

Resumen de las funciones y actitudes del Modelo de Myers-Briggs

El modelo recoge:

1. Dónde enfocan su atención u obtienen su energía (E-extraversión o I-introversión).
2. Cómo perciben o toman la información (S-sensación o N-intuición).
3. Cómo prefieren tomar decisiones (T-pensamiento o F-sentimiento).
4. De qué manera se orientan hacia el mundo exterior o estilo de vida (J-calificador o juzgador y P-percepción).

1. Dónde enfocan su atención u obtienen su energía:

1. Extraversión (E). En la actitud extravertida, la persona busca la energía en el mundo exterior, en las personas y las cosas. La atención fluye hacia fuera, desean amplitud y están orientados hacia la acción. La energía se obtiene del entorno y de la acción. Hay un deseo de actuar. Tienen la tendencia a actuar, luego reflexionar, y luego seguir actuando. 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. Si están inactivos, su nivel de energía y motivación tiende a declinar. Son francas, con facilidad de comunicación y sociables.
2. Introversión (I). En la actitud introvertida, se obtiene energía del interior, en el mundo interno de las ideas y la reflexión. Los principales intereses de la persona introvertida son el mundo interior de los conceptos y de las ideas. Buscan profundidad y están orientados hacia el pensamiento. Ven sus niveles de energía disminuir a medida que actúan. Prefieren reflexionar, luego actuar, y luego reflexionar nuevamente. Necesitan tiempo para reflexionar y así poder reponer sus niveles de energía. Muestran interés en la claridad de conceptos e ideas; confianza en los conceptos más

que en los sucesos externos transitorios; una objetividad reflexiva, contemplativa; disfrutan de la soledad y la privacidad.

2. Cómo perciben o toman la información

1. *Sensación* (S). Buscar, mediante los sentidos, la experiencia de lo que ocurre en el momento presente, centrado en la realidad, en lo concreto y en su aplicación práctica. Confiar en la información tangible y concreta que está disponible ahora, es decir, en la información que puede ser aprehendida por los cinco sentidos. Tendencia a desconfiar de palpitos, que parecen no tener un origen claro, y preferir los hechos. Para estas personas sensoriales, el significado está en los datos y en la información.

1. *Intuición* (N). Tender a confiar en información de naturaleza más abstracta o teórica, que puede estar asociada con otra información (recordada por haberla visto previamente en otras circunstancias o descubierta al observar un contexto más amplio o patrón). Confiar en la inspiración. 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. Para las personas intuitivas el significado se encuentra en cómo los datos y la información se relacionan con un patrón o una teoría.

4. Cómo prefieren tomar decisiones Tomar decisiones

1. *Reflexión* (T). Racionalizar, tomar decisiones desde una posición más distante, considerando la decisión en cuanto a lo que es razonable, lógico, causal, consistente y se ajusta a un cierto conjunto de reglas. Buscar el orden y la planificación racional según una lógica impersonal. Es la función que conecta las ideas estableciendo relaciones lógicas.

2. *Emoción* (F). La preferencia Emocional es tender a tomar decisiones empatizando con la situación, tratando de verla desde adentro, tratando de alcanzar, la mayor armonía, consenso y correspondencia considerando las necesidades de las personas involucradas. Se basa en la comprensión de los valores personales y los de grupo. Por eso es más subjetiva que el pensamiento.

4. De qué manera se orientan hacia el mundo exterior o estilo de vida

1. Juicio (J). Denominado Calificador. 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. Los tipos calificadores (Judging) prefieren tener "las cosas resueltas". Exhiben al mundo su función preferente Decisión (Racional o Emocional). De forma tal que los tipos TJ tienden a ser vistos por el mundo exterior como lógicos, y los tipos FJ son percibidos como empáticos.
2. Percepción (P). Los tipos P muestran al mundo su función preferente *Perceiving* (Sensorial o Intuición). 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. Mientras que los tipos SP tienden a ser percibidos por el mundo como concretos y los tipos NP son considerados abstractos. Según Myers, los tipos perceptivos (Perceiving) prefieren "mantener las opciones abiertas."

Una persona 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.