

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® | GLOBAL STEP I™

# PERFIL

Preparado para

**ANTONIO EJEMPLO**

**3 de diciembre de 2019**

Interpretado por

**Juan Consejero**

**XYZ**

**XYZ Grupo Consultor**



+1 800 624 1765 | [www.themyersbriggs.com](http://www.themyersbriggs.com)

Myers-Briggs Type Indicator® Perfil Global Step I™ Copyright 2019 de Peter B. Myers y Katharine D. Myers. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, Step I, el logotipo de MBTI y el logotipo de The Myers-Briggs Company son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de The Myers & Briggs Foundation en los Estados Unidos y en otros países.



Su Perfil de Myers-Briggs® está diseñado para ayudarle a entender sus resultados en el *Myers-Briggs Type Indicator*® (MBTI®). Esta evaluación identifica cuál de los 16 tipos de personalidad diferentes lo describe mejor.

Sus respuestas a las preguntas de la evaluación MBTI muestran qué preferencia en cada uno de los cuatro pares de opuestos usted prefiere. Sus preferencias son opciones entre cualidades igualmente valiosas y útiles. Cada preferencia se indica con una letra.

Su tipo de personalidad Myers-Briggs  
**ESTJ**

Sus preferencias  
**Extroversión | Sensación | Pensamiento | Juicio**

#### LA MANERA EN QUE ENVÍA Y RECIBE ENERGÍA

##### Extroversión

Las personas que prefieren la Extroversión tienden a dirigir su energía al mundo exterior y se energizan interactuando con las personas y actuando.



##### Introversión

Las personas que prefieren la Introversión tienden a dirigir su energía a su mundo interno y se energizan al reflexionar sobre sus ideas y experiencias.

#### LA MANERA EN QUE RECABA INFORMACIÓN

##### Sensación

Las personas que prefieren la Sensación tienden a recabar información real y tangible. Se centran principalmente en lo que perciben con sus cinco sentidos.



##### Intuición

Las personas que prefieren la Intuición tienden a recabar información observando el panorama general. Se centran principalmente en los patrones y las interrelaciones que perciben.

#### LA MANERA EN QUE TOMA DECISIONES Y SACA CONCLUSIONES

##### Pensamiento

Las personas que prefieren el Pensamiento suelen basar sus decisiones y conclusiones en la lógica, y sus objetivos principales son la precisión y la verdad objetiva.



##### Sentimiento

Las personas que prefieren el Sentimiento suelen basar sus decisiones y conclusiones en valores personales y sociales, y sus objetivos principales son el entendimiento y la armonía.

#### LA MANERA EN QUE ENFRENTA AL MUNDO EXTERIOR

##### Juicio

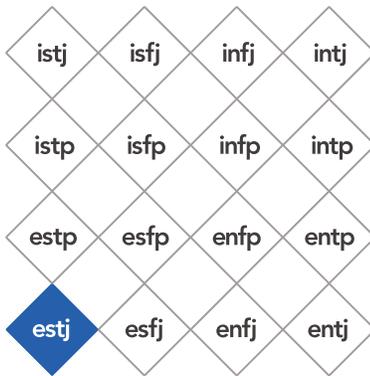
Las personas que prefieren el Juicio suelen sacar conclusiones rápidamente para poder seguir adelante y adoptan un enfoque organizado y planificado del mundo.



##### Percepción

Las personas que prefieren la Percepción suelen buscar más información antes de sacar conclusiones y adoptan un enfoque espontáneo y flexible del mundo.

**TIPO DESCRIPCIÓN: ESTJ**



- Decisivo, claro, asertivo

---

- Lógico, analítico, objetivamente crítico

---

- Adepto en la organización de proyectos, procedimientos y personas

---

- Valora la competencia, la eficiencia y los resultados

---

- Preferiere sistemas y procedimientos probados

---

- Se centra en el presente; aplica la experiencia del pasado para tratar los problemas

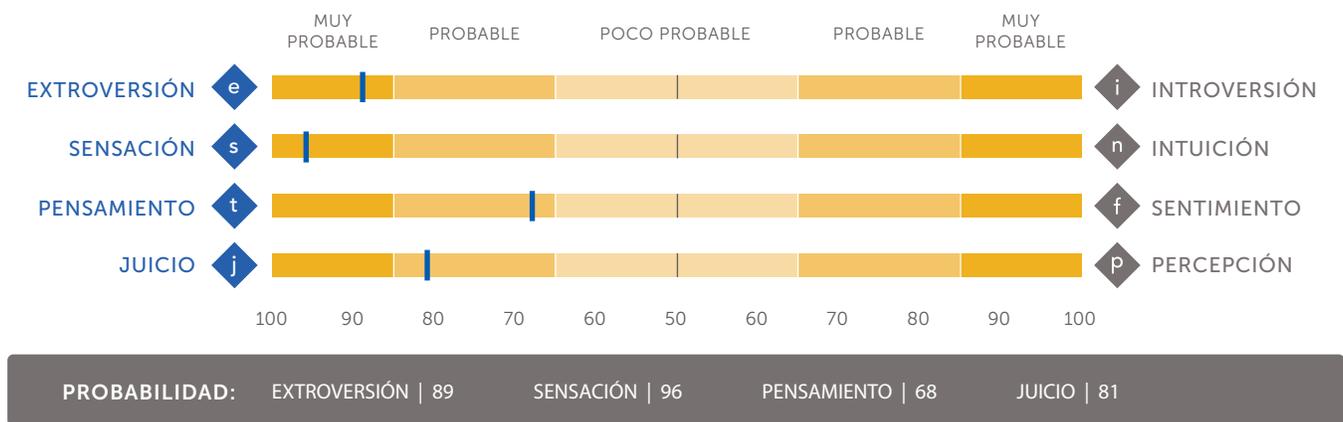
---

- Vistos como concienzudos, confiables, decididos, francos, seguros de sí mismos

Es posible que algunos de estos descriptores no le convengan porque usted es una persona única. Aunque la mayoría de los ESTJs tienen atributos de personalidad en común, todavía hay muchas diferencias individuales entre las personas que comparten el mismo tipo de cuatro letras.

Sus respuestas MBTI indican no sólo sus preferencias, sino también la probabilidad de que sus preferencias reportadas se ajusten realmente a sus necesidades. El siguiente gráfico muestra el índice de probabilidad para cada una de sus preferencias. Cuanto más cerca esté el marcador azul de una preferencia, mayor será la probabilidad de que la preferencia lo describa bien. El índice de probabilidad no mide qué tanto de una preferencia tiene usted o qué tan bien utiliza esa preferencia. Simplemente muestra qué tan probable es que la preferencia que usted reportó sea exacta para usted.

**ÍNDICE DE PROBABILIDAD PARA CADA UNA DE SUS PREFERENCIAS DE MBTI®**



Cada uno de los tipos de Myers-Briggs se caracteriza por sus propios intereses, valores y dones únicos. Aunque cada individuo tiende a usar sus preferencias de manera más natural y frecuente, tenga en cuenta que todos pueden y usan todas las preferencias de vez en cuando, dependiendo de lo que la situación requiera. Para una comprensión más completa de los 16 tipos diferentes de personalidad, consulte el folleto de *Introducción al Type™* de Isabel Briggs Myers o los muchos otros recursos MBTI que están disponibles.

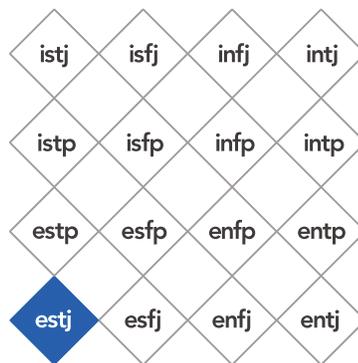


estj

- ANALÍTICO
- CRÍTICO
- LÓGICO
- OBJETIVO
- FÁCTICO
- PRÁCTICO
- REALISTA
- PRAGMÁTICO
- RESUELTO
- ORGANIZADO
- SISTEMÁTICO
- ENÉRGICO
- SEGURO
- EXPRESIVO
- FIRME
- CLARO
- EFICIENTE
- DIRECTO
- CONFIABLE
- CONCIENZUDO

## MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR® DESCRIPCIÓN DEL TIPO

Antonio Ejemplo



**Extroversión | Sensación | Pensamiento | Juicio**

Los del tipo ESTJ son buenos administradores por naturaleza. Son rápidos para implementar decisiones, organizar proyectos y personas para alcanzar objetivos, y actúan con firmeza para implementar sus planes. Se concentran en los resultados y el producto final. Tienen un conjunto claro de principios lógicos que siguen sistemáticamente y pretenden que los demás sigan también.

Valoran el hogar, la familia, la salud, la seguridad financiera y los logros.



+1 800 624 1765 | [www.themyersbriggs.com](http://www.themyersbriggs.com)

Descripción del tipo de Myers-Briggs Type Indicator® Copyright 2019 de Peter B. Myers y Katharine D. Myers. Informe desarrollado por Allen L. Hammer. Myers-Briggs Type Indicator, Myers-Briggs, MBTI, el logotipo de MBTI y el logotipo de The Myers-Briggs Company son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de The Myers & Briggs Foundation en los Estados Unidos y en otros países.

## Características de las personas del tipo ESTJ

- Los del tipo ESTJ organizan proyectos y personas para cumplir objetivos y se centran en obtener resultados con la máxima eficiencia posible.
- Basan sus decisiones en la lógica, la experiencia y los hechos.
- Se ocupan de los detalles rutinarios de la vida.
- Los del tipo ESTJ son claros y directos en sus comunicaciones.
- Pueden tomar decisiones difíciles de ser necesario.

## Las personas del tipo ESTJ con los demás

- Los del tipo ESTJ suelen ser muy gregarios y disfrutar de la interacción con los demás, en especial en tareas, juegos, tradiciones y actividades familiares.
- Se toman en serio los roles en las relaciones y los cumplen con responsabilidad.
- Se comunican de manera clara y directa, y todos conocen sus opiniones.
- Los del tipo ESTJ se muestran tan seguros de sus opiniones que pueden resultar apabullantes para los demás.
- Los demás confían en ellos para que se hagan cargo y resuelvan las situaciones.
- Los del tipo ESTJ consideran que la conducta debe regirse por la lógica, y ellos actúan en consecuencia.

## Las personas del tipo ESTJ en el trabajo

- Los del tipo ESTJ disfrutan de organizar hechos, situaciones y operaciones relacionadas con un proyecto, y hacen un esfuerzo sistemático para cumplir con sus objetivos a tiempo. Su fuerte es resolver situaciones.
- Tienden a centrarse en las tareas y no en las personas que están detrás de ellas.
- Prefieren los trabajos donde los resultados son inmediatos, visibles y tangibles.
- Los del tipo ESTJ pueden ver los pasos necesarios para completar una tarea, anticiparse a los posibles problemas, asignar las responsabilidades y organizar los recursos.
- Si ven que algo no funciona, hacen planes y toman medidas para enmendar la situación. En otros casos, prefieren los procedimientos y los sistemas de eficacia comprobada.
- Se concentran en las tareas, las acciones y el producto final.
- Tienen un interés natural por los negocios, la industria, la producción y la construcción. Son excelentes administradores porque entienden los sistemas y la logística. Les gusta poner objetivos, tomar decisiones y dar las órdenes necesarias.
- No están a gusto en entornos de trabajo con confusión, ineficacia y medidas parciales.

## Posibles puntos ciegos para las personas del tipo ESTJ

- Si los del tipo ESTJ no desarrollan su preferencia de Pensamiento, es posible que no tengan una manera confiable de evaluar la información, por lo que pueden terminar tomando decisiones muy duras.
- Si no desarrollan su preferencia de Sensación, los del tipo ESTJ pueden tomar decisiones apresuradas antes de recabar información suficiente. En estos casos, sus decisiones solo reflejarán sus juicios o sesgos previos.
- Es posible que tomen decisiones tan apresuradas que no dediquen tiempo a escuchar las opiniones de los demás, en especial de las personas que no están en posición de discutir. En estos casos, pueden tomar decisiones sin reunir los datos suficientes o sin tener en cuenta las opiniones o los sentimientos ajenos.
- Es posible que confíen tanto en su enfoque lógico que pasen por alto los valores de la preferencia de Sentimiento, es decir, lo que es importante para ellos y los demás.
- Los del tipo ESTJ suelen tener dificultad para expresar agradecimiento.