



# DIAGNÓSTICO DE LOS ESTILOS DE PERSONALIDAD

Rosa María Hervás Avilés

LA TEORÍA DE LOS TIPOS PSICOLÓGICOS DE JUNG Y EL  
MBTI ( MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR)

## DIAGNÓSTICO DE ESTILOS DE PERSONALIDAD. LA TEORÍA DE LOS TIPOS PSICOLÓGICOS DE JUNG Y EL MBTI DE MYERS-BRIGGS

Rosa María Hervás Avilés

### **El inventario de estilos de aprendizaje Myers-Briggs (M.B.T.I. Myers-Briggs Type Indicator)**

La importancia del MBTI como instrumento de evaluación de los estilos es que nos capacita para observar diferencias específicas de los alumnos y tratar a éstos y a sus diferencias más constructivamente de lo que lo haríamos en otro caso. El MBTI se fundamenta en la creencia de que gran parte de las variaciones que tienen lugar en el comportamiento humano no son producto de la casualidad; de hecho, es el resultado lógico de unas pocas, pero observables, preferencias.

Isabel Briggs Myers y su madre Katherine Cook Briggs desarrollaron el MBTI (Myers-Briggs, 1943, 1976), como una medida objetiva de la teoría de tipo psicológico de Jung con la certeza de que la teoría de Jung proporcionaba la estructura teórica para unir personalidad y realización del trabajo. Es decir, partían de la hipótesis de que existía una relación estrecha entre orientación laboral y personalidad.

Existen muchas similitudes entre la teoría de Jung y la teoría de la personalidad del M.B.T.I. Ambas son tipologías que categorizan a las personas según sus propensiones o funciones actitudinales y críticas. Cada una de estas funciones se supone que consiste en dos componentes mutuamente exclusivos, uno de los cuales es el factor dominante de la personalidad de un individuo (Pittenger y Colledge, 1993).

Durante el proceso de elaboración del M.B.T.I. las autoras pretendieron los siguientes objetivos:

- Determinar los elementos necesarios para reflejar las preferencias descritas por Jung para la extraversión o introversión (EI), percepción sensitiva o intuitiva (SN) y toma de decisiones reflexiva o emotiva (TF).
- Identificar las funciones dominante y auxiliar. Para conseguir esto, Isabel Myers creó la escala JP (Juicio-Percepción) para medir los efectos de las actitudes calculadora y perceptiva en su apariencia extravertida, de forma que esta información pudiera ser utilizada para determinar una función dominante.
- Escribir, comprobar, valorar y seleccionar elementos que distinguen ampliamente los dos tipos de personas representados por cada escala sin que se superpongan.
- Conseguir precisión en el centro de la escala para que las personas con preferencias indeterminadas tengan más posibilidades de ser clasificadas según su preferencia “verdadera”.

- Encontrar un método objetivo de comprobación de los puntos divisorios de cada escala. Los puntos divisorios correctos validan simultáneamente el M.B.T.I. y la hipótesis subyacente.

El Indicador fue desarrollado en una serie de etapas, comenzando en 1942 y continuando hasta la publicación de la forma “G” en 1976. En las figuras 1, 2 y 3 recogemos un resumen de los principales puntos del M.B.T.I. y de la teoría de las autoras.

La teoría del tipo afirma que los niños nacen con la predisposición de preferir unas funciones en lugar de otras. Los niños están más interesados en el dominio de su función preferida. Se sienten motivados a ejercitar su función dominante, volviéndose más diestros, adeptos y diferenciados en su uso. Gracias al refuerzo que proporciona la práctica constante, se alcanza un mayor control y confianza en esa función. Surge un sentimiento de competencia al ejercerla bien. El placer de usar la función se extiende a otras actividades que requieren el uso de dicha función, y conduce a los rasgos, comportamientos y habilidades asociadas con la función.

La clave para la dinámica de la teoría se encuentra en la asunción de que las cuatro funciones tiran en direcciones distintas. En la teoría del tipo, hay una función de las cuatro que es la favorita o la dominante. Esta función determina la dirección deseada. Las otras funciones son importantes, pero se encuentran subordinadas y sirven a los propósitos de la función dominante. Los principales elementos del modelo de Myers y Briggs sobre los tipos psicológicos de Jung y el M.B.T.I. se concretan en los puntos siguientes:

1. El Indicador de Estilos de Myers y Briggs se diseña para evaluar la teoría global de Jung relacionada con los tipos psicológicos y hacer uso práctico de ella.
2. Según esta teoría todos podemos usar preferentemente 4 funciones o procesos mentales básicos cuando obtenemos información (Sensación-Intuición) y tomamos decisiones (Reflexión -Emoción) y 4 actitudes hacia el mundo exterior (Extraversión-Introversión ; Juicio-Percepción).
3. La combinación de estas funciones y actitudes da lugar a 16 tipos que difieren en el desarrollo de cada preferencia y en la actitudes de Introversión (I) y Extraversión (E) que se adoptan con respecto a la realidad.

Cuadro 1. Elementos del modelo de Myers-Briggs y el MBTI ( Myers-Briggs Type Indicator)

Mientras se desarrolla esta función preferida, se *descuida* en cierta forma el polo opuesto de la misma preferencia. Por ejemplo, en esta serie de acontecimientos, un niño que prefiere la percepción sensorial y un niño que prefiere la percepción intuitiva se desenvolverán siguiendo líneas divergentes. Cada uno se distinguirá en un área diferente de la del otro. Ambos canalizan sus intereses y sus energías hacia actividades que les permiten usar sus mentes de la forma que prefieren, y cada uno adquiere el conjunto de rasgos que corresponde a las preferencias básicas subyacentes.

Por otra parte, las cuatro funciones utilizadas para percibir y tomar decisiones son:

- *Sensación (S)* : Busca mediante los sentidos la experiencia de lo que ocurre en el momento presente, se centra en la realidad, en lo concreto y en su aplicación práctica.
- *Intuición (N)* : Hace referencia a la percepción de posibilidades, significados y relaciones mediante los presentimientos y la perspicacia. Se atiende más al futuro, a lo abstracto y a los temas teóricos.
- *Reflexión (T)* Busca el orden y la planificación racional según una lógica impersonal. Es la función que conecta las ideas estableciendo relaciones lógicas.
- *Emoción (F)*. Se basa en la comprensión de los valores personales y los de grupo, por eso es más subjetiva que el pensamiento. Las cuatro funciones tiran en direcciones distintas. Domina siempre una de ellas determinando la dirección deseada. Las demás funciones se subordinan a ésta.

Cuadro 2. Funciones del modelo de Myers-Briggs

Así, una persona que amplía su función sensitiva en un alto grado, probablemente se convertirá en un observador perspicaz. A medida que tiene lugar este desarrollo, la persona aumenta algunas de las características que se derivan de su agudeza: realismo, sentido práctico y sentido común. Mientras se presta atención a elementos específicos del entorno, la persona dedica menos tiempo y energía al uso de la intuición, que es la función perceptiva opuesta a la sensitiva. El centrarse en el presente (S) hace que la gente que prefiere la función sensorial disponga de menos tiempo para prestar atención al futuro (N);

centrarse en lo concreto (S) les da menos energía para centrarse en lo abstracto (N); centrarse en aplicaciones prácticas (S) reduce su interés en temas teóricos (N); y centrarse en la realidad (S) les da menos tiempo para centrarse en la imaginación (N).

En este modelo, el *entorno* se vuelve extremadamente importante porque los factores ambientales pueden fomentar el incremento de las preferencias naturales de cada persona, o puede desalentar su inclinación natural mediante actividades de refuerzo que sean menos satisfactorias y menos motivadoras, dificultando el desarrollo de las habilidades. La interferencia del entorno en la expansión del tipo puede desembocar en una “falsificación” del mismo. Los alumnos que “falsifican” su estilo pueden adquirir destreza en una función que inicialmente no es la preferida, pero también pueden sentirse menos contentos, menos competentes o perder el contacto con sus mejores dotes. Cuando un estudiante responde el M.B.T.I., no se puede saber hasta que extremo se ha fomentado o interferido el desarrollo natural.

La ampliación del tipo de estilo es un proceso que dura toda la vida. Mediante él se adquiere un mayor dominio de las funciones de percepción y del juicio. En cada tipo hay dos funciones de las cuatro que se consideran más interesantes y con mayores probabilidades de ser desarrolladas y usadas de forma consciente. Las otras dos funciones son menos y con mayores probabilidades de ser descuidadas. El desarrollo es el resultado de la lucha por alcanzar la perfección en aquellas funciones que son más relevantes y un nivel pasable en las que son menos interesantes, pero asimismo esenciales. Durante la juventud, la tarea consiste en desarrollar la primera (*principal o dominante*) y la segunda (*auxiliar*); en la edad adulta se puede adquirir un mayor dominio de la funciones tercera y cuarta (las que se prefieren menos). Unas pocas personas excepcionales pueden alcanzar un estado de individualización de forma que pueden usar con facilidad cualquier función según lo requiera la situación. La teoría asume que la juventud es la etapa de la especialización y que la edad adulta es la etapa para la generalización.

En cuanto a las *actitudes* utilizadas por los tipos se sintetizan en:

- *Juicio (J)* Planifica las acciones y organiza las actividades. Las decisiones y los planes suelen estar basados en análisis lógicos. Las personas que prefieren J aparentan ser organizados, determinados y decididos. Prefieren una vida planificada y organizada.
- *Percepción (P)*. Las personas que normalmente viven con una actitud perceptiva tienden a tener un comportamiento externo espontáneo, curioso y adaptable, abierto a nuevos acontecimientos y cambios, y tratan de no perderse nada. Prefieren un tipo de vida flexible y espontánea.
- *Extraversión (E)*. En la actitud extravertida (E), la atención parece fluir hacia fuera.. La energía se obtiene del entorno. Hay un deseo de actuar. Son personas conscientes y utilizan el entorno para estimularse y orientarse. Tienen una forma de ver la vida basada en la acción, que a veces puede ser impulsiva. Son francas, con facilidad de comunicación y sociables.
- *Introversión (I)*. En la actitud introvertida (I), se obtiene energía del interior. Los principales intereses de la persona introvertida son el mundo interior de los conceptos y de las ideas. La personas que habitualmente adoptan una actitud introvertida pueden desarrollar algunas o todas las características asociadas con la introversión: interés en la claridad de conceptos e ideas; confianza en los conceptos más que en los sucesos externos transitorios; una objetividad reflexiva, contemplativa; disfruta de la soledad y la privacidad.

Cuadro 3. Actitudes del modelo de Myers-Briggs

### ***Interacción dinámica de las preferencias***

Cuando una persona trabaja con el M.B.T.I., puede inclinarse hacia la extraversión (E) o la introversión (I), las sensaciones (S) o la intuición (N), la reflexión (T) o la emoción (F), y el juicio (J) o la percepción (P). Las letras de las preferencias elegidas aparecen en la fórmula del tipo en este orden: E o I, S o N, T o F, J o P. Se dan las 16 posibles combinaciones de las letras: ESTJ, ISFP, INFJ, ENTP, etc. (véase tabla 2). Las fórmulas de cuatro letras del tipo representan un conjunto complejo de relaciones dinámicas entre las funciones (S, N, T y F), las actitudes (E y I), y la orientación ante el mundo externo (J y P). Jung (1921/1971) describió ocho tipos de preferencia: 1) *Extravertidos* con función *sensorial o sensitiva* dominante; 2) *Introvertidos* con función *sensitiva* dominante; 3) *Extravertidos* con función *intuitiva* dominante; 4) *Introvertidos* con función *intuitiva* dominante; 5) *Extravertidos* con función *reflexiva o de pensamiento* dominante; 6) *Introvertidos* con función *reflexiva* dominante; 7) *Extravertidos* con función *emotiva* dominante; 8) *Introvertidos* con función *emotiva* dominante, aunque sin demasiados detalles, la necesidad de una función auxiliar que era “en todos los aspectos diferente de la naturaleza de la función primaria” (Jung, 1921/1971). Al escribir sobre los tipos de pensamiento introvertidos, Jung comentó que en los introvertidos cuya función dominante es la reflexiva, las funciones que mantienen el equilibrio tienen un carácter extravertido. Myers y Briggs usaron estas ideas en su representación dinámica de los tipos MBTI, asumiendo los presupuestos siguientes:

1. En cada tipo, habrá una función dominante. Ésta es la primera función.
2. Los miembros de cada tipo usarán principalmente su primera función en la actitud favorita. Los extravertidos usan la función primera especialmente en el mundo externo de la extraversión; los introvertidos usan la función primera en el mundo interior de los conceptos y las ideas.
3. Además de la función primera o dominante, se desarrollará una función secundaria o auxiliar para mantener un equilibrio. La segunda función proporciona un equilibrio entre la extraversión y la introversión.
4. En el caso de los extravertidos, la función principal o dominante será extravertida, y la segunda o auxiliar se usará típicamente en el mundo íntimo. En el caso de los introvertidos, la función principal o dominante será introvertida y la segunda o la auxiliar se usará normalmente de forma externa. Por lo tanto, durante el desarrollo de la función auxiliar o secundaria, las personas desarrollarán habilidades para vivir tanto en el mundo exterior como en el interior.
5. Hay que señalar que en este modelo, los extravertidos muestran al mundo su mejor o principal función; los introvertidos muestran su segunda mejor función, guardándose la mejor para su mundo interno de ideas. Por lo tanto, esto significa que hay una mayor tendencia a infravalorar a los introvertidos en las relaciones normales ya que muestran su segunda mejor función, no la principal.
6. El hecho de que la segunda función proporcione un equilibrio entre la introversión y la extraversión también ofrece la respuesta a una concepción errónea de la teoría del tipo común. Los extravertidos pueden asumir que a ellos nunca les gusta estar solos, y los introvertidos pueden asumir lo contrario. Sin embargo, la teoría del tipo afirma que todos vivimos hasta cierto punto tanto en mundos introvertidos como extravertidos (y se da el caso de que muchas personas llegan a alcanzar cierto dominio de ambos) pero, sin embargo, cada persona prefiere una actitud determinada. Un tipo introvertido bien desarrollado puede hacer frente eficientemente al mundo extravertido, si

es necesario, pero trabaja mejor, con más facilidad y disfruta más con las ideas. De forma parecida, un tipo extravertido bien desarrollado puede trabajar bien con las ideas, pero lo hará con más interés y satisfacción si lo hace externamente y de forma activa. El buen desarrollo del tipo fomenta la habilidad para ser extravertido de forma cómoda e introvertido de forma incómoda, pero también asume una preferencia natural por una actitud o por la otra.

7. La segunda función también proporciona un equilibrio entre la percepción y el juicio. Si la primera función es perceptiva (S o N), la segunda será de juicio (T o F). Si la primera función es de juicio (T o F), la segunda será perceptiva (S o N). Por lo tanto, en el desarrollo de la función auxiliar, la persona adquiere dominio tanto del juicio como de la percepción, es decir, de la recepción de información y de la toma de decisiones o de ver el estímulo y de elaborar la respuesta.

8. La preferencia JP señala la función usada en la actitud extrovertida tanto para *extravertidos* como para *introvertidos*.

9. Si la función dominante es normalmente extravertida, las otras tres funciones normalmente serán introvertidas. Si la función dominante es introvertida, las otras tres tenderán a ser extravertidas.

10. La función opuesta a la dominante suele ser la función menos desarrollada o inferior. También se la denomina función cuarta.

11. La función opuesta a la auxiliar es la función tercera o terciaria.

Estas asunciones nos permiten usar la fórmula del tipo para identificar el uso de las funciones primera (dominante), segunda (auxiliar), tercera y cuarta (inferior) con cada uno de los dieciséis tipos, tal y como aparece en la figura 4 .

Dimensiones y Tipos Myers-Briggs					
Extraversión (E)	----- ----- -----				Introversión (I)
Sentidos (S)					Intuición (N)
Reflexión (T)					Emoción (F)
Juicio (J)					Percepción (P)
	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ	
	ISTP	ISFP	INFP	INTP	
	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP	
	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ	

Figura 4. Dimensiones y tipos de Myers y Briggs

<p>Primera letra: preferencia de E o I.</p> <p>Segunda letra: preferencia de la función perceptiva S o N.</p> <p>Tercera letra: preferencia de la función de juicio T o F.</p> <p>Cuarta letra: Índice JP usado para señalar la función visible, extravertida. Identifica la función predominante</p>
---

El M.B.T.I. contiene cuatro índices separados: EI, SN, TF y JP. Dos de ellos, el SN y el TF reflejan las preferencias básicas del uso de la percepción y del juicio. Las otras dos, EI y JP, reflejan actitudes o estilos de orientación hacia el mundo interior y exterior. Juntas, estas funciones y orientaciones influyen en cómo una persona percibe una situación y decide qué acción emprender. Cada una de estas alternativas es como una ramificación en la trayectoria posible para desarrollarse. Existen caminos diferentes que llevan a tipos diferentes. Esto significa que lo lejos que cada persona llegue y el grado de excelencia que alcance, dependerá en parte de su energía y sus aspiraciones. *El tipo de excelencia hacia el que se dirigen viene determinado, según la teoría del tipo, por preferencias innatas que influyen en la toma de decisiones.*

Siguiendo esta teoría, las personas crean su “tipo” desarrollando sus preferencias mediante el uso de la percepción y el juicio. Quienes tienen las mismas preferencias suele tener en común cualquier cualidad que *resulte* del ejercicio de estas preferencias. Los intereses, valores, necesidades y hábitos que surgen de forma natural tienden a producir un tipo reconocible de persona. Por lo tanto podemos describir *parcialmente* a los individuos estableciendo sus preferencias como ENTP, ESFJ, INFP u otro caso cualquiera.

Cuando, al tratar con los demás, intentamos tener presente su tipo, estamos respetando no sólo su derecho abstracto a desarrollarse según sus preferencias, sino también *la importancia de las cualidades que han desarrollado a partir de sus decisiones y elecciones particulares.*

***Tipología del M.B.T.I. Características que se asocian a cada tipo***

Con la finalidad de hacer una lectura más ágil y clara de los diferentes tipos del M.B.T.I., hemos creído conveniente resumirlos en las figuras 5 y 6 en las que recogemos las definiciones de las diferentes tipologías con el fin de hacer más operativa la comprensión de los estilos y su interpretación.

I n t r o v e r t i d o s	<p><b><u>Introversivo/ sensitivo/ reflexivo/ juicio ISTJ</u></b> Serio, tranquilo, alcanza el éxito mediante la concentración y la minuciosidad. Práctico, ordenado, lógico, realista y formal. Se asegura de que todo está bien organizado. Asume la responsabilidad. Decide lo que debería conseguirse y trabaja para alcanzarlo, a pesar de las protestas y las distracciones. Pueden olvidar las implicaciones a largo plazo pensando en el día a día. Puede inhibir la innovación y llegar a ser demasiado rígidos e inflexible. Ha de cuidar las relaciones interpersonales y arriesgarse a probar nuevas soluciones para salir de la rutina</p>	<p><b><u>Introversivo/ sensitivo/ emotivo/ juicio ISFJ</u></b> Tranquilo, responsable y concienzudo. Trabaja para cumplir sus obligaciones. Proporciona estabilidad a cualquier proyecto o grupo. Meticuloso, laborioso, preciso. Sus intereses no suelen ser técnicos. Puede ser paciente cuando es necesario. Leal, considerado, perceptivo, preocupado por los sentimientos de otras personas. Rehuye los puesto de dirección. Sigue concienzudamente los métodos tradicionales y las reglas. Puede llegar a ser infravalorado por su modestia y tranquilidad en el grupo. Necesita aprender a comunicar sus ideas y vender sus logros.</p>
	<p><b><u>Introversivo/sensitivo/reflexivo/percepción ISTP</u></b> Observador frío, tranquilo, reservado, analiza la vida con curiosidad imparcial y con momentos inesperados de humor original.</p>	<p><b><u>Introversivo/ sensitivo/ emotivo/percepción ISFP</u></b> Tranquilo, amistoso, sensible, amable, modesto con respecto a sus habilidades. Rehuye los desacuerdos, no trata de inculcar sus opiniones o</p>



	<p>Normalmente suele estar interesado en la causa y el efecto, el cómo y el porqué trabajan las cosas mecánicas, y en la organización de los hechos mediante el uso de principios lógicos. Puede guardar para sí lo que piensa y ser malinterpretado. Necesita compartir la información con los demás. Tiene que ser perseverante y planificar el esfuerzo hasta conseguir los resultados que espera.</p>	<p>valores a otras personas. Normalmente no está interesado en dirigir, pero es un seguidor leal. A menudo se relaja en la finalización de proyectos porque disfruta el momento presente y no quiere estropearlo con prisas ni esfuerzos excesivos. Es flexible aunque puede llegar a ser demasiado ingenuo. Necesita aprender a ser directo y asertivo en su relación con los demás.</p>
E x t r a v e r t i d o s	<p><b>Extravertido/sensitivo/reflexión/percepción <u>ESTP</u></b> Es bueno para resolver problemas que se presentan de repente. No se preocupa, disfruta del momento. Le suelen gustar las cosas mecánicas y los deportes. Adaptable, tolerante, generalmente con valores conservadores. No le suelen gustar las explicaciones largas. Su mejor habilidad se demuestra trabajando con cosas reales que se pueden manejar, desmontar y volver a construir. Es flexible y sabe ajustarse a las necesidades del grupo. Puede parecer brusco. Confía excesivamente en la improvisación. Debe aprender a planificar a largo plazo para no tener que improvisar excesivamente.</p>	<p><b>Extravertido/sensación/ emotivo/ percepción <u>ESFP</u></b> Extravertido, amistoso, disfruta con todo y hace que las cosas sean divertidas para los demás. Le gusta el deporte y hacer cosas. Está al corriente de lo que ocurre y le gusta participar. Le resulta más fácil recordar hechos que dominar teorías. Es mejor cuando la situación requiere sentido común y habilidad práctica con personas y con cosas. Puede llegar a sobrevalorar los aspectos subjetivos y ser algo irreflexivo. Su ansia por la acción puede llevarle a no terminar todos los proyectos que comienza. Debe ser más selectivo y organizar sus tiempos.</p>
E x t r a v e r t i d o s	<p><b>Extravertido/sensitivo/ reflexivo/ juicio <u>ESTJ</u></b> Práctico, realista, prosaico, con una habilidad natural para los negocios o para la mecánica. No le interesan los temas para los que no puede ver un uso. Le gusta organizar y dirigir actividades. Puede ser un buen administrador, especialmente si recuerda tener en cuenta los sentimientos y los puntos de vista de los demás. Es rápido tomando decisiones. Respeta las jerarquías de una organización. Trabaja bien en ambientes organizados y estructurados. Está orientado a las tareas. Le gusta ser eficiente. Puede decidir precipitadamente por lo que debe sopesar pausadamente toda la información antes de tomar decisiones.</p>	<p><b>Extravertido/ sensitivo/emotivo/juicio <u>ESFJ</u></b> Bondadoso, hablador, popular, concienzudo, colaborador nato, miembro activo de los comités. Necesita armonía y puede ser bueno a la hora de crearla. Siempre está haciendo algo bueno por alguien. Trabaja mejor si se le anima y se le halaga. Su principal interés reside en las cosas que afectan de forma directa y visible a la vida de las personas. Suele evitar los conflictos y esto le lleva a ignorarlos. Se puede dejar llevar por un excesivo afán de agradar a los demás. Debe aprender a encarar y solucionar los problemas que se le puedan presentar en el trabajo.</p>

Figura 5. Tipos sensitivos. Myers-Briggs. (Adaptado de Briggs- Myers y MacCaulley, 1992)

I n t r o v e r t i d o s	<p><b><u>Introvertido/ intuitivo/ emotivo/ juicio INFJ</u></b>          Consigue el éxito mediante la perseverancia, la originalidad y el deseo de hacer lo que sea necesario. Se esfuerza al máximo en lo que hace. Trabaja de manera concienzuda, preocupándose por los demás. Se le respeta por sus principios firmes. Se le suele honrar y seguir por sus convicciones claras respecto a cómo servir mejor al provecho de todos. Evita los conflictos y no suele pedir la cooperación de los otros, le gusta ganársela. Evita inmiscuirse en el espacio de los demás y esto puede llevarle al aislamiento. Debe aprender a defender claramente lo que pretende y ser más abierto.</p>	<p><b><u>Introvertido/ intuitivo/ reflexivo/ juicio INTJ</u></b>          Normalmente cuenta con una mente original y una gran motivación para sus propias ideas y propósitos. En aquellos campos que le agradan, tiene capacidad para organizar un trabajo y finalizarlo con o sin ayuda. Sabe lo que quiere y cómo conseguirlo. Le gusta trabajar con personas competentes, eficientes y productivas. Escéptico, crítico, independiente, determinado, a veces testarudo. Debe aprender a ceder en aspectos poco importantes para tener éxito en los más importantes. Debe aprender a conocer y valorar los aspectos profesionales y personales de los demás.</p>
	<p><b><u>Introvertido/intuitivo/emotivo/percepción INFP</u></b>          Lleno de entusiasmo y de lealtad. Se preocupa por el aprendizaje, las ideas, el lenguaje y los proyectos independientes propios. Tiende a emprender demasiadas tareas, aunque se las arregla para finalizarlas. Intenta agradar a demasiada gente al mismo tiempo. En ocasiones no se adecua a los hechos y a la lógica del momento. Las posesiones o el entorno físico le preocupan poco. Tiene que aprender a ser realista y no pensar tanto en soluciones ideales. Ha de aprender a ser asertivo y decir no cuando debe hacerlo.</p>	<p><b><u>Introvertido/intuitivo/reflexivo / percepción INTP</u></b>          Tranquilo y reservado. Disfruta especialmente de tareas teóricas o científicas. Le gusta resolver problemas mediante la lógica y el análisis. Suele estar interesado en las ideas, y le gustan poco las fiestas. Tiende a tener intereses claramente definidos. Necesita carreras en las que se haga uso de un gran interés y en las que éste sea útil. Suele ser poco realista y demasiado abstracto. Necesita aprender a relacionarse armónicamente con los demás.</p>
E x t r a v e r t i d o s	<p><b><u>Extravertido/intuitivo/emotivo/percepción ENFP</u></b>          Cálidamente entusiasta, animoso, ingenioso, imaginativo. Capaz de hacer casi cualquier cosa que le interese. Encuentran con rapidez soluciones a las dificultades y está dispuesto a ayudar a cualquiera a resolver un problema. A menudo confía en su habilidad para improvisar en lugar de prepararse con antelación. Es capaz de encontrar razones convincentes para aquello que le interesa. Corre el peligro de empezar demasiadas tareas y no acabarlas intentando abarcar demasiado. Puede olvidar detalles importantes. Debe aprender a fijar prioridades, atender más a los detalles importantes y evaluar los proyectos antes de lanzarse a emprender todo proyecto que le parece atractivo. Necesita aprender a organizar su propio tiempo.</p>	<p><b><u>Extravertido/intuitivo/reflexivo/percepción ENTP</u></b>          Rápido, ingenioso, con habilidad para muchas cosas. Resulta una compañía estimulante abierta y franca. Es posible que discuta por diversión, apoyando cualquiera de las dos posturas del tema en cuestión. Tiene recursos para resolver problemas nuevos y difíciles, pero puede descuidar los trabajos rutinarios. Valora a quienes asumen riesgos y disfrutan como ellos con los retos difíciles de conseguir. Apto para cambiar su foco de interés. Diestro para encontrar razones lógicas para lo que le interesa. Es importante que aprenda a establecer prioridades en el trabajo y ceñirse a los plazos que se establecen para su conclusión. Debe prestar atención al aquí y ahora y reconocer las aportaciones de los otros.</p>

<p><b>Extravertido/ intuitivo/ emotivo/ juicio <u>ENFJ</u></b></p> <p>Necesita las relaciones interpersonales, tiene empatía y favorece la comunicación en el grupo. Sabe establecer relaciones cordiales. Es animador y mediador en las organizaciones. Como directivo sabe responder a las necesidades de sus colaboradores y es responsable. Generalmente se preocupa de verdad por lo que los demás piensan o quieren y trata de dirigir las acciones según los sentimientos de las otras personas. Puede presentar una propuesta o dirigir una discusión de grupo con facilidad y con tacto. Sociable, popular, compasivo. Innovador, fomenta el cambio. Le gusta el ambiente de trabajo ordenado y en armonía en el que cada persona expresa lo que piensa. En ocasiones idealiza a los demás con demasiada facilidad. Puede asumir las críticas como algo personal. Necesita aprender a gestionar los conflictos eficazmente</p>	<p><b>Extravertido/ intuitivo / reflexivo /juicio <u>ENTJ</u></b></p> <p>Cordial, franco, tajante, líder en actividades. Suele ser diestro en cualquier cosa que requiera un razonamiento o una conversación inteligente, como pueda ser una charla en público. Suele estar bien informado y le gusta aumentar su conocimiento. A veces puede aparentar ser más positivo y confiado de lo que su experiencia garantiza. Organizado, objetivo y resolutivo cuando considera que algo merece la pena. Desarrolla planes lógicos y diseña estrategias para conseguir los objetivos marcados. Es responsable y está orientado a la acción. Disfruta resolviendo problemas concretos. Tiene perspectiva de futuro. Gestiona enérgicamente y puede llegar a ser duro con sus subordinados. Le gusta trabajar con personas independientes que saben resolver problemas complejos. Valora la capacidad de decisión. En ocasiones puede decidir con demasiada rapidez y parecer impaciente.</p>

Figura 6. Tipos intuitivos. (Adaptado de Briggs- Myers y MacCaulley, 1992)

*Descripción y validación*

El M.B.T.I. está publicado en tres versiones : la llamada “F”, consta de 166 elementos, la llamada “G” con 126 elementos y la “AV”, versión más abreviada contiene 50 elementos. La asociación de las funciones y actitudes puede dar dieciséis tipos diferentes que representan las preferencias de conducta. Los resultados se contabilizan para indicar preferencias por cada una de las cuatro escalas: Extraversión-Introversión (EI), se refiere a la orientación de la atención e indica la preferencia por extraer energía del mundo exterior o del propio mundo interior; Sensación-Intuición, se refiere a la forma de adquirir información, si existe preferencia, y se atiende a los cinco sentidos para saber lo que es real o, por el contrario, se prefiere obtener información a través de un “sexto sentido” y aventurar lo que puede ser (SN) ; Reflexión-Emoción, indica de qué manera se toman las decisiones, si se prefiere organizar y estructurar la información para decidir de manera lógica y objetiva o por el contrario se suele organizar y estructurar la información decidiendo de forma personal y atendiendo a los valores (TF); y Juicio Percepción (JP) indica qué estilo de vida se prefiere adoptar, planificado y organizado o flexible y espontáneo. Por ejemplo, una combinación INTJ significa ser introvertido, intuitivo, reflexivo y juicioso.

El M.B.T.I. puede ser aplicado a personas adultas y estudiantes desde Educación Secundaria. La utilización del M.B.T.I. en educación sirve, como veremos en el capítulo cinco de este trabajo, para el asesoramiento y la orientación socioprofesional. En escenarios educativos ayuda a conocer los estilos de aprendizaje y el interés por áreas de

conocimiento. En los diferentes estudios llevados a cabo en los EEUU, se han identificado relaciones entre diversas funciones y el desarrollo de determinadas actividades. Así, se ha podido detectar una tendencia hacia el juicio (J) en quienes desarrollan puestos de gestión, una fuerte tendencia hacia la reflexión (T) y el juicio (J) en estudiantes de la Escuela de Negocios. En 1979 R. S. Simon (1979) ( Cfr. Briggs-Myers I. y McaCaulley I.B., 1992) realizó un estudio con un grupo de artistas profesionales de San Diego. Sus investigaciones relacionaron claramente la intuición con la creatividad. Los resultados confirmaron que el 91% de los artistas prefería la intuición.

Myers-Briggs (1962,1975,1976,1980,1981) realizaron otro estudio en los Estados Unidos y los datos procedentes de esta investigación apuntaron que un 75% de la población prefería la extraversión (E), alrededor del 75% de la población era sensitiva (S), un 60% de los hombres optaban por la reflexión (T), sobre 65% de las mujeres tendían preferentemente hacia la emoción (F) y entre el 55 - 60% de la población elegía el juicio (J).