

RECURSOS Y
HABILIDADES

TALLER MBTI



MYERS BRIGGS TYPE INDICATOR
(TIPO DE PERSONALIDAD).

RECURSOS & HABILIDADES
consultoría • formación • comunicación



AUTOCONOCIMIENTO



MBTI

MYERS BRIGGS TYPE INDICATOR (TIPO DE PERSONALIDAD)

Puede ayudarte

- Aprender sobre ti mismo, comprendiendo donde te encuentras mejor en una estructura que describe diferencias de personalidad de una manera constructiva y positiva.
- Apreciar las diferencias que existen entre las personas y comprender como los diferentes tipos pueden trabajar juntos y complementarse.
- Aplicar este conocimiento a :
 - Mejorar las relaciones de trabajo.
 - Desarrollar el estilo de liderazgo.
 - Mejorar los modelos de comunicación.
 - Facilitar el uso de todas las estrategias y posibilidades de gestión de problemas.
 - Ayudar a la gestión del cambio.

TALLER MBTI

MYERS BRIGGS TYPE
INDICATOR



MBTI

MYERS BRIGGS TYPE INDICATOR (TIPO DE PERSONALIDAD).

FUNDAMENTOS BÁSICOS

- El cuestionario MBTI mide preferencias. Las preferencias no son absolutas: Todos usamos las ocho.
- Las preferencias no son habilidades: El MBTI no dice lo que puedes o no puedes hacer.
- No existe tipos mejores. Todos los tipos tienen potencialidades.
- Las personas somos los mejores jueces de nuestro tipo más adecuado, ya que el MBTI es un indicador, no un test.
- Las organizaciones lo usan para mejorar la comunicación con el empleado, el trabajo de equipo y el liderazgo.
- Los adultos y jóvenes lo usan para elegir carreras que probablemente atraigan más su interés y donde usen mejor sus habilidades.
- Los Profesores y estudiantes lo usan para ayudar a que el aprendizaje sea más interesante y eficiente.
- Las familias lo usan para entender mejor a los demás y apreciar modelos de comportamiento.

TALLER MBTI

MYERS BRIGGS TYPE
INDICATOR



MBTI

PREFERENCIAS

FUNDAMENTOS BÁSICOS

DOS FORMAS DIFERENTES DE CENTRAR TU ATENCIÓN

Extroversión. Los que prefieren E tienden a relacionarse fácilmente con el mundo exterior de personas y cosas.

Introversión Los que prefieren I tienden a relacionarse fácilmente con el mundo interno de personas Y cosas.

DOS FORMAS DIFERENTES DE TOMAR LA INFORMACIÓN

Sensación. Los que prefieren S tienden a estar interesados en que los 5 sentidos les muestre que existe el presente.

Intuición Los que prefieren N tienden a usar su imaginación para ver las nuevas posibilidades centrándose en el futuro.

DOS FORMAS DIFERENTES DE TOMAR DECISIONES

Thinking. Los que prefieren T tienden a basar sus decisiones en análisis objetivos y lógicos.

Feeling. Los que prefieren F tienden a basar sus decisiones en valores y preocupaciones de las personas.

DOS FORMAS DIFERENTES DE TRATAR CON EL RESTO DEL MUNDO

Juicio Los que prefieren J tienden a gustarles tener las cosas decididas, la vida es mejor tenerla planeada y ordenada.

Percepción Los que prefieren P tienden a no querer perderse cosas la vida es para ser espontáneo y flexible.

TALLER MBTI

MYERS BRIGGS TYPE
INDICATOR