

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. Despues 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:

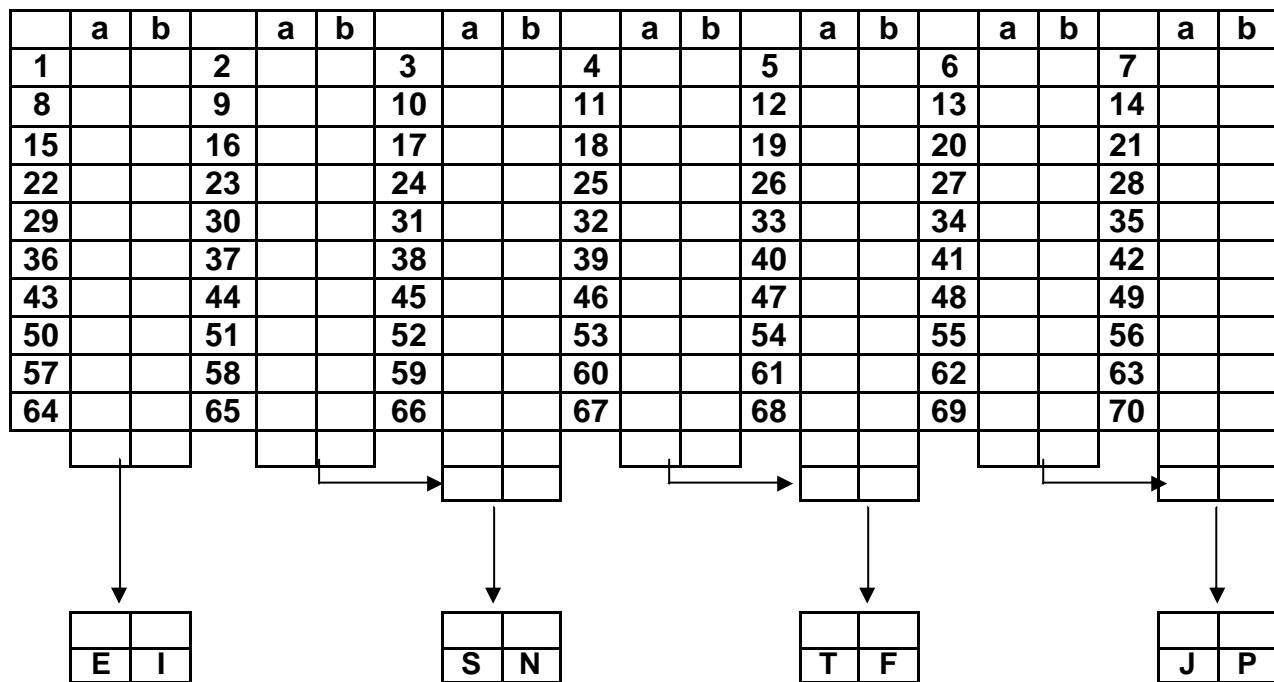
- a. Los eventos planificados
- b. Los eventos no planificados

70. Usted tiende a ser más:

- a. Intencional que espontáneo
- b. Espontáneo que intencional

Análisis de Myers – Briggs

Hoja de respuestas

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

1^a Función

2^a Función**3^a Función**

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

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

PENSAMIENTO	SENTIMIENTOS
<ul style="list-style-type: none"> → Se ven a sí mismas como personas 	<ul style="list-style-type: none"> → Se ven a sí mismos como personas

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

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

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