



MBTI Step 2

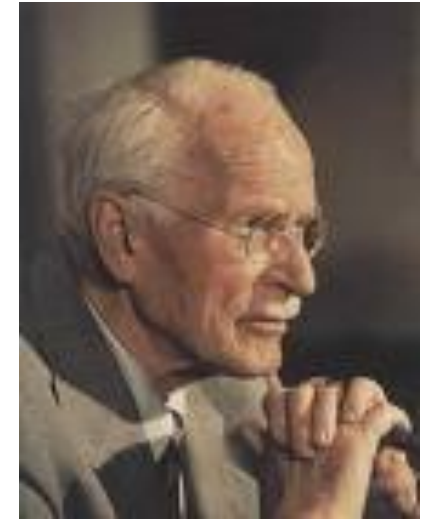
Introducción








Jung veía las preferencias como “brújulas en la selva de la psique” (nos sirven para orientarnos)

Los 4 supuestos de base (Jung y Myers)

1. Los seres humanos tenemos la capacidad de convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos
2. El desarrollo se produce por la interacción entre factores innatos y factores del entorno (sociales, culturales, educativos, etc.)
3. Cuanto más consciente de sus funciones sea un individuo, más se podrá actuar sobre quien es y quien quiere ser



¿Qué es Step II?

-  Nivel de análisis más profundo basado en Step I. Ofrece mucha más información sobre la dinámica y expresión de las preferencias
-  Cada una de las 4 dicotomías de Step I se compone de 5 componentes o facetas. Existen 20 facetas conductuales que parten del modelo de Step I
-  Da información sobre el desarrollo y la dinámica del tipo a través de la expresión de conductas
-  Permite individualizar totalmente el tipo Psicológico (las sesiones de Coaching y desarrollo) y adaptarlo a la persona
-  Explica con claridad por qué personas con el mismo tipo psicológico pueden ser muy diferentes

Las áreas fundamentales donde se utiliza Step II son:

- × Desarrollo de Liderazgo
- × Desarrollo de carrera
- × Procesos de Coaching
- × Desarrollo de equipos
- × Gestión de conflictos
- × Negociación
- × Mejora de los sistemas de comunicación
- × Gestión del cambio
- × Toma de decisiones



¿De dónde
viene Step II?





Años 80—David Saunders desarrolló Step II junto a la versión J de MBTI usando el Análisis Factorial



1989—La forma K de MBTI sale al mercado con 131 ítems y 20 facetas diferentes. Se llamaba Expanded Analysis Report (EAR)



1996—Se renombra EAR como Step II, se renombran también algunas facetas

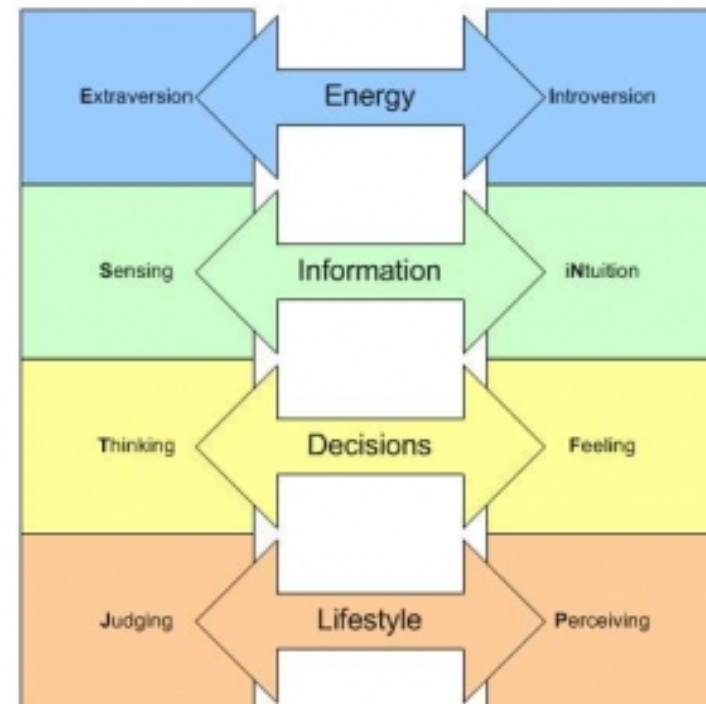


2001—Se revisa de nuevo Step II . Se añaden nuevos ítems y nuevas normas (se conoce como Forma Q)



2003—OPP desarrolla el Step II Europeo. Tiene una mayor fiabilidad, más ítems y se construye sobre datos recogidos en nueve países europeos

Las 4 preferencias y las 20 facetas



Extraversión ← → Introversión

Iniciador
Expresivo
Social
Activo
Entusiasta

Receptor
Contenido
Íntimo
Reflexivo
Tranquilo

Sensación ← → Intuición

Concreto
Realista
Práctico
Experiencial
Tradicional

Abstracto
Imaginativo
Conceptual
Teórico
Original

Thinking



Feeling

Lógico

Razonable

Discutidores

Crítico

Severo

Empático

Compasivo

Complaciente

Tolerante

Sensible

Juicio



Percepción

Sistemático

Planificador

Iniciador

Organizado

Metódico

Informal

Abierto

Presionado por el tiempo

Espontáneo









Emergente

¿Qué se le ofrece al Cliente?:






Informe Interpretativo
de Step II
Cómo leer los resultados



Información que ofrece el informe

-  Resultados Step I
-  Descripción de las Facetas de Step II
-  Facetas Step II – E/I, S/N, T/F, J/P
-  Aplicaciones de Step II
 - × Tipo y Comunicación
 - × Toma de Decisiones
 - × Gestión del cambio
 - × Gestión de conflictos
 - × Dinámicas
-  Integrando Step I y Step II
-  Resumen de Puntuaciones
-  Referencias
-  Resumen General



-  Tipo de MBTI Step I
-  Puntuación de cada una de las facetas
-  Índice de Polaridad
-  Puntuaciones dentro de nuestra Preferencia (IPS. In Preference Scores)
-  Puntuaciones fuera de nuestra preferencia (OOPS. Out-of-preference scores)/



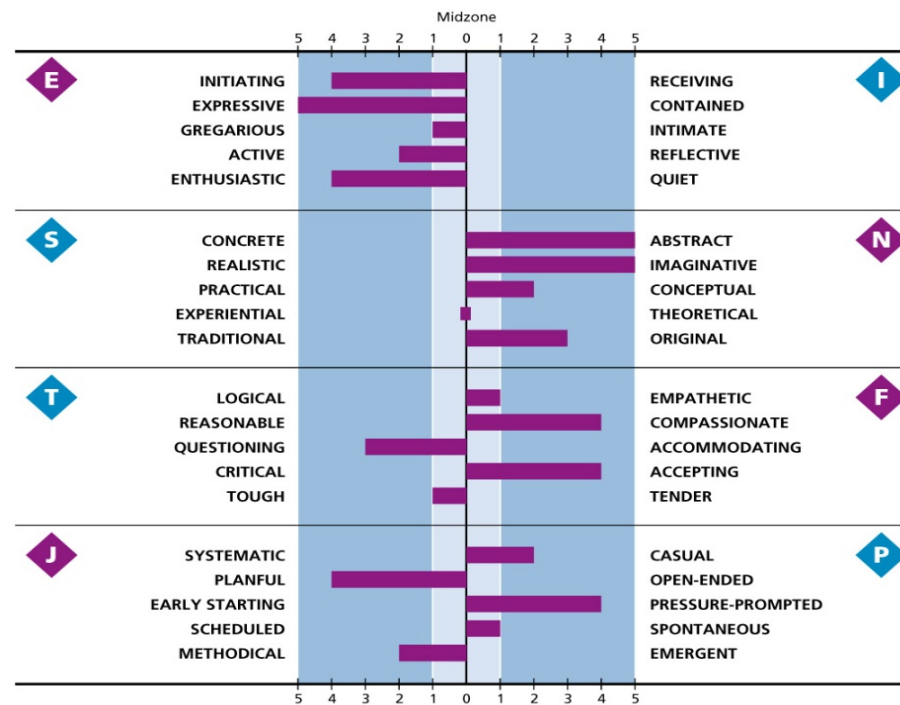
Aspectos clave : Tipo MBTI Step I + Puntuación de las facetas

Overview of Your Results

STEP I: YOUR FOUR-LETTER TYPE

ENFJs tend to be sociable, diplomatic, empathetic, responsive, and responsible. They feel concern for what others think or want and try to handle things with due regard for the other person's feelings. They enjoy being in groups and enjoy helping others develop their potential.

STEP II: YOUR RESULTS ON THE 20 FACETS

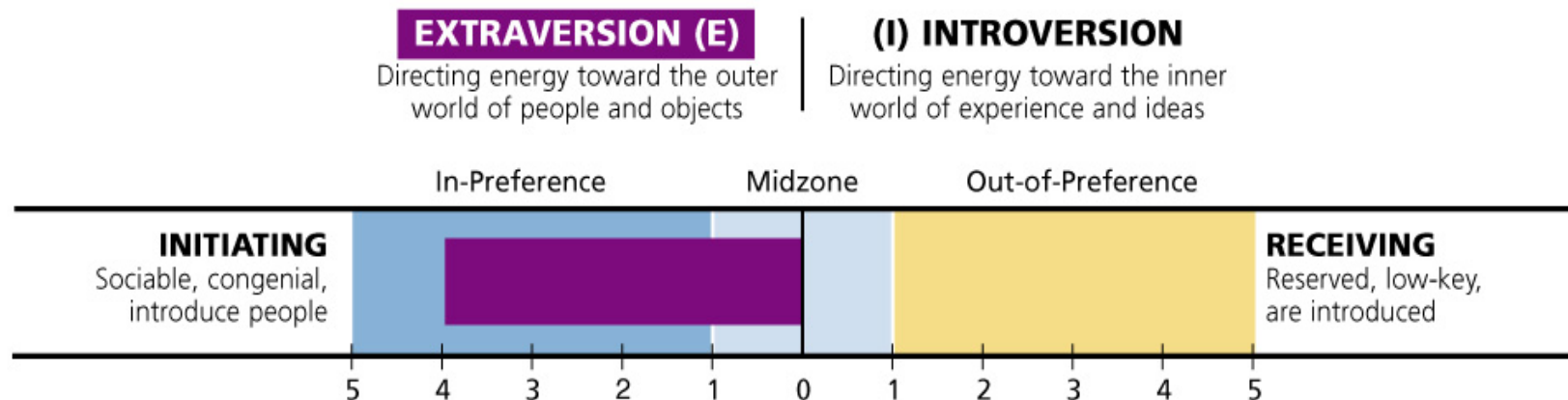


When you combine your Step I best-fit type and your Step II out-of-preference facets, the result is your individualised type description:

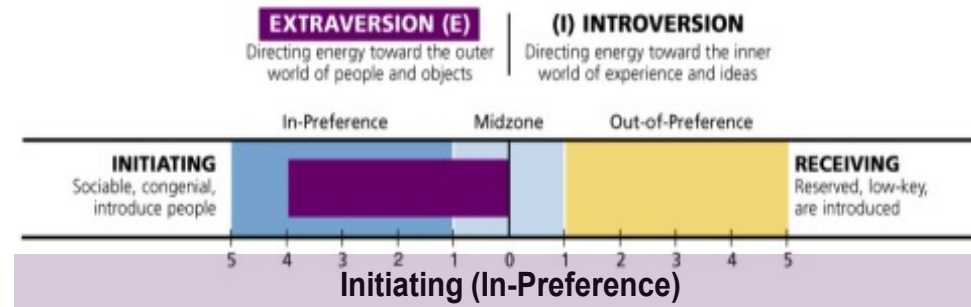
Questioning,
Casual, Pressure-Prompted
ENFJ

Aspectos clave: IPS (Puntuaciones dentro de nuestras preferencias)

- ✘ Son puntuaciones en un rango de 2-5 en la dirección de nuestro Best Fit Type
- ✘ Para las preferencias **E, S, T o J**, las puntuaciones van de 2 a 5 hacia la **izquierda** de la **Zona Media**
- ✘ Para las preferencias **I, N, F o P**, las puntuaciones van de 2 a 5 hacia la **derecha** de la **Zona Media**



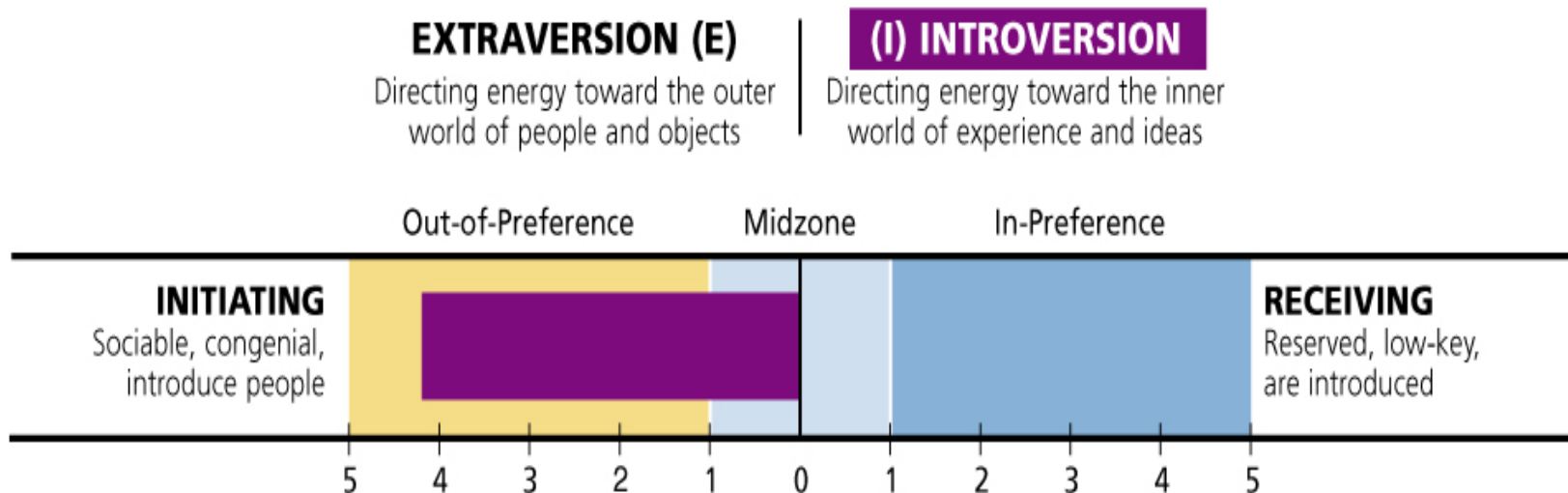
“Iniciador” IPS (dentro de nuestras pref.)



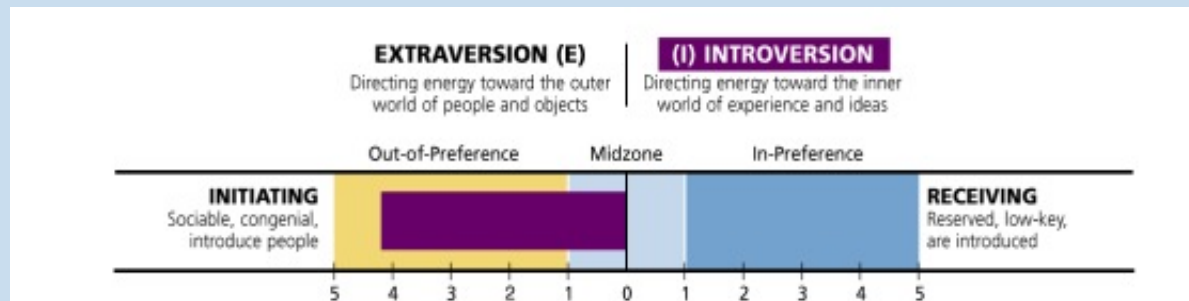
- Son asertivos/as en situaciones sociales, las controlan, y toman la iniciativa en las mismas.
- Actúan como facilitadores sociales: Se presentan y presentan a los demás con facilidad
- Lleva a cabo las obligaciones sociales con tacto y fluidez.
- Disfrutan reuniendo a personas con intereses similares.
- Buscan activamente interactuar con las personas

Aspectos clave: OOPS (Puntuaciones Fuera de nuestras preferencias)

- ✘ Son puntuaciones en un rango de 2-5 en la dirección opuesta a nuestro Best Fit Type
- ✘ Para las preferencias **E, S, T o J**, las puntuaciones van de 2 a 5 hacia la **derecha** de la **Zona Media**
- ✘ Para las preferencias **I, N, F o P**, las puntuaciones van de 2 a 5 hacia la **izquierda** de la **Zona Media**



Iniciador OOPS (Fuera de preferencia)



Initiating (Out-of-Preference)

- No le cuesta jugar el papel de iniciador/a social cuando las circunstancias lo requieren.
- Facilita las situaciones colectivas con el/ella y con los demás
- Se siente cómodo/a interactuando con una pequeño grupo o cuando ha de presentar e iniciar el trato con las personas
- Toma el liderazgo cuando conoce a las personas del grupo

Proporción de OOPS

% de OOPS por cada una de las escalas						
	0	1	2	3	4	5
E-I	68.3%	23.5%	7.0%	1.0%	0.3%	0.0%
S-N	63.8%	25.4%	8.3%	2.0%	0.3%	0.1%
T-F	53.5%	33.1%	10.3%	2.6%	0.4%	0.1%
J-P	65.6%	25.7%	7.4%	1.2%	0.1%	0.0%

Source: MBTI® Step II Manual p 94

OOPS más comunes

Los OOPS más comunes encontrados en las muestras europeas son los siguientes:

- Tipos F Discutidores
- Tipos N Experienciales
- Tipos T Complacientes
- Tipos T Sensibles
- Tipos T Tolerantes
- Tipos E Contenidos
- Tipos P Metódicos

Los OOPS más comunes por tipo son los siguientes:

- **E.** Extrovertidos contenidos
- **I.** Introversos Sociales
- **S.** Imaginativos y teóricos
- **N.** Experienciales
- **T.** Complacientes y tolerantes
- **F.** Discutidores
- **J.** Presionados por el tiempo
- **P.** Metódicos

Fechas:

* 19 y 20 de Junio de 2012

* 27 y 28 de Noviembre de 2012

Horario:

De 10:00 h a 17:00 h

Precio de la Acreditación:

1.200 € + IVA

Desc. del 20% para acreditados en STEP I por IL

Lugar de impartición:

A determinar