

NADIE como tú, ¿o sí?

16 tipos de personalidad: entiéndete
mejor a ti y a quienes te rodean

Susana Matondo

dNX

Nadie como tú, ¿o sí? 16 tipos de personalidad: entiéndete mejor a ti y a quienes te rodean.

© 2023, Susana Matondo

© 2024, Editorial del Nuevo Extremo S.L.

c/ Rosellón, 186, 5º - 4º, 08008 - Barcelona, España

Tel (34) 930 000 865

e-mail: info@dnxlibros.com

www.dnxlibros.es

Iconografía, diseño e ilustración de cubierta: Vane Díaz (@vanediaz_art)

Diseño ilustraciones personajes: Iguazel Serón

Maqueta: Iguazel Serón

Recursos iconográficos:

@ Worapong Saleewong, Vecteezy

@ Originalme2, Vecteezy

@ Green Flash, Vecteezy

@MomentBloom, Vecteezy

@ Lavarmsg, Vecteezy

@ Nadzeya Maiorava, Vecteezy

Primera edición: abril de 2024

ISBN: 978-84-19467-29-4

Depósito legal: B 4382-2024

Impreso en España - *Printed in Spain*

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o transmitida por ningún medio sin permiso del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

A Priscila, que siempre creyó en mí.



ÍNDICE

PRÓLOGO: NO HAY NADIE COMO TÚ	9-11
¿QUÉ ES EL SISTEMA MBTI?	12-18
¿CUÁLES SON LAS 8 FUNCIONES COGNITIVAS?	19-22
4 funciones racionales: cómo juzgamos y decidimos	23-35
4 funciones irracionales: cómo percibimos el mundo y la información	36-48
Tabla correlación MBTI - Funciones cognitivas	49-52
LOS 16 TIPOS DE PERSONALIDAD	53-222
GRUPO 1. LOS INDIVIDUALISTAS (FP) - FUNCIÓN FI	55-96
ISFP: El «espíritu libre»	57-66
INFP: El «idealista»	67-76
ESFP: El «maestro de ceremonias»	77-86
ENFP: La «mente inquieta»	87-96
GRUPO 2. LOS ARMONIZADORES (FJ) - FUNCIÓN FE	97-138
ISFJ: El «proveedor»	99-108
INFJ: El «mentor»	109-118
ESFJ: El «anfitrión»	119-128
ENFJ: El «catalizador»	129-138
GRUPO 3. LOS TEORIZADORES (TP) - FUNCIÓN TI	139-180
ISTP: El «artífice»	141-150
INTP: El «ideólogo»	151-160
ESTP: El «perspicaz»	161-170
ENTP: El «inventor»	171-180
GRUPO 4. LOS EJECUTORES (TJ) - FUNCIÓN TE	181-222
ISTJ: El «diligente»	183-192
INTJ: El «visionario»	193-202
ESTJ: El «resolutivo»	203-212
ENTJ: El «maestro de ajedrez»	213-222
YA HE LOGRADO IDENTIFICARME, ¿Y AHORA QUÉ?	223-224
GLOSARIO	225-227
ALGUNOS CONSEJOS PARA LLEVARSE BIEN	228-234
AGRADECIMIENTOS	235-237



PRÓLOGO: NO HAY NADIE COMO TÚ

«Nunca podrá ofrecerse una descripción de un tipo tan perfecta como para que pueda aplicársela a más de un único individuo, aunque luego es muy posible que puedan contarse por miles los en gran medida acertadamente descritos por ella. Los hombres son tan distintos como parecidos. Las clasificaciones no explican el alma individual, pero el conocimiento de los tipos psicológicos supone un primer paso en la vía que conduce a un mejor conocimiento de la psicología humana».

— Carl G. Jung en *Tipos Psicológicos* (1921)

No hay nadie como tú en el mundo. Seguro que has escuchado eso miles de veces, e incluso quizá lo has llegado a pronunciar, pero ¿te has parado a pensar en la profundidad de esa frase? ¿Y en su veracidad?

Es cierto que es imposible encontrarse a alguien que sea exactamente igual que tú en todos los sentidos. Ni siquiera los gemelos idénticos criados en el mismo contexto desarrollan el mismo carácter. Existe un número infinito de personalidades en tanto que todos estamos contruidos con elementos diferentes, pero es innegable la existencia de arquetipos básicos en nuestra sociedad. «Te pareces mucho a mi madre, ella hace lo mismo». «Esa forma de pensar me recuerda a mi hermano». «¡Ve al grano! Te vas por las ramas igual que mi novio». «Yo siempre he sabido identificar mis emociones, pero con ella no hay manera. Dice que no sabe lo que siente, ¿cómo es que tú tampoco? ¡No lo entiendo!».

Estas son frases que fácilmente podríamos escuchar en nuestro día a día, y la conclusión es que... Sí, las personas nos parecemos más de lo que nos gustaría admitir. No es difícil

encontrar una base o elemento común. Nos guste más o menos, las clasificaciones existen por algo, y en el terreno de la personalidad no va a ser menos. Las teorías de la personalidad llevan siglos existiendo, porque la necesidad de comprender al ser humano es casi tan ancestral como el ser humano mismo. ¿Te suenan los «cuatro humores» o temperamentos? (Colérico, sanguíneo, flemático y melancólico) Es una de las clasificaciones de personalidad más antiguas. Se remonta al siglo II, y hoy en día todavía usamos estos términos para describir el carácter externo de alguien.

Fue también el médico, psiquiatra y psicólogo Carl Jung, en cuyo trabajo se basa este libro, quien extendió los términos «introvertido» y «extravertido». Dicha clasificación perdura hasta nuestros días y es innegable que existe. Los arquetipos de personalidad también fueron idea suya: el sabio, el amigo, el amante, el explorador, el rebelde... Pero en las siguientes páginas hablaremos de otra de sus teorías: la de los Tipos Psicológicos.

En su formulación, Carl Jung habló de ocho tipos psicológicos, o tipos de personalidad, basados en ocho funciones cognitivas que detectó que existían después de mucha observación y experiencia como terapeuta de cientos de pacientes. De estos ocho tipos psicológicos derivaron diversas teorías y dinámicas, pero una de las más conocidas es la clasificación basada en dieciséis tipos de personalidad: el sistema MBTI. Quizás hayas visto esa nomenclatura alguna vez. Son cuatro letras con las que las personas se identifican o incluso se presentan: «Soy ENFP y mi pareja es ISTP». Si sabes lo que es, en este libro descubrirás su significado en profundidad, a un nivel más cognitivo; y si no sabes lo que es, **te invito a que recorras este libro conmigo para conocerte mejor y conocer también a quienes te rodean.**

Conocerse a uno mismo es imprescindible para aprender a navegar por la vida y cimentar tu propio desarrollo, pero diría

que es incluso más importante aprender a comprender cómo funcionan los demás. Entender cuáles pueden ser los entresijos de su mente, hasta cierto punto, te ayuda a empatizar, a tender puentes, a conectar y a no juzgar. Es absolutamente necesario para relacionarte.

Por supuesto, hay escépticos e incluso detractores de las teorías de la personalidad: «No podemos encasillarnos en dieciséis cajas, las personas son únicas». Tienen razón, somos únicos, pero también más similares de lo que pensamos, y hay grupos de personas que, independientemente de su cultura, crianza o valores, comparten tendencias de conducta, comportamientos y patrones mentales. Esa base común, que en este libro se defenderá como una base cognitiva y mental, nos ayuda a construir una sociedad que aprovecha lo mejor de la homogeneidad y de la heterogeneidad de las personas.

Recurro de nuevo a Carl Jung cuando dijo:

«Negar la existencia de los tipos no elimina el hecho de su existencia».

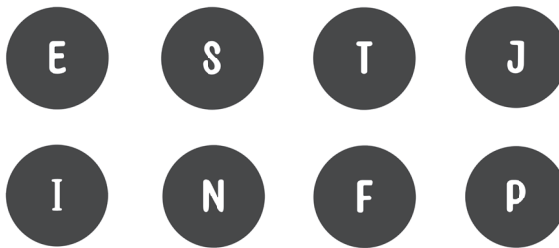
— *Tipos Psicológicos* (1921)

¿QUÉ ES EL SISTEMA MBTI?

UN POCO DE HISTORIA

.....

Como he adelantado, los ocho tipos psicológicos de Carl Jung derivaron en un sistema de clasificación de la personalidad que actualmente se utiliza en ámbitos de entretenimiento e incluso profesional: el MBTI. Y aunque para ser precisos y rigurosos con las descripciones de las personalidades hay que hablar de funciones cognitivas, vamos a empezar por contar lo sencillo: la historia de Myers-Briggs y su sistema de clasificación basado en ocho letras:



MBTI responde a las siglas *Myers-Briggs Type Indicator* (Indicador de Tipos Myers-Briggs). **¿Y quién era Myers-Briggs?** Sorprendentemente, no era una sola persona, ni un hombre, eran dos mujeres, madre e hija: Katherine Cook Briggs e Isabel Briggs-Myers, seguidoras del trabajo de Carl Jung. Ambas quisieron emplear la investigación del psiquiatra para acercarla a las masas de forma práctica. De esta manera, crearon el sistema de las dieciséis personalidades que ha llegado hasta nuestros días, aunque en el proceso se eliminó la profundidad cognitiva que le había aportado Jung.

Madre e hija trabajaron codo con codo. La intención de Katherine era emplear los sistemas de personalidad en el ámbito educativo durante los años 20, pero finalmente fue Isabel

quien publicó el indicador oficial en 1943, en plena Segunda Guerra Mundial, con otros propósitos. Ambas eran americanas, así que vieron la oportunidad perfecta para emplear este sistema clasificando a los trabajadores en los empleos que más les convenían e incluso separando a hombres y mujeres según su vulnerabilidad emocional.

Por dudosa que fuera la intención inicial, lo cierto es que el indicador tuvo éxito, y actualmente se sigue empleando en forma de test para el ámbito profesional y lúdico, entre otros. Desde el: «¿Qué profesiones son mejores para un INTJ?» hasta el: «Alcanza tu máximo potencial como ESTP», pasando por juegos de rol y asesoramiento matrimonial, sus usos se han multiplicado.

¿El problema? Que es una terrible simplificación del trabajo de Carl Jung. La idea de hacerlo práctico y «traducirlo» para las masas era buena, pues es cierto que Jung es bastante críptico expresándose, pero sus bases teóricas se han distorsionado y ahora es lógico que no se tome en serio su valor psicológico.

Básicamente, lo que hicieron Myers y Briggs fue reducir la complejidad cognitiva de las ocho funciones de Carl Jung a una relación de ocho letras que ni siquiera se corresponden del todo. Por motivos informativos y explicativos, hablaré de estas letras, pero siempre teniendo en cuenta que son una simplificación superficial y en ningún caso son fiables para analizar la personalidad de alguien o clasificarla correctamente.

LAS LETRAS DEL MYERS-BRIGGS

.....

El sistema de ocho letras en el que se basa el Indicador de Tipos Myers-Briggs es dicotómico, lo que significa que consiste en elegir únicamente entre dos opciones, no tiene en cuenta un espectro medio. Funciona en cuatro pares de dos letras, y según qué letra te identifique más de cada par, conformas las cuatro letras de tu MBTI, llamadas también «preferencias».

Esas cuatro preferencias son:

ORIENTACIÓN DE LA ENERGÍA



¿Prefieres enfocarte en el mundo externo o en el mundo interno? Según esta orientación puedes ser Extravertido (E) o Introverso (I).

Este punto se refiere a cómo las personas se sienten más energizadas y hacia dónde dirigen preferentemente su energía, si hacia el mundo externo y otras personas, o hacia su mundo interno y estar a solas.

De acuerdo con la Fundación Myers-Briggs, las personas que prefieren la Extraversión (E) tienden a ganar energía interactuando con la gente y el mundo externo, actuar con rapidez, procesar las ideas hacia fuera y tomar la iniciativa con facilidad. En cambio, las personas que prefieren la Introversión (I) tienden a ganar energía reflexionando sobre conceptos, ideas, experiencias y recuerdos personales, tomarse su tiempo para procesar sus ideas internamente y solo toman la iniciativa cuando algo es importante para ellos.

Quiero hacer un apunte que me parece imprescindible, y es que Carl Jung dijo en una ocasión: «No existe un extravertido puro o un introverso puro. Un hombre así estaría en el manicomio».

Esta declaración pone de manifiesto cómo dividir la personalidad en dicotomías, como hicieron Myers-Briggs, es un error, ya que toda preferencia es más bien un espectro. Hasta el más extravertido necesita recargar energías en casa de vez en cuando y hasta el más introverso se siente a gusto fuera de casa en un entorno que le guste o sea de confianza. Por eso, más que hablar de «recargar energía», podríamos hablar de «hacia dónde diriges con más frecuencia tu energía».

INFORMACIÓN



¿Prefieres enfocarte en la información concreta que recibes o prefieres interpretarla? Según esta orientación puedes ser Sensorial (S) o Intuitivo (N).

Esta preferencia se refiere a cómo procesas la información. Las personas sensoriales prestan más atención a la información concreta y tangible, son detallistas y específicos y se basan en sus cinco sentidos para percibir el mundo. Las personas intuitivas (entendidas en este contexto concreto, no como la definición clásica de diccionario) se centran no en lo que es o lo que tienen delante, sino en lo que podría ser, hacen conexiones abstractas con más facilidad, y se manejan mejor con información amplia.

Según la fundación Myers-Briggs, las personas Sensoriales (S) tienden a centrarse en hechos y detalles, son realistas y comprenden las ideas a través de la práctica. Mientras que las personas Intuitivas (N) tienden a buscar nuevas ideas, ver el bosque y no los árboles y centrarse en conceptos más que en aplicaciones prácticas.

DECISIONES



¿Prefieres emplear primero la lógica o te enfocas en la gente y el impacto en estas? Según esta orientación puedes ser Racional (T) o Sentimental (F). Las letras T y F se extraen del inglés, *Thinker* y *Feeler*, pensador y sentimental.

Esta preferencia se refiere al uso de la lógica y los sistemas de funcionamiento versus las emociones y valores a la hora de tomar decisiones y juzgar algo o a alguien, y qué tiene más peso a la hora de llegar a una conclusión. Las personas Racionales (T) se centran en la lógica y el análisis para decidir y dan más peso a los principios objetivos y a los hechos impersonales, mientras que los Sentimentales (F) juzgan y toman decisiones centrándose en sus valores y relaciones, dando más peso a las personas involucradas y sus propias preocupaciones.

Myers-Briggs dice que las personas Racionales (T) tienden a utilizar análisis lógicos al razonar, están orientados al sistema, tienen ojo crítico, consideran los pros y contras de una situación, están enfocados en la tarea y son impersonales al decidir. Las personas Sentimentales (F), en cambio, se orientan a la gente, adoptan un enfoque empático para solucionar problemas, buscan lo que consideran que es correcto, aplican valores personales y sociales y tienen en cuenta las circunstancias personales propias y de los demás.

ESTRUCTURA



¿Prefieres tener la vida planificada o prefieres mantenerte abierto a nuevas opciones? Según esta orientación puedes ser Juzgador (J) o Perceptivo (P), que traducido libremente sería Estructurado (J) o Flexible (P).

Esta última preferencia tiene que ver con cómo lidias con el mundo externo y cómo es tu estilo de vida. Las personas más Juzgadoras o Estructuradas (J) prefieren un estilo de vida más estructurado y organizado, les gusta tener su entorno bajo control, llevar una planificación vital y saber a qué atenerse.

Mientras que las personas Perceptivas o Flexibles (P) mantienen sus opciones abiertas y les gusta explorar diversas opciones, ir sobre la marcha, ser adaptables y, a veces, decidir en el último momento.

De acuerdo con la fundación Myers-Briggs, las personas (J) tienden a controlar su entorno, planificar a largo plazo, seguir horarios, tener una organización y estructura en todo, y trabajar metódicamente. Por otro lado, los (P) tienden a dejarse llevar, ser más espontáneos, no agobiarse (tanto) ante la improvisación, quieren experimentar en la vida y trabajan bien a rachas de energía más que de manera sostenida.

.....

¿Cómo se extrapola toda esta información al sistema de personalidad? Sencillo. Digamos que entre esas cuatro preferencias tú te identificas con la energía introvertida (I), el procesamiento sensorial de la información (S), la toma de decisiones lógica (T) y el estilo de vida flexible (P), eso te convertiría en un ISTP.

O, más bien, podría convertirte en uno, porque la fiabilidad de este sistema es prácticamente nula. Como he mencionado, el principal problema del sistema MBTI es que toma como dicotomías algo que en realidad son espectros. ¿Quién no ha tomado decisiones lógicas y otras basadas en valores personales? ¿Quién no ha llevado diferentes estilos de estructura dependiendo del entorno o situación? Incluso hay quienes se identifican como más o menos introvertidos o extravertidos según el contexto.

Al margen de que las funciones cognitivas de Carl Jung no estén «probadas científicamente» porque sería algo casi imposible de conseguir, ya que están basadas en los conocimientos de Jung, sumado a sus observaciones y experiencias como terapeuta, hay que destacar que el sistema MBTI ha recibido innumerables críticas. Desde su imprecisión conceptual hasta la calibración de su test (es decir, cómo mide las respuestas), y eso

sin contar las acusaciones de Efecto Forer (identificarte con la descripción de personalidad que te sale en un test solo porque es bonita y está bien escrita y es bastante generalista).

Por todo ello, aunque está bien conocer el funcionamiento de este sistema, si de verdad te interesa comprenderte y conocer mejor a los demás, hay que acudir a las 8 funciones cognitivas que estableció Carl Jung y que, a su vez, conforman los 8 tipos psicológicos que dan nombre a la obra en la que se basa este libro.

Conozcámoslas y también su correlación con el sistema MBTI.

¿CUÁLES SON LAS 8 FUNCIONES COGNITIVAS?

Los tipos de personalidad que vamos a ver en este libro se basan en las 8 funciones cognitivas que estipuló Carl Jung, producto de su vasta experiencia como psiquiatra y terapeuta. ¿Y qué es una función cognitiva? Suena muy abstracto, y lo es, pero es más sencillo de entender de lo que parece. Según Jung, una función psicológica (o cognitiva) es:

«Una cierta forma de actividad psíquica que en principio permanece constante en circunstancias diversas».

Es decir, es una actividad interna, cognitiva, mental, que sigue un cierto patrón consistente y que sirve para algo concreto. Cada persona tiene unas preferencias cognitivas por encima de otras y eso se manifiesta de una manera u otra, dando lugar a diferentes tipos de personalidad.

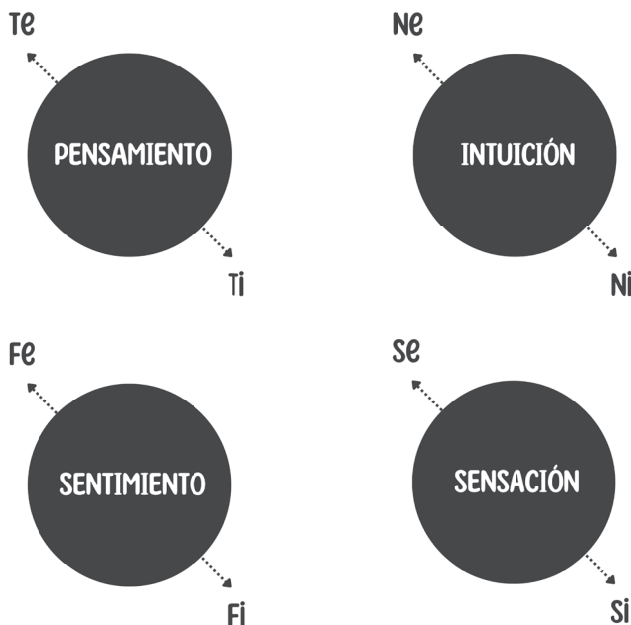
Por ejemplo, ¿por qué hay personas con un ojo magnífico para los detalles, que de forma natural detectan cambios, errores ortográficos y les resulta cómodo ocuparse de ellos, mientras que hay personas que tienen que hacer un esfuerzo titánico para detectarlos, y trabajar en ello les supone una gran incomodidad? Sencillo: tienen preferencias diferentes a la hora de procesar información. Lo que para uno resulta cómodo, para otro supone una pesadilla, y viceversa.

¿Por qué hay personas que son capaces de generar ideas aleatoriamente bajo presión y sin perder originalidad, mientras que otras, para ser verdaderamente creativas requieren de calma, tiempo a solas y que la idea salga de dentro, no de un entorno estimulante? Exactamente lo mismo: diferentes formas de percibir la realidad y diferentes preferencias a la hora de sentirse cómodo.

Como estos hay miles de ejemplos que después de leer este libro comprenderás mejor. Hay que tener en cuenta que las funciones cognitivas no son opiniones, talentos ni tienen que ver con tus aficiones. Sí, pueden ayudar (un editor con buen ojo para los detalles lo tendrá más fácil para no agobiarse en su trabajo) pero no hay que olvidar que se tratan de patrones mentales, y que dos personas que utilicen el mismo patrón pueden opinar muy diferente, tomar decisiones radicalmente distintas y tener habilidades opuestas. Para que lo comprendas mejor, más adelante encontrarás comparativas entre personajes ficticios que *a priori* son muy diferentes y sin embargo comparten tipo de personalidad.

Entonces... ¿Cómo sabemos qué es una función cognitiva y qué no? ¿Para qué se utilizan? ¿Cómo se manifiestan?

En esencia, Jung distinguía cuatro parámetros básicos, los cuales incluyen dos funciones cada uno, una función introvertida y otra extrvertida:



Son fáciles de recordar porque todos pensamos, experimentamos sentimientos, tenemos intuición y utilizamos los sentidos. Aunque seguro que estás pensando: «¡Ya, pero no todos hacemos todas esas cosas igual de bien!». Tienes razón, y por eso hemos hablado, hasta ahora, de preferencias.

Como ves, dentro de cada parámetro hay dos funciones, una de ellas acaba en E y otra acaba en I, esto se refiere a su **actitud** u **orientación**, lo que básicamente dice si es una función Introversada o Extraversada, dando lugar a cuatro funciones introversadas y cuatro extraversadas: ocho en total.



¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE UNA FUNCIÓN INTROVERTIDA Y UNA EXTRAVERTIDA?

Hacia dónde se dirige la energía, de dónde se nutre dicha función.



YO Y MI MUNDO INTERNO

Las cuatro **funciones introversadas** nacen del interior de la persona, son resultado de la conexión de uno mismo con su fuero interno, así que el mundo externo y los estímulos no tienen apenas cabida en su funcionamiento. A las funciones introversadas se las llama también **subjetivas o individuales**.

YO Y EL MUNDO EXTERNO

Las cuatro **funciones extraversadas** son producto de nuestra relación con el entorno. Los estímulos, ideas, personas, sistemas externos que condicionan este patrón mental y lo guían hacia un comportamiento u otro. A las funciones extraversadas se las llama también **objetivas o colectivas**.

Pero esta no es la única clasificación que hay entre las funciones cognitivas. La más importante, y que vamos a ver en más detalle ahora mismo, atiende a su uso.

SENTIMIENTO Y PENSAMIENTO



Son funciones **racionales**. Sirven para juzgar y tomar decisiones.

SENSACIÓN E INTUICIÓN



Son funciones **irracionales**. Sirven para detectar, percibir y procesar información.

¿Todavía te pierdes? Vamos paso a paso y de forma resumida para que te encuentres.