

SERIE INTRODUCCIÓN AL TYPE™

Introducción al TYPE™

SEXTA EDICIÓN

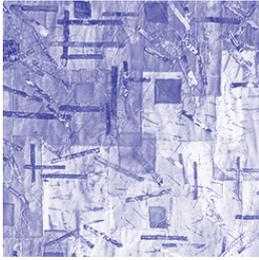


EDICIÓN EN ESPAÑOL

ISABEL BRIGGS MYERS

opp
unlocking potential





Introducción

Isabel Briggs Myers escribió *Introducción al Tipo*® para que lo pudieran usar los clientes después de haber asistido a una sesión informativa de introducción en la que se explicaba el tipo psicológico y sus resultados sobre el inventario de la personalidad llamado *Myers-Briggs Type Indicator* (MBTI®). Su finalidad era proporcionar a los clientes la información que necesitan para reflexionar sobre su propio tipo psicológico y empezar a integrar ese conocimiento en sus vidas diarias. La autora tenía el propósito de que todo el mundo que hubiera sido introducido en el tipo y en el MBTI recibiera este recurso básico.

Uso de *Introducción al Tipo*

Esta nueva edición mantiene la integridad de la presentación del tipo psicológico original de Isabel Myers, a la que añadió los conocimientos adquiridos a lo largo de décadas de experiencia en la introducción del tipo. Los cambios y adiciones incluyen lo siguiente:

- Nuevo formateado para hacer más accesible la información a los lectores
- Descripciones de tipo revisadas basándose en trabajos de investigación y en un mayor conocimiento del desarrollo del tipo
- Sugerencias para la aplicación del tipo en una variedad de situaciones
- Una breve exposición de la teoría dinámica y del desarrollo que subyace en el MBTI
- Información adicional sobre las combinaciones de tipos
- Orientaciones éticas prácticas para el uso del tipo
- Recomendaciones sobre lecturas de ampliación.

Introducción al Tipo, sexta edición, ha sido concebido para utilizarlo durante una sesión informativa de introducción y para seguir explorando después de la sesión. Proporciona la información inicial necesaria para hacer uso constructivo del MBTI y, al mismo tiempo, ofrece una vía abierta al desarrollo personal y profesional durante toda la vida. Es el fundamento de la serie *Introducción al Tipo*, que lleva a los usuarios del MBTI a niveles cada vez más profundos del modelo Jungiano de la personalidad humana y a aplicaciones del tipo psicológico:

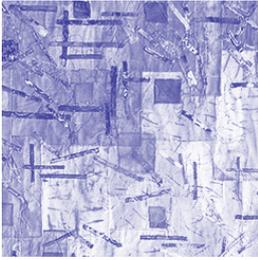
El modelo del tipo psicológico de la personalidad

- *Introduction to Type® Dynamics and Development*, de Katharine D. Myers y Linda K. Kirby
- *In the Grip: Understanding Type, Stress and the Inferior Function*, de Naomi L. Quenk

Aplicaciones del tipo psicológico

- *Introducción al Tipo en Organizaciones*, de Sandra Krebs Hirsh y Jean M. Kummerow
- *Introduction to Type and Careers*, de Allen L. Hammer
- *Using Type in Selling*, de Susan A. Brock
- *Introduction to Type and Teams*, de Sandra Krebs Hirsh

Asegúrese de leer “Puntos a Recordar Sobre el Tipo”, p.42, para que le ayuden a utilizar exacta y constructivamente el MBTI.



¿Qué Es el MBTI®?

El *Myers-Briggs Type Indicator* es un cuestionario de autoevaluación cuya finalidad es hacer comprensible y útil en la vida diaria la teoría de los tipos psicológicos de Jung. Los resultados del MBTI identifican diferencias válidas entre personas sanas normales, diferencias que pueden ser el origen de muchos malentendidos y de errores de comunicación.

La contestación del inventario MBTI y la recepción de la sesión informativa le ayudarán a identificar sus dotes particulares. Esta información le permite aumentar la comprensión que tiene de sí mismo, sus motivaciones, sus recursos naturales y sus posibles áreas de desarrollo. También le ayudarán a apreciar a las personas que difieren de usted. La comprensión de su tipo de MBTI es autoafirmativa y estimula la cooperación con los demás.

Desarrollo del MBTI

Las autoras del MBTI, Katharine Cook Briggs (1875–1968) y su hija Isabel Briggs Myers (1897–1980), fueron penetrantes y disciplinadas observadoras de las diferencias de la personalidad humana. Estudiaron y elaboraron las ideas del psiquiatra suizo Carl G. Jung (1875–1961) y las aplicaron a la comprensión de personas a su alrededor. Moviada por las pérdidas de potencial humano en la Segunda Guerra Mundial, Myers empezó a desarrollar el Indicador para que un amplio abanico de personas pudieran acceder a los beneficios que ella descubrió con el conocimiento del tipo psicológico y la apreciación de las diferencias.

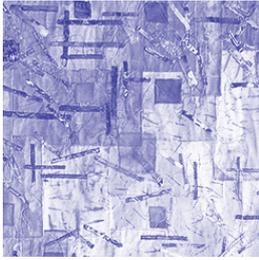
El MBTI Hoy

Después de más de 50 años de investigación y desarrollo, el MBTI actual es el instrumento de más amplia utilización para comprender las diferencias normales de la personalidad. Como describe modelos básicos del comportamiento humano, el MBTI se utiliza para numerosos fines, incluidos los siguientes:

- Autocomprensión y desarrollo
- Desarrollo y exploración de carreras
- Desarrollo de las organizaciones
- Constitución de equipos

- Formación en las funciones de gestión y dirección
- Resolución de problemas
- Asesoramiento sobre relaciones
- Enseñanza y desarrollo de planes de estudio
- Asesoramiento académico
- Formación en la diversidad y conocimiento multicultural.

En todo el mundo se administran anualmente más de 3,5 millones de indicadores. El MBTI se utiliza también internacionalmente y ha sido traducido a más de 30 idiomas, entre ellos alemán, danés, español, francés, holandés, italiano, noruego, sueco y finlandés, que pueden adquirirse en OPP Limited. Para más información sobre la disponibilidad en otros idiomas, llame al Servicio de Atención al Cliente OPP 901 810 008.



¿Qué Es el Tipo Psicológico?

El tipo psicológico es una teoría de la personalidad desarrollada por el psiquiatra suizo Carl G. Jung para explicar las diferencias normales de ella entre personas sanas. Basándose en sus observaciones, Jung llegó a la conclusión de que las diferencias de conducta se deben a las tendencias innatas que tienen las personas de usar sus mentes de distintos modos. Cuando las personas actúan sobre estas tendencias, desarrollan modelos de conducta. La teoría del tipo psicológico de Jung define ocho modelos distintos de conducta normal, o tipos, y explica cómo se desarrollan esos tipos.

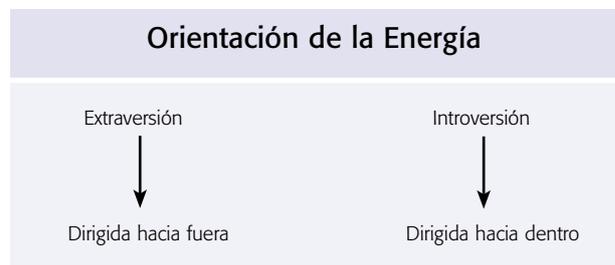
Componentes de la Imagen de la Personalidad de Jung

Jung observó que cuando las mentes de las personas están activas, realizan una de dos actividades mentales:

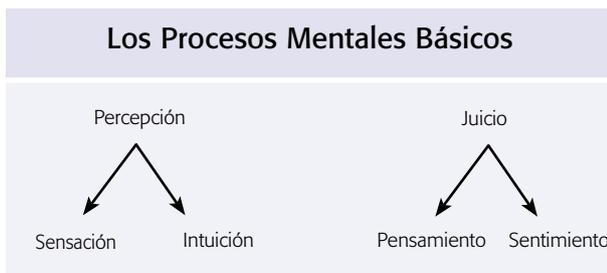
- Adquisición de información: *percepción*, o bien
- Organización de esa información para llegar a conclusiones: *juicio*.

Identificó dos formas opuestas de percibir que él denominó *sensación* (S) y *intuición* (N), y dos formas opuestas para juzgar que denominó *pensamiento* (T) y *sentimiento* (F).

Jung observó también que los individuos tienden a enfocar su energía y a derivar ésta bien del mundo exterior de las personas, la experiencia y la actividad, bien del mundo interior de las ideas, recuerdos y emociones. A estas dos orientaciones de la energía las denominó *extraversión* (E) (actuando en el mundo exterior) e *introversión* (I) (reflexionando en el mundo interior).

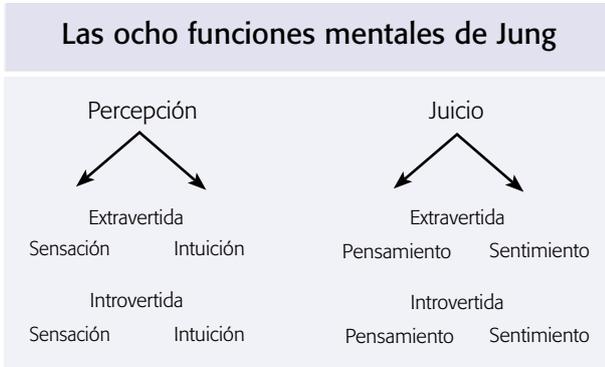


Aunque cada uno de los cuatro procesos mentales -- Sensación, Intuición, Pensamiento y Sentimiento -- tienen sus propias características predecibles, cada uno, también, adquiere un matiz distinto según como se enfoque el proceso más al mundo exterior Extravertido, o al interior Introvertido.



Las Ocho Funciones Mentales de Jung

Combinando las dos distintas orientaciones hacia el mundo con los cuatro procesos mentales, Jung describió ocho modelos fundamentales de actividad mental de las personas.



¿Por qué las Diferencias entre Personas?

Aunque estos ocho procesos mentales los tiene y usa todo el mundo, Jung creía que era una condición innata el que las personas sean distintas en cuanto a lo que prefieren. La preferencia natural por una de estas funciones sobre las restantes conduce a los individuos a dirigir su energía hacia ella y a desarrollar hábitos de conducta y modelos de personalidad característicos de esa función. Jung se refirió al proceso mental preferido de las personas como su *función dominante*.

Las diferencias de la función mental preferida, usada y desarrollada conducen a diferencias fundamentales entre las personas. Los modelos de conducta predecibles que resultan de ello – en interacción dinámica con las otras funciones mentales – forman los tipos psicológicos.

El Desarrollo por Myers y Briggs de la Teoría de Jung

Jung se enfocó en la descripción precisa de las ocho funciones dominantes que había identificado, pero también vio que las personas usan las otras funciones estableciendo una especie de jerarquía de preferencias. Los términos que utilizó para describir el orden de utilización de un tipo individual fueron: *función dominante*, la primera, o sea, el proceso mental más utilizado; *función auxiliar*, la segunda preferida; la *función terciaria*, o tercera; y la *función inferior*, o cuarta y menos preferida. Estos términos se tratan más detalladamente en la p.35.

Briggs y Myers desarrollaron la idea de la función auxiliar de Jung e incluyeron el papel que desempeña en el concepto y en las descripciones de tipos de ellas. Este desarrollo dio por resultado los 16 tipos indicados por el MBTI:

Función dominante	Función Auxiliar	Tipo del MBTI
Sensación Introvertida	con Pensamiento Extravertido	ISTJ
Sensación Introvertida	con Sentimiento Extravertido	ISFJ
Sensación Extravertida	con Pensamiento Introvertido	ESTP
Sensación Extravertida	con Sentimiento Introvertido	ESFP
Intuición Introvertida	con Pensamiento Extravertido	INTJ
Intuición Introvertida	con Sentimiento Extravertido	INFJ
Intuición Extravertida	con Pensamiento Introvertido	ENTP
Intuición Extravertida	con Sentimiento Introvertido	ENFP
Pensamiento Introvertido	con Sensación Extravertida	ISTP
Pensamiento Introvertido	con Sensación Extravertida	INTP
Pensamiento Extravertido	con Sensación Introvertida	ESTJ
Pensamiento Extravertido	con Intuición Introvertida	ENTJ
Sentimiento Introvertido	con Sensación Extravertida	ISFP
Sentimiento Introvertido	con Intuición Extravertida	INFP
Sentimiento Extravertido	con Sensación Introvertida	ESFJ
Sentimiento Extravertido	con Intuición Introvertida	ENFJ

Una Teoría Dinámica de la Personalidad

La teoría de Jung y los 16 tipos de MBTI no definen compartimentos estancos, sino que describen sistemas de energía dinámicos con procesos interactivos. La solución de Myers y Briggs al problema de poner totalmente en funcionamiento la teoría dinámica de Jung en un instrumento psicométrico consistió en diseñar cuatro escalas independientes de preferencias: Extraversión–Introversión, Sensación–Intuición, Pensamiento–Sentimiento y Juicio–Percepción.

Cada preferencia identificada por el MBTI es un aspecto de facetas múltiples de la personalidad y mejora la comprensión de sí mismo y de los demás; y, a nivel de introducción, es habitual enfocarse en la definición de cada preferencia. No obstante, es importante recordar que es la combinación de las cuatro preferencias lo que da la imagen más completa y rica de los tipos psicológicos.

El sistema de energía dinámica de cada tipo está desarrollado en las descripciones completas de los tipos, pp.14–29, y la teoría dinámica y del desarrollo se trata más profundamente en la p.35.

El Tipo y la Resolución de Problemas

El tipo puede usarse para mejorar la resolución de problemas en marcos organizativos, especialmente con grupos y equipos de trabajo intactos; también puede proporcionar orientación para ayudar a los individuos a tomar mejores decisiones.

De acuerdo con la teoría del tipo, las mejores decisiones utilizan las dos clases de percepción (S y N) para reunir toda la información útil, y ambas clases de juicio (T y F) para asegurarse de que todos los factores han sido sopesados. Como preferimos un tipo particular de percepción y uno de juicio, probablemente nos centraremos en nuestras formas preferidas y perderemos las contribuciones positivas de nuestras formas no preferidas:

- Los que prefieren la Sensación pueden depender demasiado en su experiencia y en la forma en que se han realizado las cosas, olvidando considerar nuevas opciones y desatendiendo las implicaciones de más alcance.
- Los que prefieren la Intuición pueden encontrar una nueva teoría tan apasionante que olviden considerar la experiencia y desatiendan las realidades de los recursos disponibles.
- Los que prefieren el Pensamiento pueden enfocarse tan exclusivamente en las soluciones lógicas y eficientes que acaben por olvidar considerar los impactos sobre las personas individuales y la evaluación en términos de valor.
- Los que prefieren el Sentimiento pueden verse tan involucrados en la compenetración con las personas y en sus propios valores personales que olviden darse cuenta de las consecuencias lógicas o se les haga difícil tomar decisiones duras, pero necesarias.

El uso de todas las perspectivas identificadas por el tipo puede parecer difícil al principio, pero con la práctica, es posible que este método traiga como resultado la adopción de decisiones mejor fundadas y más consideradas. Al comienzo es útil seguir los pasos que se indican a continuación:

1. **Defina el problema**, usando la Sensación, para verlo de una forma realista. Evite dejarse llevar por el deseo y no por los hechos.

Preguntas de Sensación típicas

- ¿Cuáles son los hechos?
- ¿Qué ha hecho usted u otros para resolver éste u otros problemas similares?
- ¿Qué es lo que ha dado o no resultado?
- ¿De qué recursos dispone?

2. **Considere todas las posibilidades** utilizando la percepción Intuitiva. Examine todas las ideas que se le vengan a la cabeza. No descarte posibilidad alguna porque no le parezca práctica. Siempre podrá evaluarla posteriormente.

Preguntas de Intuición típicas

- ¿Qué otras formas hay de considerar esta cuestión?
- ¿Qué implican los datos?
- ¿Cuáles son las relaciones con cuestiones más importantes o con otras personas?
- ¿Qué teorías aborda esta clase de problema?
- ¿Cuáles son todas las posibles formas de atacar el problema?

3. **Sopese las consecuencias de cada curso de acción** utilizando el juicio de Pensamiento. De una forma objetiva e impersonal, analice los pros y contras de cada opción.

Preguntas de Pensamiento típicas

- ¿Cuáles son los pros y contras de cada curso de acción?
- ¿Cuáles son las consecuencias lógicas de cada uno?
- ¿Cuáles son las consecuencias de no decidir y actuar?
- ¿Qué impacto tendría sobre otras prioridades decidirse por cada opción?
- ¿Se aplicaría esta opción de forma equitativa y justa a todo el mundo?

4. **Sopese las opciones** utilizando el juicio de Sentimiento. Evalúe la forma en que cada opción se adapta a sus valores y a los de los otros. Use la empatía para comprender el impacto de cada opción sobre las personas implicadas.

Preguntas de Sentimiento típicas

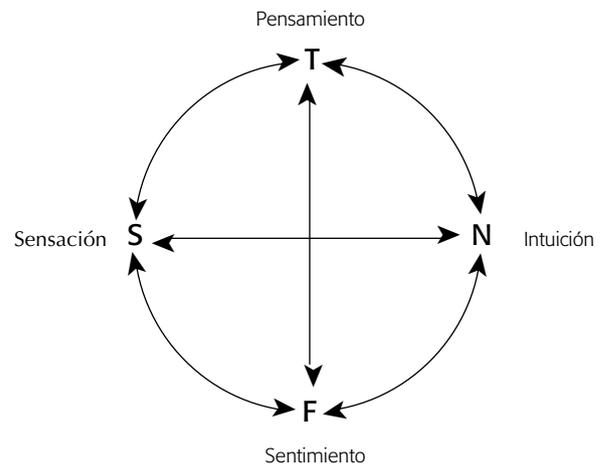
- ¿Cómo se adecúa cada opción a mis valores?
- ¿Cómo afectarán a las personas implicadas?
- ¿Cómo contribuirá cada opción a la armonía y a las interacciones positivas?
- ¿Cómo, con esta decisión, puedo apoyar a las personas?

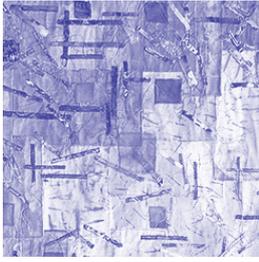
5. **Tome una decisión final** basándose en su información y evaluaciones.

6. **Actúe en base a la decisión.**

7. **Evalúe los resultados.** ¿Fue buena la decisión? ¿Consideró todos los hechos, posibilidades, impactos y consecuencias? ¿Cómo puede mejorar su toma de decisiones en el futuro?

Mantenga en mente el uso de estos pasos, y no dude en solicitar ayuda de personas con perspectivas distintas a las suyas. Es posible que el proceso tome más tiempo de esta forma, pero es probable que el resultado esté mejor fundado.





MBTI Step II – Puntuación Ampliada del MBTI

El propósito de Isabel Myers durante toda su vida fue crear y refinar su instrumento psicológico para dar a cada individuo la mejor hipótesis posible sobre el tipo más idóneo. Su entrega a este valor y la atención a los detalles necesarios al evaluar los instrumentos son las razones primarias por las que el inventario de la personalidad MBTI sigue siendo ampliamente útil en todo el mundo.

Pero desde el comienzo, Myers se mostró también interesada por las diferencias individuales *dentro* de un tipo. Durante los primeros años de desarrollo de preguntas, Myers agrupó las preguntas de cada dicotomía en “conjuntos” que contenían las que parecían tener un tema en común. Por ejemplo, una persona que prefiriera, en términos generales, la Extraversión podría, no obstante, responder a varias preguntas de E-I en la dirección Introversión. Observó también que, con frecuencia, todas las “respuestas Introversas” de un Extravertido se relacionan con un componente específico de Introversión – quizá con la preferencia de Introversión de tener pocas relaciones profundas, más que por el amplio y variado círculo de amigos típicamente preferido por los Extravertidos.

Myers empezó a tomar notas sobre los conjuntos que veía ella en las respuestas de las personas a las preguntas del MBTI e hizo hipótesis sobre su relación con el desarrollo individual. Previó la posibilidad de que, algún día, los resultados del MBTI pudieran individualizarse para proporcionar una información ampliada que se basara en los modelos particulares de respuestas de cada persona.

Desarrollo de la Puntuación MBTI Step II

Después del fallecimiento de Myers en 1980, su hijo, Peter Myers, y su nuera, Katharine Myers, identificaron a la puntuación individualizada como uno de las metas de Myers que ellos deseaban honrar y completar. Establecieron un contrato con David Saunders, psicométrico que había conocido a Myers durante 25 años, para analizar todas las preguntas que Isabel Myers había utilizado en cualquier forma del MBTI (un total de 290) valiéndose del análisis factorial, forma de análisis computerizado que identifica “factores” o conjuntos en los modos en que las personas responden a las preguntas en relación con un instrumento.

El trabajo de Saunders reveló cuatro factores fundamentales correspondientes a las cuatro dicotomías del MBTI: E-I, S-N, T-F y J-P. También encontró factores menores que se relacionaban con las preferencias mayores, pero que formaban modelos individuales en las respuestas. Estos factores eran prácticamente idénticos a los conjuntos originales de Myers. La investigación dio por resultado una nueva forma del MBTI, la llamada Form

K, que puede valorarse con ordenador para proporcionar a los individuos información sobre los conjuntos en sus respuestas a las preguntas. El método de puntuación se llama Step II.

El MBTI Step II

Además de informar del tipo MBTI de cuatro letras de los encuestados, la puntuación MBTI Step II produce resultados individuales en subescalas asociadas a cada una de las dicotomías de preferencias: cinco subescalas por cada dicotomía del MBTI.

El desarrollo del entendimiento del tipo de cuatro letras de una persona es muy importante para poder usar bien el tipo psicológico. El tipo de cuatro letras da acceso al modelo de personalidad dinámica. El conocimiento de las subescalas del MBTI Step II ofrece información adicional útil, pero es “simplemente una ayuda”.

La puntuación Step II contribuye a disponer de información adicional sobre las respuestas de un individuo e identifica las diferencias individuales en los modos en que las personas expresan sus tipos.

Usos del MBTI Step II

La puntuación Step II complementa la comprensión individual y al uso del tipo de dos formas esenciales:

- Ayuda a aclarar “una preferencia respecto a la cual los encuestados no se muestran claros y dividen su opinión respecto a ésta” (dando por resultado un número bajo del índice de claridad de preferencia (pci)). Por ejemplo, los encuestados que reciben un resultado MBTI de N3 podrían identificar una serie de formas en las que usan tanto la Sensación como la Intuición, tienen dificultad para decidir cuál es su “verdadera” preferencia, y encuentran que el bajo pci simplemente refleja su propia incertidumbre. Cuando examinan las subescalas S-N, pueden apreciar que han respondido en la dirección Intuitiva en cuatro de las escalas, pero en cuanto al factor Realista-Imaginativo han seleccionado claramente todas las respuestas de Sensación. En este caso, los encuestados se sienten generalmente cómodos cuando se les describe con la expresión “Realistic Intuitive”.

- Aclara las diferencias individuales dentro del tipo. No todos los Extravertidos son iguales, y algunas de las diferencias se destacan más con las puntuaciones de las subescalas E-I.

Esto se ilustra con el ejemplo del reconocimiento por Isabel Myers de los conjuntos. El conjunto que ella estaba notando daría por resultado que estos Extravertidos recibieran un Informe Interpretativo Ampliado Step II que identificaría su elección de "Intimate" más que de "Gregarious". En este caso, la descripción de ellos como "Intimate Extraverts" podría afirmar la forma individual en la que ellos han desarrollado su Extraversión.

Las Subescalas no Definen Todo lo de una Preferencia

Aunque la puntuación MBTI Step II proporciona una información interesante y útil, es importante recordar que cada preferencia MBTI es un componente de la personalidad complejo y multifacético. Al diseñar preguntas para indicar las preferencias del individuo, Myers utilizó lo que ella llamaba "indicios": es decir, comportamientos superficiales de cada día que indican los modelos subyacentes más profundos en las preferencias. Los comportamientos superficiales forman las subescalas. Cada preferencia es mucho más compleja que los factores identificados por las subescalas.

Información Adicional

Consulte a su profesional del MBTI sobre su conocimiento, experiencia y pericia con la puntuación del MBTI Form K y Step II. Se tienen a la disposición medios de formación adicional para la interpretación de esta información, y se recomienda que trabaje con un profesional que tenga el conocimiento necesario para una interpretación precisa y apropiada.

Step II está disponible en inglés de OPP. Para más información o para hacer un pedido por teléfono, sírvase usar el 901 810 008.

Subescalas del MBTI Step II

Extraversión

Initiating
Expressive
Gregarious
Active
Enthusiastic

Introversión

Receiving
Contained
Intimate
Reflective
Quiet

Sensación

Concrete
Realistic
Practical
Experiential
Traditional

Intuición

Abstract
Imaginative
Conceptual
Theoretical
Original

Pensamiento

Logical
Reasonable
Questioning
Critical
Tough

Sentimiento

Empathetic
Compassionate
Accommodating
Accepting
Tender

Juicio

Systematic
Planful
Early Starting
Scheduled
Methodical

Percepción

Casual
Open-Ended
Pressure-Prompted
Spontaneous
Emergent