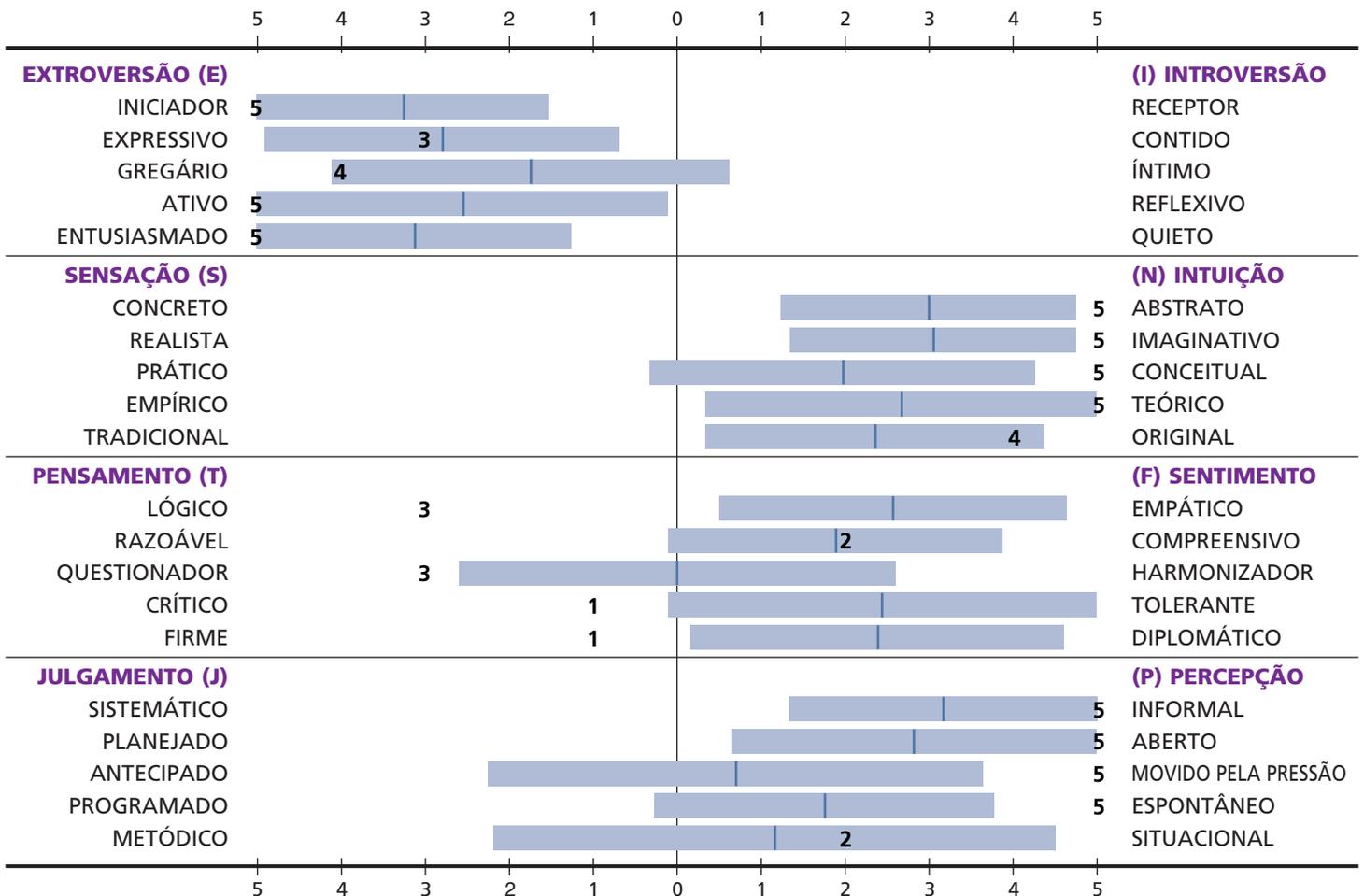
Resumo

ÍNDICE DE CLAREZA DE PREFERÊNCIAS POR TIPO RELATADO: ENFP

| | | | |
|---|--------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| Extroversão: Muito Clara (26) | Intuição: Muito Clara (26) | Sentimento: Leve (3) | Percepção: Clara (25) |
|---|--------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|

PONTUAÇÃO DE FACETAS E ABRANGÊNCIA GERAL DA PONTUAÇÃO DE OUTROS ENFPs

As barras dos gráficos abaixo mostram a abrangência geral das pontuações que ocorreram nos ENFPs na amostra nacional. As barras mostram pontuações de -1 a +1 do desvio padrão da média. A linha vertical em cada barra mostra a pontuação média dos ENFPs. Os números em negrito mostram a pontuação do entrevistado.



ÍNDICE DE POLARIDADE: 83

O índice de polaridade, que varia de 0 a 100, mostra a consistência da pontuação de facetas do entrevistado dentro de um perfil. A maioria dos adultos faz pontuação entre 50 e 65, apesar de índices mais altos serem comuns. Um índice inferior a 45 significa que o entrevistado possui muitos valores dentro ou próximo à zona intermediária. Isso pode ocorrer devido ao uso situacional e maduro da faceta, responder às perguntas de forma aleatória, falta de autoconhecimento ou ambivalência sobre o uso da faceta. Alguns desses perfis podem ser inválidos.

Número de respostas omitidas: 0