

## **Análisis de Myers – Briggs sobre la personalidad y el temperamento**

- 1. En una reunión social usted:**
  - a. Interactúa con muchos, incluyendo a los extraños**
  - b. Interactúa sólo con pocos, los que usted conoce**
- 2. Es usted más:**
  - a. Realista que especulativo**
  - b. Especulativo que realista**
- 3. Es peor:**
  - a. Tener la cabeza en las nubes**
  - b. Estar en una ruta definida**
- 4. A usted le afectan más**
  - a. Los principios**
  - b. Las emociones**
- 5. Se orienta usted más a:**
  - a. Convencer**
  - b. Conmover**
- 6. Prefiere usted trabajar:**
  - a. Con fechas tope**
  - b. Sin límite de tiempo**
- 7. Tiende usted a escoger:**
  - a. Cuidadosamente**
  - b. Impulsivamente**
- 8. En las reuniones sociales:**
  - a. Se queda hasta tarde, sintiendo que su energía aumenta**
  - b. Se va temprano, sintiendo que su energía disminuyó**
- 9. Se siente usted más atraído por:**
  - a. Personas sensibles**
  - b. Personas imaginativas**
- 10. Usted está más interesado en:**
  - a. Lo que ocurre actualmente**
  - b. Lo que es posible**
- 11. Al juzgar a otros, qué influye más:**
  - a. Las normas que las circunstancias**
  - b. Las circunstancias más que las normas**

12. Al relacionarse con otros, su tendencia es a ser:
  - a. Objetivo
  - b. Personal
13. En relación con el tiempo usted suele ser:
  - a. Puntual
  - b. Flexible
14. Qué le preocupa más a usted, en relación con las cosas:
  - a. Abiertas
  - b. Completas
15. En grupos sociales usted:
  - a. Se mantiene al tanto de lo que le ocurre a los demás
  - b. Le llegan tarde las noticias de los otros
16. En su vida cotidiana, tiende a hacer las cosas:
  - a. "Como se hacen" normalmente
  - b. A su propia manera
17. Los escritores deben:
  - a. "Decir lo que piensan y pensar lo que dicen"
  - b. Expresarse más usando analogías y metáforas
18. Qué lo atrae más:
  - a. Un pensamiento consistente
  - b. Una relaciones humanas armoniosas
19. Se siente usted más cómodo al hacer:
  - a. Juicios lógicos
  - b. Juicios de valor
20. Prefiere las cosas:
  - a. Resueltas y decididas
  - b. No resueltas y aún no decididas
21. Puede decir que usted es más:
  - a. Serio y determinado
  - b. Deja que las cosas salgan de la forma como salen
22. Al llamar por teléfono usted:
  - a. Rara vez se pregunta por lo que se van a decir
  - b. Ensaya lo que va a decir
23. Los hechos:
  - a. Hablan por sí mismos
  - b. Ilustran los principios

**24. Los visionarios:**

- a. Son a veces exasperantes
- b. Son a veces fascinantes

**25. Frecuentemente usted es:**

- a. Una persona de cabeza fría
- b. Una persona de corazón cálido

**26. Es peor ser:**

- a. Injusto
- b. Inmisericorde

**27. Usualmente las cosas ocurren:**

- a. Porque las escogió así
- b. Por azar

**28. Se siente usted mejor:**

- a. Habiendo comprado
- b. Teniendo la opción de comprar

**29. En su trabajo:**

- a. Es usted quien inicia las conversaciones
- b. Espera que los otros se acerquen a conversar

**30. El sentido común:**

- a. Es raramente cuestionable
- b. Es frecuentemente cuestionable

**31. Los niños a veces:**

- a. No aprenden suficientes cosas útiles
- b. No ejercitan de manera suficiente su fantasía

**32. Cuando debe tomar decisiones, se siente más cómodo con:**

- a. Estándares
- b. Sentimientos

**33. Es usted:**

- a. Más firme que amable
- b. Más amable que firme

**34. ¿Qué es más admirable?:**

- a. La habilidad para ser organizado y metódico
- b. La habilidad para adaptarse y hacer que las cosas salgan

**35. ¿Qué es más valioso para usted?:**

- a. Lo que ya está definido
- b. Lo que está por definirse

**36. Las relaciones con personas nuevas y fuera de su rutina:**

- a. Lo estimulan y le dan energía
- b. Lo hacen ser reservado

**37. Con frecuencia es usted:**

- a. Una persona del tipo práctico
- b. Una persona del tipo fantasiosa

**38. Suele inclinarse más a mirar a los demás en función de:**

- a. Cuán útiles pueden ser
- b. Su manera de ver las cosas

**39. ¿Qué es más satisfactorio?:**

- a. Discutir hasta el fondo un asunto
- b. Llegar a un acuerdo sobre ese asunto

**40. ¿Qué lo conduce a usted más:**

- a. Su cabeza
- b. Su corazón

**41. Trabaja más cómodo cuando ese trabajo:**

- a. Está especificado en un contrato
- b. Está definido sobre bases casuales

**42. Usted tiende a buscar cosas:**

- a. Ordenadas
- b. Tal y como se presentan

**43. Usted prefiere:**

- a. Los hechos
- b. Los principios

**44. Usted se guía más por:**

- a. Los hechos
- b. Los principios

**45. Está usted más interesado en:**

- a. La producción y la distribución
- b. La investigación y el diseño

**46. ¿Cuál cumplido es mejor para usted?:**

- a. Eres una persona muy lógica
- b. Eres una persona muy sentimental

**47. ¿Qué prefiere ser?:**

- a. Firme e inquebrantable
- b. Leal y confiable

48. Usualmente usted prefiere:
- a. Las declaraciones finales e inquebrantables
  - b. Las declaraciones tentativas y preliminares
49. Se siente más confortable:
- a. Después de una decisión
  - b. Antes de la decisión
50. Usted:
- a. Habla fluidamente con los extraños
  - b. Siente que no tiene mucho que decir a un extraño
51. Confía usted más:
- a. En su experiencia
  - b. En sus corazonadas
52. Usted se siente:
- a. Más práctico que ingenioso
  - b. Más ingenioso que práctico
53. Usted felicitaría más a una persona:
- a. De nítido razonamiento
  - b. De fuertes sentimientos
54. Lo atrae más ser:
- a. Justo
  - b. Simpático
55. Es preferible:
- a. Asegurar que las cosas queden resueltas
  - b. Dejar que las cosas pasen
56. En las relaciones entre las personas, las cosas deben ser:
- a. Renegociables
  - b. Fortuitas y circunstanciales
57. Cuando el teléfono suena:
- a. Corre a contestarlo primero
  - b. Espera a ver si otro responde primero
58. ¿Qué valora más en usted mismo?:
- a. Su fuerte sentido de la realidad
  - b. Su gran imaginación
59. Usted prefiere:
- a. Los fundamentos
  - b. Los matices

60. ¿Cuál es su peor error?:  
a. Ser demasiado apasionado  
b. Ser demasiado objetivo
61. Usted se ve así mismo, básicamente como una persona:  
a. Cabeza dura  
b. Corazón blando
62. ¿Cuál situación le atrae más?:  
a. Las estructuradas y programadas  
b. Las inestructuradas y no programadas
63. Usted es una persona:  
a. Más rutinaria que fantasiosa  
b. Más fantasiosa que rutinaria
64. Está usted más inclinada a:  
a. Ser fácil de abordar  
b. Ser reservado
65. En la escritura usted prefiere:  
a. Ser más literal  
b. Ser más figurativo
66. Es más difícil para usted:  
a. Identificarse con otros  
b. Usar a los otros
67. Aspiraría usted a ser más:  
a. De un razonamiento claro  
b. De una mayor fuerza compasiva
68. ¿Cuál es su falla mayor?:  
a. No poder discriminar  
b. Ser demasiado crítico
69. Usted prefiere:  
a. Los eventos planificados  
b. Los eventos no planificados
70. Usted tiende a ser más:  
a. Intencional que espontáneo  
b. Espontáneo que intencional

# Análisis de Myers – Briggs

## Hoja de respuestas

	a	b		a	b		a	b		a	b		a	b		a	b		a	b
1			2			3			4			5			6			7		
8			9			10			11			12			13			14		
15			16			17			18			19			20			21		
22			23			24			25			26			27			28		
29			30			31			32			33			34			35		
36			37			38			39			40			41			42		
43			44			45			46			47			48			49		
50			51			52			53			54			55			56		
57			58			59			60			61			62			63		
64			65			66			67			68			69			70		

  


  

E	I	S	N	T	F	J	P				

**E → Extrovertido**    **I → Introvertido**    **S → Sensación**    **N → Intuición**  
**T → Pensamiento**    **F → Sentimiento**    **P → Percepción**    **J → Enjuiciamiento**

--

1ª Función 

--

2ª Función 

--

3ª Función 

--

4ª Función 

--

## Cuatro tipos de personalidad

### Mi carácter es mi destino

*Heráclito*

#### Cuatro pares de preferencias

**Extrovertido - Introvertido**

**Sensación - Intuitivo**

**Pensador - Sentidor**

**Perceptivo - Enjuiciador**

- » No son preferencias absolutas
- » Podemos tener ambas en grados diferentes
- » Pueden cambiar con el tiempo
- » Jung no se pronuncia sobre si son innatas o aprendidas
- » Aunque tiende a destacar su carácter de aprendibles
- » Cada preferencia se hace más fuerte en la medida en que se practica

EXTROVERTIDOS	INTROVERTIDOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Necesitan de los demás como fuente de energía</li> <li>☛ Requieren el contacto para tener fuerzas</li> <li>☛ Buscan y generan encuentros con otras personas</li> <li>☛ Les asusta la soledad</li> <li>☛ Son sociables, expansivos, múltiples, interesados en eventos externos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ El contacto con los demás los descarga de energía</li> <li>☛ Necesitan estar solos para sentirse con fuerzas</li> <li>☛ Son territoriales, requieren espacios y privacidad</li> <li>☛ Son profundos, intensos, focalizados, interesados en las reacciones internas</li> </ul>

INTUICIÓN	SENSACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Se ven a sí mismos como personas innovadoras</li> <li>☛ Pueden especular largos ratos sobre posibilidades</li> <li>☛ Mira generalidades, todo, sistemas, no capta detalles</li> <li>☛ Son inspiradores, fantasiosos, ingeniosos e interesados en el futuro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Se ven a sí mismos como personas prácticas</li> <li>☛ Requieren ver y sentir los hechos</li> <li>☛ Usan su experiencia como base de sus decisiones. Por lo tanto, el pasado les importa mucho</li> <li>☛ Son detallistas, con la cabeza en la tierra, prácticos, interesados en la utilidad, realistas y actualizados</li> </ul>

PENSAMIENTO	SENTIMIENTOS
☛ Se Ven a sí mismas como personas	☛ Se ven a sí mismos como personas



<b>inteligentes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Prefieren utilizar juicios “objetivos” para sus decisiones. Evitan lo personal</li> <li>☛ Basan sus acciones en criterios, en políticas, en normas</li> <li>☛ Ocultan sus reacciones emocionales</li> <li>☛ Son firmes, críticos, analíticos y ajustados a los principios</li> </ul>	<b>muy emocionales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Tienden a compartir sus emociones</li> <li>☛ Usan bases personales para sus decisiones</li> <li>☛ Utilizan las circunstancias para hacer juicios</li> <li>☛ Son buscadores de armonía, simpáticos, buscan el aprecio y les importa mucho la lealtad</li> </ul>
---	--

<b>JUZGADORES</b> Orientados a resultados	<b>PERCEPTIVOS</b> Orientados a procesos
<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Necesitan cumplir con lo que se han propuesto</li> <li>☛ Se colocan fechas límites y las cumplen</li> <li>☛ Sienten urgencia por tomar las decisiones y sólo descansan después de haberlas tomado</li> <li>☛ Son planificados, inflexibles, decididos y con sentido de la urgencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Resisten los procesos largos de toma de decisiones</li> <li>☛ No toman en consideración los límites de tiempo</li> <li>☛ Dan paso a los procesos sin dirigirlos</li> <li>☛ Prefieren las cosas inacabadas, en proceso, sin cerrar definitivamente</li> <li>☛ Son flexibles, improvisados, abiertos y tentativos</li> </ul>

## Los “SP”, SENSACIÓN Y PERCEPCIÓN

- ☛ La acción es la clave para los SP. Requieren de la acción para vivir
- ☛ Esas acciones no siempre tienen mucho sentido
- ☛ Actúan para probar y desafiar sus límites
- ☛ Son impulsivos y les gusta
- ☛ Viven el presente, el mañana no se sabe cómo será
- ☛ Se definen como personas libres
- ☛ Son buenos para enfrentar y resolver crisis

### LOS DEMÁS LOS VEN COMO:

- ☛ Optimistas y entretenidos
- ☛ Luminosos y divertidos
- ☛ Agotadores e inconscientes
- ☛ Impredecibles y posesivos

### PALABRAS CLAVE

- ☛ Aventuras

- ☛ Retos
- ☛ Trasgresión
- ☛ Excitación
- ☛ Desafíos
- ☛ TIERRA

## **Los “SJ”, SENSACIÓN Y JUZGADORES**

- ☛ Les importa pertenecer y sienten que deben ganarse esa pertenencia
- ☛ Su existencia cobra sentido al servir a otros
- ☛ Aceptan ser dependientes si logran su misión de ser útiles
- ☛ Suelen tener actitudes paternas / maternas
- ☛ Validan la existencia de las jerarquías sociales
- ☛ Son altamente sensibles a la ingratitud y el desprecio
- ☛ Se deprimen con facilidad

### **LOS DEMÁS LOS VEN COMO:**

- ☛ Necesarios
- ☛ Trabajadores
- ☛ Altruistas
- ☛ No los ven

### **PALABRAS CLAVE**

- ☛ Servicio
- ☛ Tradición
- ☛ Responsabilidad
- ☛ Estabilidad
- ☛ Ser útil
- ☛ Pertenecer
- ☛ AGUA

## **Los “NF”, INTUITIVOS / SENTIMIENTOS**

- ☛ Su propósito en la vida es buscar el sentido de la vida
- ☛ Ser para ellos es ser en la búsqueda del ser
- ☛ Necesitan sentirse parte de una unidad, para ello desarrollan su identidad como algo único
- ☛ Son seres íntegros, auténticos, quieren vivir sin máscaras
- ☛ Cada encuentro o experiencia sirve al sentido de la vida
- ☛ La gente les es muy importante
- ☛ Suelen ser perfeccionistas, buscan la completitud en todo lo que hacen

### **LOS DEMÁS LOS VEN COMO:**

- ☛ Espirituales
- ☛ Profundos
- ☛ Poco prácticos
- ☛ Dramáticos

### **PALABRAS CLAVE**

- ☛ Ser
- ☛ Sentido
- ☛ Vida
- ☛ Espíritu
- ☛ Personas
- ☛ Universo
- ☛ AIRE

## **Los “NT”, INTUITIVOS / PENSAMIENTO**

- ☛ Su principal deseo es comprender y manejar la naturaleza
- ☛ Muchos son científicos
- ☛ Lo que más valoran es su inteligencia y se dedican a desarrollarla a través del conocimiento y las competencias
- ☛ Son muy autocríticos y autoexigentes. Llegan al perfeccionismo con ellos mismos y con los demás
- ☛ Vida y trabajo son una misma cosa
- ☛ Su foco es el futuro más que el pasado
- ☛ La duda constante los puede inmovilizar para la acción

### **LOS DEMÁS LOS VEN COMO:**

- ☛ Brillantes y fascinantes
- ☛ Aislados y hostiles
- ☛ Individualistas
- ☛ Deslumbrantes

### **PALABRAS CLAVE**

- ☛ Perfección
- ☛ Competencias
- ☛ Estándares
- ☛ Inteligencia
- ☛ Poder
- ☛ Exigencia
- ☛ FUEGO

## COMBINACIONES DE LOS CUATRO TIPOS DE PERSONALIDAD

INTP	Arquitecto	<b>TEMPERAMENTOS OPUESTOS</b>  <b>NF – NT</b> <b>SP – SJ</b>  <b>Tipos opuestos</b> <b>INTP – ESFJ</b> <b>ENTP – ISFJ</b> <b>INTJ - ESFP</b> <b>ENTJ – ISFP</b> <b>INFP – ESTJ</b> <b>ENFP – ISTJ</b> <b>INFJ – ESTP</b> <b>ENFJ - ISTP</b>
ENTP	Inventor	
INTJ	Científico	
ENTJ	Mariscal de campo	
INFP	Pastor	
ENFP	Reportero	
INFJ	Autor	
ENFJ	Pedagogo	
ESFJ	Vendedor	
ISFJ	Conservador	
ESFP	Entretenedor	
ISFP	Artista	
ESTJ	Administrador	
ISTJ	Financiero	
ESTP	Promotor	
ISTP	Artesano	