

Relatório interpretativo

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



Relatório preparado por

FEMALE ENTP

11 de Fevereiro, 2010

Interpretado por

Interpreter X

ABC

Alpha Beta Gamma



Fellipelli, Inc. | São Paulo: (11) 3956 7100 / (11) 3032 9787 | www.fellipelli.com.br

Fellipelli, Inc. | Filial Rio de Janeiro: (21) 2611 1664 / (21) 2611 1625 | www.fellipelli.com.br

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.

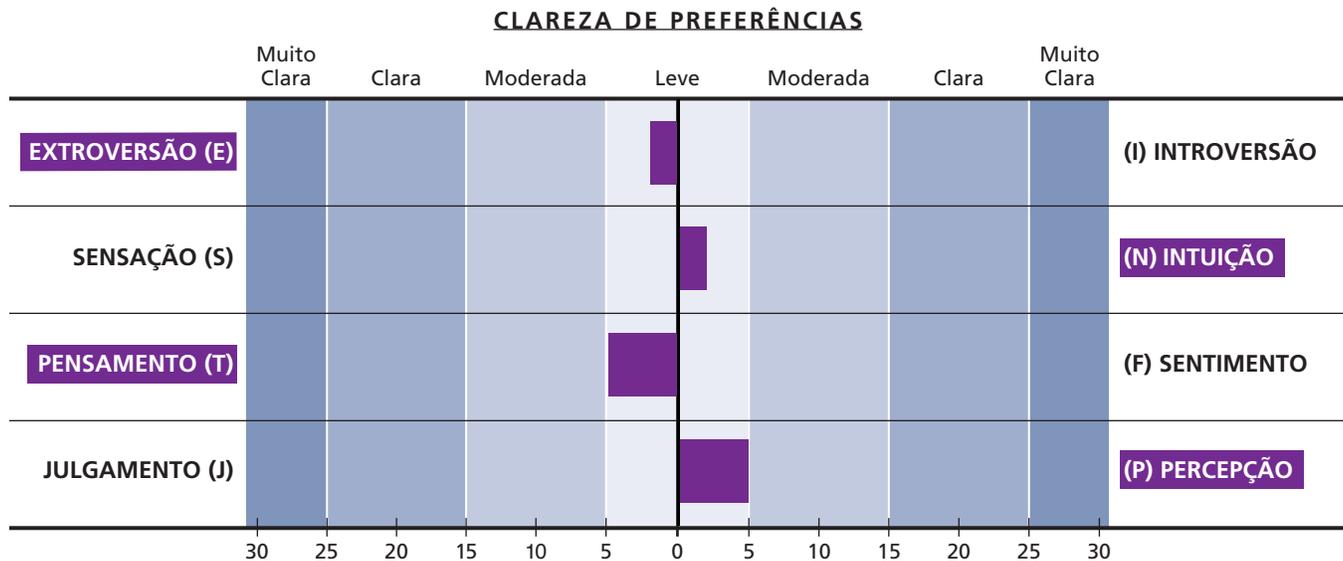
O Instrumento MBTI® não mede suas habilidades ou aptidões em nenhuma área. Pelo contrário, é uma maneira de ajudá-lo a estar ciente de seu estilo particular e a entender melhor e a apreciar os aspectos proveitosos em que as pessoas diferem umas das outras.

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
ENTP
 (Extroversão, Intuição, Pensamento, Percepção)

ENTPs geralmente são inovadores entusiasmados, enxergando novas possibilidades, teorias diferentes e novas maneiras de agir. Identificam padrões rapidamente. Possuem uma imaginação fértil e iniciativa para iniciar projetos. Ser competente é muito importante para eles.

A energia dos ENTPs vem do que é novo e diferente e eles apreciam espontaneidade e iniciativa. Podem ficar tão interessados em seus projetos atuais que largam outras coisas menos emocionantes.

Por enxergarem tantas possibilidades, ENTPs 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.

Possuem muito interesse em analisar logicamente ideias e teorias. Podem abordar todos os lados de uma questão, e podem trocar de lado se ninguém desafiar o ponto de vista daquele lado. O desafio da discussão é mais importante do que chegar a um consenso.

ENTPs terão mais satisfação em um ambiente de trabalho cujo foco seja questões globais e seja repleto de mudanças e desafios. As pessoas podem confiar neles para inventarem soluções inovadoras para problemas.

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

Ao revisar seus resultados, lembre que:

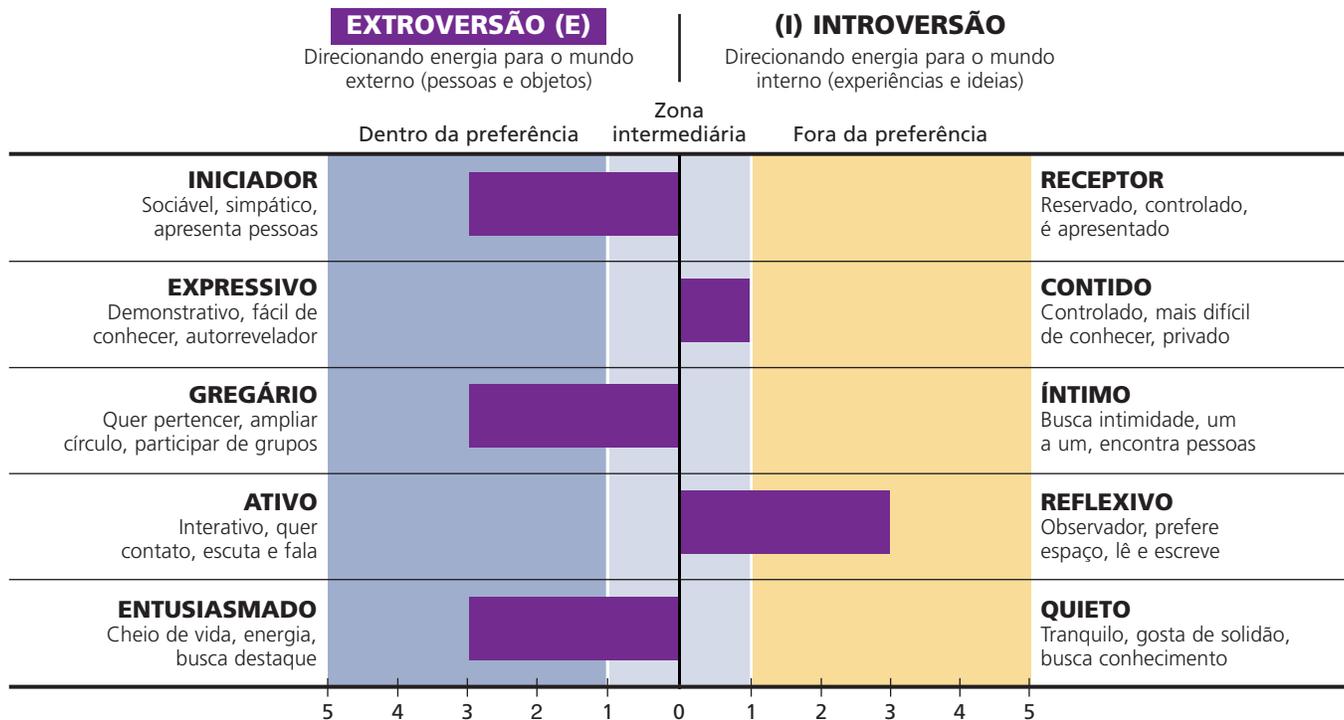
- Cada faceta possui dois pólos opostos. Você tem mais tendência de favorecer o pólo que está no mesmo lado de sua preferência geral (um *resultado* dentro da preferência), por exemplo, o pólo iniciador se você prefere extroversão ou o pólo receptor se prefere introversão.
- Para uma faceta específica, 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.
- Cumprе 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–Contido (zona intermediária)

- Passa a impressão de confiar rapidamente nos outros, pois se sente à vontade falando sobre muitas coisas.
- Genuinamente se interessa pelos outros, mas é seletivo sobre o que revela sobre si mesmo.
- Não revela muito da sua vida privada, os outros raramente ouvem seus pensamentos e sentimentos mais íntimos.
- Passa a impressão de que os outros o conhecem bem, quando na verdade não o conhecem.

Gregário (dentro da preferência)

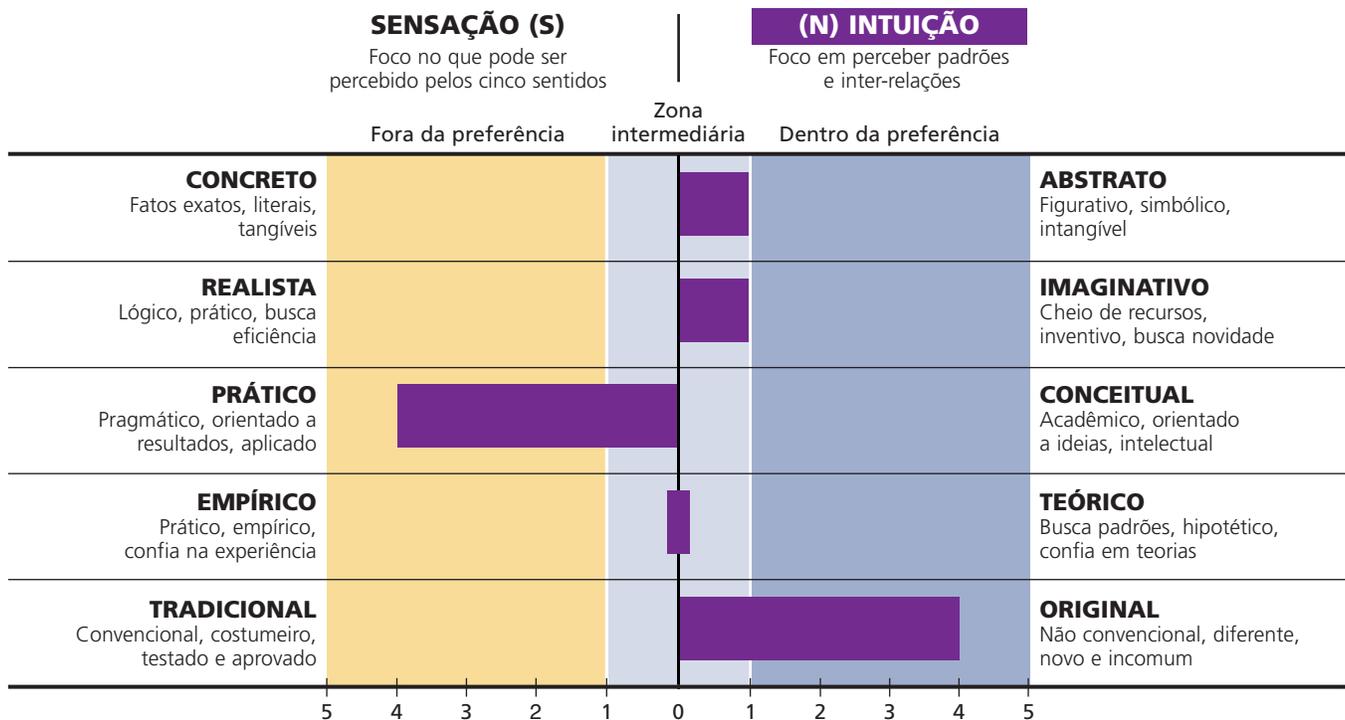
- Gosta de estar em volta de outras pessoas e não gosta de ficar sozinho.
- Sente-se seguro tanto com estranhos quanto com amigos.
- Faz pouca distinção entre amigos e conhecidos.
- Participa de grupos para sentir-se parte de algo.
- Acha importante ser popular e ser aceito pelos outros.
- Gosta de ser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

Reflexivo (fora da preferência)

- Gosta de refletir sobre eventos dos quais já participou.
- Lê e escreve avidamente e com frequência.
- Gosta de conversar com pessoas e em grupo sobre o que já leu ou escreveu.
- É visto pelos outros como interessado em ideias.

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.



Concreto–Abstrato (zona intermediária)

- Começa com uma ideia abstrata, mas procura dados para apoiá-la.
- Gosta de saber os fatos nos quais uma teoria se baseia antes de buscar o significado.
- Pode ficar preso em um fato quando está sob pressão e ter dificuldade em ver o contexto geral.
- Quer saber os detalhes, mas na prática pode não usá-los.

Realista–Imaginativo (zona intermediária)

- Gosta de procurar e encontrar ideias e métodos novos.
- Deliberadamente evita se envolver em qualquer coisa que pareça ser muito improvável ou que envolva uma busca prolongada.
- Age relativamente rápido para ver como suas ideias funcionam e quais são seus limites.
- Sempre considera os aspectos de bom senso de qualquer situação.

Prático (fora da preferência)

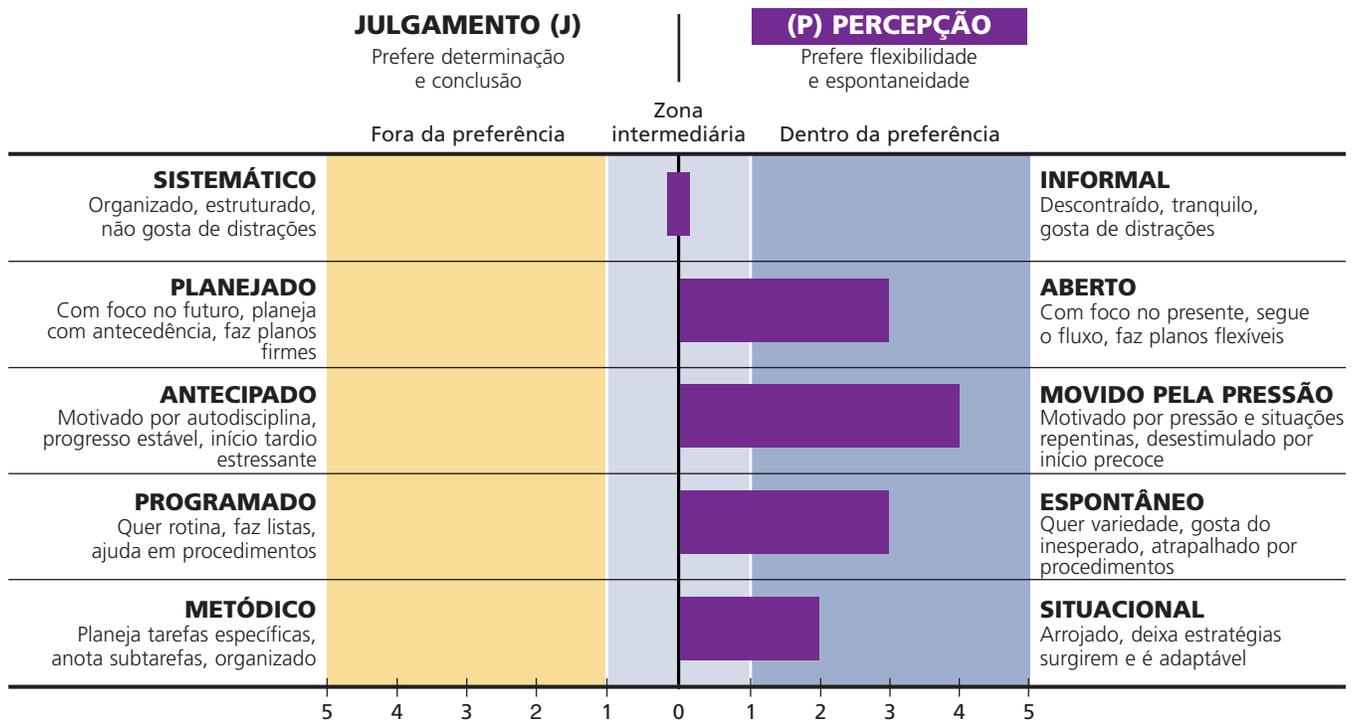
- Tende a ser inovador de maneiras práticas.
- Não tem muito interesse no conhecimento por si só.
- Não é visto pelos outros ou por si mesmo como muito intelectual.
- Prefere que suas ideias sejam úteis a ter de somente pensar sobre elas.

Empírico–Teórico (zona intermediária)

- Tem um leve interesse nas teorias que explicam coisas que lhe são importantes.
- Provavelmente não analisará teorias muito profundamente.
- Considera teorias como explicações de padrões que observa, mas está mais interessado em ver esses padrões em ação.

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.



Sistemático–Informal (zona intermediária)

- Gosta de um plano geral com algumas possibilidades.
- Não gosta de distrações quando tem uma tarefa.
- Acha que muitos detalhes atrapalham um plano.
- Acredita que planos feitos com antecedência permitem desvios seguros porque é sempre possível retornar ao plano.
- Não se importa com interrupções se não há nada programado.

Aberto (dentro da preferência)

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

Movido pela pressão (dentro da preferência)

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

Espontâneo (dentro da preferência)

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

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–Contido de zona intermediária	Expõe algumas de suas reações a algumas pessoas, mas não a todas.	Avalie quais pessoas precisam ouvir suas reações e quais não precisam.
Reflexivo	Gosta de se comunicar, lendo e escrevendo.	Reconheça que sua mensagem pode não ficar clara, se você não estiver disposto a falar em voz alta.
Entusiasmado	Prontamente demonstra entusiasmo pelo assunto presente.	Cuidado para não cansar e sobrecarregar os outros, preste atenção para pedir a opinião deles.
Concreto–Abstrato de zona intermediária	Conversa sobre alguns dos fatos e detalhes assim como seus significados.	Preste atenção se o seu foco está nos detalhes ou nos significados e escolha o foco mais apropriado para a situação.
Questionador	Quer fazer perguntas.	Seja seletivo ao escolher perguntas para não intimidar as pessoas.
Tolerante	Tem tendência natural a aceitar uma ampla variedade de pontos de vista.	Esteja ciente de que os outros podem se frustrar quando você se recusa a favorecer um ponto de vista sobre os outros.
Firme	Personifica a frase, “Vamos logo com isso!”	Esteja ciente de que, às vezes, a sua maneira de seguir em frente pode estar errada para aquela situação.
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 style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">INTUIÇÃO</p> <p>Abstrato: Qual o outro significado disso? Imaginativo: O que mais podemos inventar? Conceitual: Que outras ideias interessantes existem? Teórico: Qual a ligação de tudo? Original: Existe uma maneira nova de fazer isso?</p>
<p style="text-align: center;">PENSAMENTO</p> <p>Lógico: Quais os prós e os contras? Razoável: Quais as consequências lógicas? Questionador: Mas e . . . ? Crítico: O que tem de errado aqui? Firme: Por que não estamos concluindo isso?</p>	<p style="text-align: center;">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 está na zona intermediária com uma preferência subjacente por Pensamento.
 Este estilo significa que você provavelmente**

- Presta atenção às perspectivas de Pensamento e Sentimento quando você avalia e de fato toma decisões.
- Toma decisões de um ponto de vista ou de outro, dependendo das circunstâncias.
- Às vezes se recorda de uma decisão e pensa que foi boa, mas outras vezes você se arrepende dela e de como você a tomou.
- Lida melhor com situações ambíguas, baseando suas decisões em análises lógicas, pois isso condiz com sua preferência geral.

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–Contido de zona intermediária	Compartilha algumas de suas opiniões com os outros, mas é reservado sobre outras.	Seja sensível à sua necessidade de compartilhar ou esconder suas opiniões sobre uma situação em particular e aja de acordo.
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.
Concreto–Abstrato de zona intermediária	Pode oscilar de uma perspectiva para outra, confundindo a si mesmo e as pessoas à sua volta.	Identifique em qual perspectiva você se encontra e avalie se ela é apropriada; troque de foco se for necessário.
Realista–Imaginativo (zona intermediária)	Preocupa-se tanto com o custo-benefício quanto com as novas possibilidades.	Considere válidos ambos os pontos de vista e decida qual faz mais sentido naquela circunstância.
Empírico–Teórico de zona intermediária	Tem interesse em teorias que explicam a situação imediata.	Ajude os outros a verem a relevância de ambas as perspectivas.
Original	Aceita a mudança pela mudança em si.	Seja seletivo sobre quais mudanças valem a pena ir atrás.
Firme	Irá ativamente aceitar ou resistir à mudança, dependendo se você concorda ou não com ela.	Reflita e avalie se sua posição permitirá que você conquiste o que deseja a longo prazo.
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.

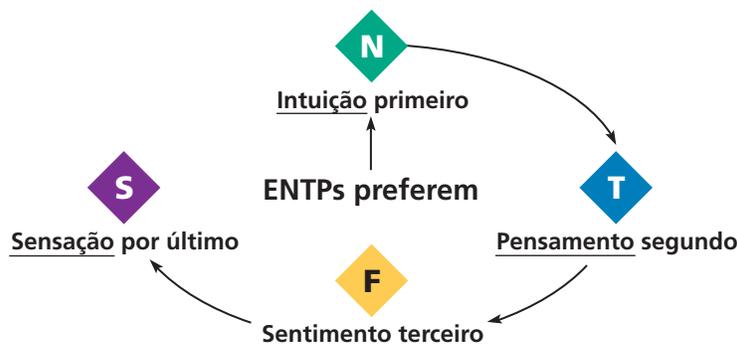
Seu resultado	Estilo de gestão de conflito	Como aprimorar gestão de conflito
Expressivo–Contido de zona intermediária	Conversa sobre o conflito e seus sentimentos sobre ele, mas talvez não imediatamente.	Repare no estilo daqueles à sua volta e tente se adaptar às suas necessidades para conversar agora ou depois.
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.
Tolerante	Procura por pontos semelhantes nos argumentos e ideias dos outros.	Reconheça que algumas coisas realmente merecem ser criticadas, então não tente chegar a um consenso.
Firme	Apressa a resolução do conflito para que haja progresso.	Reconheça que atrasos na execução podem ser necessários para alcançar o objetivo.
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 Pensamento de zona intermediária. Você tem tendência a prestar atenção ao lado lógico da situação, às pessoas envolvidas e aos seus sentimentos. Para tornar seus esforços de gestão de conflitos mais eficientes, leve esses lados em consideração, mas valorize mais o lado lógico porque você prefere o pensamento acima de tudo.

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 ENTPs:



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, ENTPs usam:

- Intuição, principalmente externamente para enxergar possibilidades e significados.
- Pensamento, principalmente internamente para analisar e chegar a conclusões lógicas.

USANDO SEUS PROCESSOS MENOS PREFERIDOS

Quando você usa com frequência as partes menos preferidas de sua personalidade, Sentimento 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 ENTP, 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, Sentimento e Sensação.
- Procure fazer algo agradável que envolva o uso de suas maneiras preferidas, Intuição e Pensamento.

USANDO SEU TIPO COM EFICIÊNCIA

A preferência de ENTPs por Intuição e Pensamento os torna mais interessados em:

- Explorar ideias e possibilidades.
- Chegar a conclusões lógicas sobre eles.

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

Sendo um ENTP,

- Se você depende demais de sua Intuição, você provavelmente não verá fatos e detalhes relevantes e o que experiências passadas podem ensinar.
- Se você toma decisões usando exclusivamente o Pensamento, talvez se esqueça de elogiar as pessoas quando deveria e ignora o impacto de suas decisões nos outros.

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, ENTPs 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 em relacionamentos pessoais.

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 usar sua abordagem de zona intermediária Concreto–Abstrato para avaliar qual pólo fornecerá a melhor informação na situação presente, focando nos fatos em si (Concreto) ou verificando os possíveis significados daqueles fatos (Abstrato).
- 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:



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 de faceta de zona intermediária.
- 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.

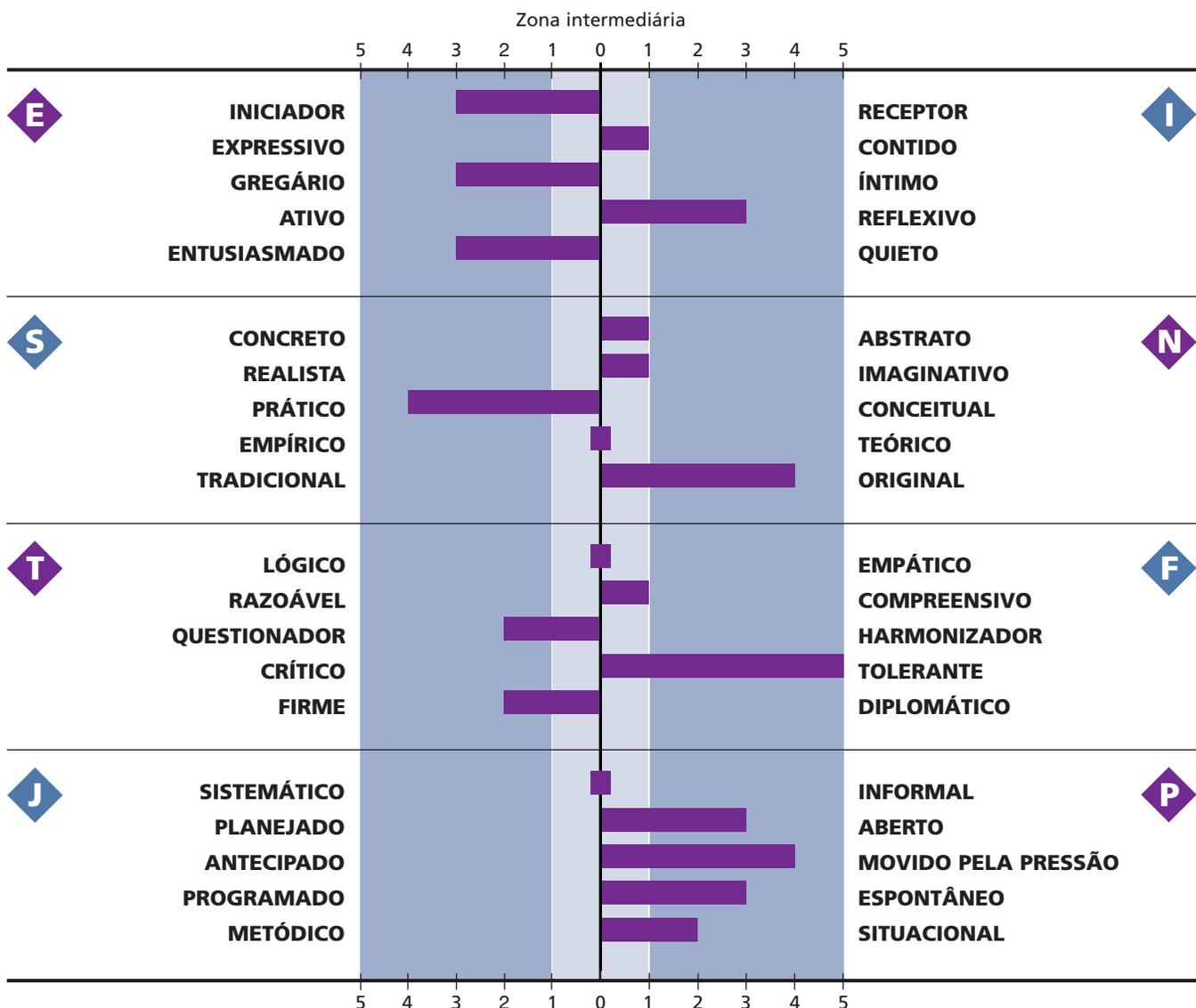
Ler sobre Tipos e observar a si mesmo e aos outros por uma ótica de Tipos enriquecerá sua compreensão das diferenças de personalidade e incentivará o uso produtivo dessas diferenças.

Visão geral de seus resultados

SEU TIPO DE QUATRO LETRAS DO INSTRUMENTO STEP I™

ENTPs costumam ser rápidos, inovadores e ter muitos interesses. Alertas e sinceros, podem defender qualquer lado de uma questão só para se divertirem. Solucionam problemas novos e desafiadores com criatividade, mas não gostam de tarefas de rotina. ENTPs têm habilidade para descobrir razões lógicas para o que querem.

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:

Reflexivo,
Prático, Tolerante
ENTP

Resumo

ÍNDICE DE CLAREZA DE PREFERÊNCIAS POR TIPO RELATADO: ENTP

Extroversão:
Leve (2)

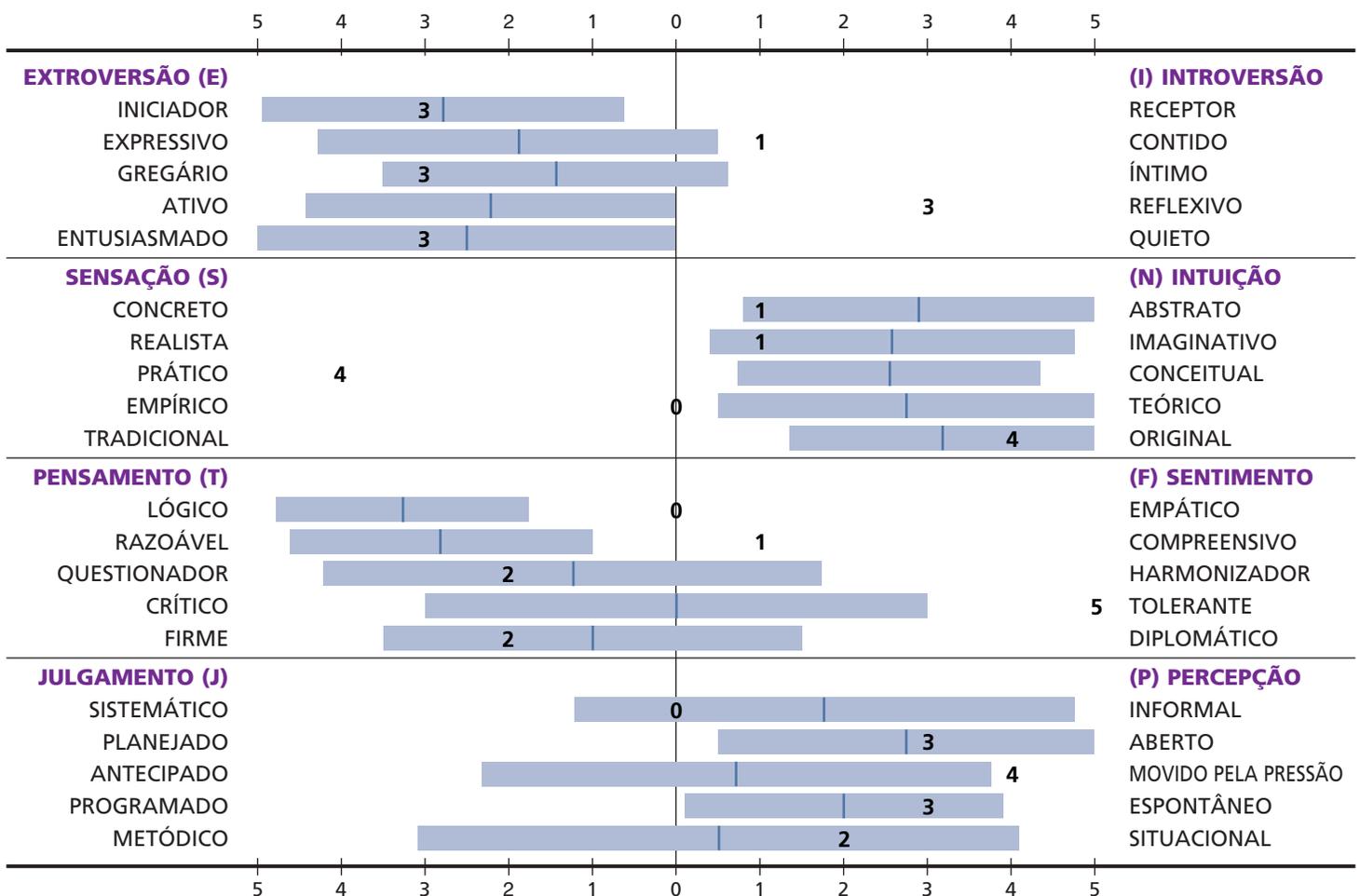
Intuição:
Leve (2)

Pensamento:
Leve (5)

Percepção:
Leve (5)

PONTUAÇÃO DE FACETAS E ABRANGÊNCIA GERAL DA PONTUAÇÃO DE OUTROS ENTPs

As barras dos gráficos abaixo mostram a abrangência geral das pontuações que ocorreram nos ENTPs 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 ENTPs. Os números em negrito mostram a pontuação do entrevistado.



ÍNDICE DE POLARIDADE: 53

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