

EL PEDAGOGO EN EL MUSEO. IDENTIFICACIÓN DE PREFERENCIAS INDIVIDUALES PARA EL APRENDIZAJE

Dra. Rosa María Hervás Avilés
Universidad de Murcia/ E-mail: rhervas@um.es

La teoría de los Tipos de Jung se basa en las identificación y desarrollo de los conceptos de la personalidad introvertida y extravertida y de cuatro funciones que predominan en cada persona : sensación, intuición, pensamiento y sentimiento. El resultado de estas investigaciones aparece en 1921 cuando publica su obra *Los Tipos Psicológicos*. Por otro lado , abordamos cuál ha sido el desarrollo y las aplicaciones que la teoría de los Tipos Psicológicos ha tenido en distintos ámbitos, incidiendo en la utilidad del MBTI (Indicador de Tipos Myers-Briggs) como instrumento de evaluación e identificación de los tipos. Finalmente analizamos las implicaciones de esa teoría en el autoconocimiento y en las relaciones interpersonales.

1. DIFERENTES MODOS DE PERCIBIR Y DECIDIR

Según la teoría de Jung existen dos formas de percibir : mediante la sensación y la intuición ; igualmente hay dos maneras de enfrentarse a los problemas : utilizando el pensamiento(reflexión) o el sentimiento (emoción) y, finalmente existen dos actitudes para relacionarse con el mundo externo : la introversión y la extraversión. La relación de estas cuatro funciones (sensación, intuición, pensamiento, sentimiento) y estas dos actitudes (introversión, extraversión) da lugar a los que se conoce como tipos psicológico.

Tabla 1. Características asociadas a funciones y actitudes

Percepción

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.

Toma de decisiones

Pensamiento (T) Busca el orden y la planificación racional según una lógica impersonal. Es la función que conecta las ideas estableciendo relaciones lógicas.

Sentimiento (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.

Actitudes

Extraversión (E). En la actitud extrovertida (E), la atención parece fluir hacia fuera, hacia la gente y los objetos del entorno. Hay un deseo de actuar sobre lo que nos rodea, de afirmar su importancia, de aumentar su efecto. Las personas que suelen adoptar una actitud extrovertida pueden desarrollar algunas o todas las características asociadas con la extroversión: conciencia de y uso del entorno para estimularse y orientarse, una forma de ver la vida basada en la acción y, que a veces puede ser impulsiva, franqueza, facilidad de comunicación, sociabilidad. Preferencia por extraer energía del mundo exterior : gente, cosas, actividades.

Introversión (I). En la actitud introvertida (I), se obtiene energía del entorno. 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; y un disfrute de la soledad y la privacidad.

2. CÓMO IDENTIFICAR NUESTRAS PREFERENCIAS: EL MBTI (INDICADOR DE TIPOS MYERS-BRIGGS)

Isabel Briggs Myers y su madre Katherine Cook Briggs desarrollaron el MBTI como una medida objetiva de la teoría de tipos psicológicos que proporcionaba la estructura teórica para unir personalidad y realización del trabajo. Desde hace años este indicador se viene aplicando en diferentes ámbitos. Las preferencias del MBTI pueden ayudar a estudiar el proceso de toma de decisiones y solución de problemas. A grandes rasgos, podemos decir que el MBTI es una herramienta útil para conocerse, para entender a los demás y para aceptar que enfoques diferentes a un mismo problema benefician a todos. La investigación sobre la teoría de los tipos les llevó a ampliar el modelo de Jung con dos actitudes nuevas que venían a ampliar la información sobre **los tipos de vida** preferidos:

Juicio (J) Planifica las acciones y organiza las actividades. Las decisiones y los planes suelen estar basados en análisis lógicos; quienes viven de acuerdo con una actitud juiciosa la percepción tiende a cerrarse tan pronto como han observado lo suficiente para tomar una decisión. 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.

La combinación de estas funciones y actitudes da lugar a **16 tipos** que difieren en el desarrollo de cada preferencia y en las actitudes de Introversión (I) y Extraversión.

Tabla 2. Tipología de Myers y Briggs. Tipos sensoriales

I n t r o v e r	Introverso/ sensorial/ pensamiento/juicio (ISTJ) Serio, tranquilo, alcanza el éxito mediante la concentración y la minuciosidad. Práctico, ordenado, prosaico, 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.	Introverso/ sensorial/ sentimiento/ juicio (ISFJ) Tranquilo, amistoso, 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.
t i d o s	Introverso/sensación/pensamiento/percepción (ISTP) Observador frío - tranquilo, reservado, analiza la vida con curiosidad imparcial y con momentos inesperados de humor original. 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.	Introverso/sensorial/ sentimiento/percepción (ISFP) Tranquilamente amistoso, sensible, amable, modesto con respecto a sus habilidades. Rehuye los desacuerdos, no trata de inculcar sus opiniones o 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.
E x t r a v	Extraverso/sensación/pensamiento/percepción (ESTP) . 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.	Extraverso/sensación/ sentimiento/ percepción (ESFP) . Acomodaticio, amistoso, disfruta con todo y hace que las cosas sean divertidas para los demás. Le gusta el deporte y todo tipo de actividades. Está al corriente de lo que ocurre y le gusta participar. Le resulta más fácil recordar hechos que dominar teorías. Trabaja mejor cuando la situación requiere sentido común y habilidad práctica con personas y con cosas.
e r t i d o s	Extraverso/ sensación/ pensamiento/ juicio (ESTJ) . 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.	Extraverso/ sensación/ sentimiento/ juicio (ESFJ) . 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.

Tabla 3. Tipología de Myers y Briggs. Tipos Intuitivos

I n t r o v e	Introverso/ intuitivo/ sentimiento/ juicio (INFJ) . Consigue el éxito mediante la perseverancia, la originalidad y el deseo de hacer lo que sea necesario o lo que haga falta. 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.	Introverso/ intuitivo/ pensamiento/ juicio (INTJ) . 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. Escéptico, crítico, independiente, determinado, a veces testarudo. Debe aprender a ceder en aspectos poco importantes para tener éxito en los más importantes.
r t i d o s	Introverso/ intuitivo/ sentimiento /percepción (INFP) . Lleno de entusiasmo y de lealtad, pero no suele hablar de ello hasta que él le conoce bien. 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. Amistoso, pero a menudo está demasiado absorto en	Introverso/ intuitivo/pensamiento/ percepción (INTP) . 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 o la cháchara. Tiende a tener intereses claramente definidos. Necesita carreras en las

	lo que está haciendo para ser sociable. Las posesiones o el entorno físico le preocupan poco.	que se haga uso de un gran interés y en las que éste sea útil.
E x t r o v e r t i d o	Extravertido/ intuitivo /sentimiento/percepción (ENFP) Cálidamente entusiasta, animoso, ingenioso, imaginativo. Capaz de hacer casi cualquier cosa que le interese. Encuentra 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.	Extravertido/intuitivo/pensador/percepciónENTP) Rápido, ingenioso, con habilidad para muchas cosas. Resulta una compañía estimulante, alerta 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. Capaz de cambiar su foco de interés. Diestro para encontrar razones lógicas para lo que le interesa.
e r t i d o s	Extravertido/ intuitivo/ sentimiento/ juicio (ENFJ). 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. Responde a la alabanza y a la crítica.	Extravertido/ intuitivo / pensador/juicio (ENTJ). 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.

3.IMPORTANCIA DE IDENTIFICAR Y ACEPTAR LAS PREFERENCIAS

Una de las primeras tareas implícitas en la implementación de la teoría del tipo es el conocimiento de las preferencias individuales y el contenido y forma de actuar relacionados con las mismas. Para la teoría del tipo las preferencias son innatas y pueden verse modificadas por la familia y por otros factores ambientales. Por lo tanto, en cada etapa de la interpretación de los resultados del MBTI se comprueba el tipo hipotético basado en el indicador y la teoría, y se contrapone a las experiencias del comportamiento de cada persona .

Uno de los aspectos positivos de esta teoría es que proporciona al individuo un sentido de valía y dignidad respecto a sus propias cualidades. Descubrir cosas sobre el tipo, el propio y el de los demás contribuye a reconocer las propias inclinaciones naturales y a confiar en el potencial de crecimiento y de excelencia. No existe obligación o necesidad de ser como los demás, no importa lo estupendos que puedan ser. A menudo, se pide consejo como consecuencia de un largo período en el que los otros nos han hecho sentir inseguros. El descubrimiento y desarrollo de las propias preferencias intrínsecas aumenta el autoconcepto y la autoestima personal. A medida que se explica el modelo, es posible ver los problemas como un descuido de las funciones que gustan menos, al tiempo que se desarrollan las que gustan más. Se puede dedicar esa etapa a observar los problemas desde la perspectiva de adquisición de mayor control sobre las posibilidades, no sólo las funciones preferidas, sino también las que gustan menos cuando son necesarias. Por ejemplo, la persona intuitiva se da cuenta de que, pensar en posibilidades futuras está bien pero que debe considerar también, si ha olvidado tenerlas en cuenta, las realidades del presente a las que debe prestar más atención. El tipo sensorial ve que la capacidad de hacer frente a las realidades presentes es bueno, pero también que el aprender a usar la intuición le abrirá opciones más creativas. Cuando se reconocen los aspectos positivos de cada uno de los tipos, los aspectos negativos se suelen ver como el lado opuesto de nuestros puntos fuertes.

Jung, y Myers sostienen que las preferencias de tipo son innatas, pero que las presiones ambientales son importantes para determinar la probabilidad de un desarrollo tipológico óptimo. Destacan la importancia de mantener y desarrollar el estilo natural evitando la “ falsificación del tipo”. Cuando una persona intenta adoptar un estilo que no es el suyo para dar la imagen que externamente se espera de él, provoca una situación que acarrea dificultades emocionales.

3.2.Aplicaciones del MBTI a las relaciones interpersonales

El MBTI se utiliza como herramienta para ayudar a quienes trabajan en grupo a :

- Comprenderse a sí mismos y a sus compañeros
- Entender a los demás y así poder enriquecerse positivamente de las diferencias individuales
- Aprender que dar enfoques diferentes a los mismos problemas puede ser indicado para una organización más eficaz
- Permite conocer el perfil individual según:
 - El estilo de comunicación preferido
 - Las aportaciones individuales al grupo
 - El entorno de trabajo preferido

- El estilo de tomar decisiones
- El estilo de mando

Las relaciones interpersonales en los grupos se deben establecer sobre la diversidad de roles asumibles en los mismos, conforme lo requieran las circunstancias. Son cuatro las dimensiones a tener en cuenta en este tipo de relaciones:

- a) Preferencias respecto a las relaciones con los demás: comunicativos y sociables (E) o reservadas (I)
- b) Preferencias en la percepción y utilización de la información: de una manera práctica (S) o creativa (N)
- c) Preferencias en la toma de decisiones: analíticamente (T), o de acuerdo a unas creencias subjetivas (F)
- d) Preferencias en el tipo de organización: estructuradamente (J) o de una manera flexible (P)

Para finalizar queremos concluir destacando la importancia de la identificación y aceptación de nuestros puntos fuertes y débiles. La autocomprensión permitirá comprender y relacionarnos con otras personas de forma más eficaz y comprensiva.

BIBLIOGRAFÍA

Hervás Avilés, R.M. (2003, 2005). *Estilos de enseñanza- aprendizaje en escenarios educativos*. Granada: Grupo editorial universitario

Hervás Avilés, R.M. (1998) *Estilos de enseñanza- aprendizaje: un enfoque para el asesoramiento y la orientación de profesores y alumnos*. Murcia: Universidad de Murcia.

Krebs, S., Kummerov, J. (1993). *Los tipos MBTI en las organizaciones*. Madrid: TEA Ediciones.

Lawrence, G. (1979, 1996). *Peoples types and tiger stripes*. Gainesville, Fla.: Center for Applications of Psychological Type.

Myers, I.B. y Briggs, K. (1943, 1976). *Myers-Briggs type indicator*. Palo Alto, CA.: Consulting Psychologist Press, Inc. Traducido por TEA, 1993.

Myers, I.B., Briggs, K. (1962, 1970, 1976, 1980, 1981). *Introduction to type*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologist Press, Inc.

Myers, I.B. y Myers, P.B. (1980). *Gifts differencing*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Myers, I. B. y Briggs, K. (1987). *The Myers-Briggs Type Indicator, Form G Report*. Palo Alto, CA.: Consulting Psychologists Press.