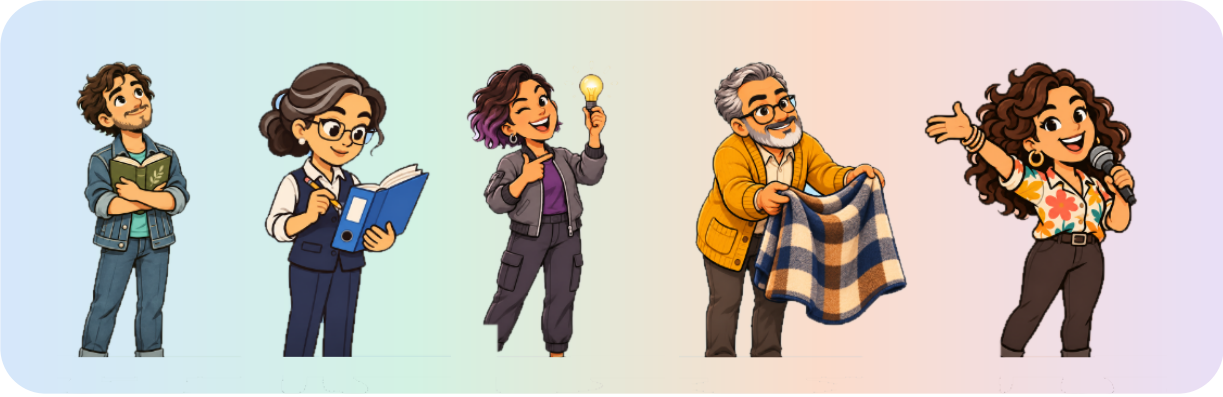
FORMACIÓN DE FACILITADORES EN COACHING CON TIPOS PSICOLÓGICOS · LECCIÓN INTRODUCTORIA · LECTURA 1

La mirada larga de Jung

El origen de la teoría de los tipos psicológicos



Una pregunta que todos nos hemos hecho



Piensa en la última vez que trabajaste con alguien que te desesperaba. No era una mala persona. Tampoco era menos inteligente que tú. Pero, por alguna razón, mirando exactamente los mismos hechos, llegaba a conclusiones que a ti te parecían absurdas. Tú querías decidir; esa persona quería «darle una vuelta más». Tú veías el detalle que faltaba; esa persona hablaba del sentido de todo el proyecto. Al final del día, cada uno se fue a su casa pensando lo mismo del otro: *¿cómo puede ser tan difícil entenderse?*

Hace poco más de cien años, un psiquiatra suizo se hizo esa misma pregunta, pero no la dejó en la sobremesa. La convirtió en el trabajo de una década. Se llamaba Carl Gustav Jung, y lo que encontró sigue siendo, hasta hoy, una de las herramientas más útiles para comprender por qué las personas sanas, inteligentes y bien intencionadas no piensan igual.

El contexto: una ruptura que obligó a pensar

Jung nació en 1875 en Kesswil, Suiza, y se formó como médico psiquiatra en Zúrich, en el hospital Burghölzli, uno de los centros de investigación psiquiátrica más importantes de su época. Muy joven se acercó a Sigmund Freud, quien lo vio como su posible sucesor. Durante algunos años fueron colaboradores cercanos.

La relación terminó en 1913, y no de buena forma. Para Jung, la ruptura no fue solo personal: fue también un problema intelectual. Observaba que Freud y Alfred Adler, otro de los grandes discípulos que se habían separado del movimiento psicoanalítico, explicaban los mismos casos clínicos de maneras completamente distintas. Freud ponía el acento en los impulsos y en la historia de la persona; Adler, en la necesidad de afirmarse frente a los demás. Y lo interesante era que ambos encontraban evidencia para sus ideas.

Jung se preguntó algo que hoy nos parece muy moderno: ¿y si las dos teorías fueran el reflejo de dos maneras distintas de mirar el mundo? ¿Y si la teoría que un investigador construye dice tanto del investigador como de sus pacientes? Esa sospecha lo llevó a estudiar no la enfermedad, sino algo mucho más amplio: **las diferencias normales entre las personas**.

Primera observación: hacia dónde va la energía

Lo primero que Jung describió fue una diferencia de dirección. Hay personas cuya energía y atención fluyen naturalmente hacia afuera, hacia la gente, los objetos y la acción. A esa orientación la llamó **extraversión**. Y hay personas cuya energía fluye naturalmente hacia adentro, hacia las ideas, los recuerdos y la reflexión. A esa orientación la llamó **introversión**.

Conviene detenerse aquí, porque estas dos palabras se han popularizado con un sentido que Jung no les dio. En el lenguaje cotidiano, «introvertido» suele usarse como sinónimo de tímido, y «extravertido» como sinónimo de simpático o sociable. Para Jung no se trata de eso. Se trata de **dónde recarga energía una persona** y hacia dónde se dirige su atención cuando está libre de exigencias. Hay personas introvertidas muy seguras al hablar en público, y personas extravertidas que se sienten incómodas en una fiesta. La pregunta no es «¿te gusta la gente?», sino «¿qué te devuelve la energía después de un día agotador: estar con otros o estar contigo?».

Diez años de dudas

Una teoría con dos tipos de personas es sencilla y elegante. Pero Jung era un observador demasiado honesto como para quedarse ahí. Con el tiempo se dio cuenta de que la dife-

rencia entre extravertidos e introvertidos no alcanzaba a explicar las enormes diferencias que veía **dentro** de cada grupo. Dos personas igualmente introvertidas podían ser completamente distintas entre sí. Le tomó cerca de diez años de observación y comparación aclarar esa duda.

La respuesta que encontró fue que, además de la dirección de la energía, las personas difieren en **qué tipo de actividad mental prefieren usar**. A esas actividades las llamó **funciones**, y describió cuatro, organizadas en dos pares:

Dos maneras de percibir, es decir, de darse cuenta de las cosas y recoger información:

- La **Sensación**, que se fija en lo concreto: lo que se ve, se escucha, se toca; los hechos, los detalles, lo que ya ha ocurrido y se puede comprobar.
- La **Intuición**, que se fija en los patrones, las relaciones y las posibilidades: lo que hay detrás de los hechos, lo que podría pasar, el sentido general.

Dos maneras de decidir, es decir, de llegar a conclusiones. Jung las llamó *funciones de juicio*, pero no en el sentido de juzgar a otros, sino en el de **discernir**: evaluar la información y llegar a una conclusión.

- El **Pensamiento**, que decide con lógica impersonal, buscando causas, consecuencias y criterios justos para todos.
- El **Sentimiento**, que decide considerando los valores y el impacto de la decisión en las personas, buscando armonía y coherencia con lo que importa.

Una aclaración que Jung hizo con mucho cuidado: el Sentimiento no es emotividad ni «decidir con el corazón en vez de con la cabeza». Para él, tanto el Pensamiento como el Sentimiento son funciones **racionales**: las dos evalúan, ordenan y concluyen. Lo que cambia es el criterio. Una pregunta «¿es lógico?»; la otra pregunta «¿es valioso?».

1921: *Tipos psicológicos*

En 1921 Jung publicó en alemán *Psychologische Typen* (Tipos psicológicos), una obra extensa y exigente, con largos capítulos sobre la historia del pensamiento, la teología, la poesía y la filosofía. En ella combinó las dos actitudes (extraversión e introversión) con las cuatro funciones, y describió **ocho tipos psicológicos**, según cuál fuera la función **dominante** de la persona y hacia dónde la dirigiera: un tipo extravertido de Pensamiento, un tipo introvertido de Pensamiento, un tipo extravertido de Sensación, y así sucesivamente.

La idea de **función dominante** es una de las más profundas del modelo, y la retomaremos al final del curso. Por ahora basta con quedarse con su esencia: cada persona tiene una

función que usa con más naturalidad, confianza y gusto, que actúa como la capitana de su personalidad. Las demás funciones también existen y se pueden desarrollar, pero no ocupan el mismo lugar.

Jung también dejó claro algo que conviene repetir en cada taller: **todas las personas usan las cuatro funciones y las dos actitudes**. El tipo no describe lo que una persona puede hacer, sino lo que prefiere hacer, lo que le resulta más natural. Es parecido a lo que ocurre con las manos: todos tenemos dos, pero una sale sola al firmar.

La genialidad: una mirada larga

¿Por qué decimos que Jung tuvo una mirada larga? Por tres razones.

Primero, porque miró la normalidad. En una época en que la psicología se ocupaba sobre todo de la enfermedad, Jung se preguntó por las diferencias entre personas sanas. Su modelo no describe trastornos ni defectos: describe maneras igualmente valiosas de estar en el mundo. Esa idea, que hoy nos parece evidente, era revolucionaria.

Segundo, porque vio que la diferencia no es un error. Gran parte de los conflictos humanos nacen de un supuesto silencioso: que los demás funcionan como nosotros, y que si no llegan a la misma conclusión es porque algo les falla. La teoría de los tipos desarma ese supuesto. Si la otra persona percibe y decide desde otro lugar, su conclusión deja de ser absurda y pasa a ser **otra perspectiva** que vale la pena escuchar.

Tercero, porque detectó una necesidad universal. Jung no escribió un manual para empresas ni una guía de autoayuda. Escribió un libro difícil, para especialistas. Pero la pregunta que respondía —¿por qué no nos entendemos?— es una pregunta de todas las familias, todos los equipos de trabajo y todas las comunidades. Décadas después, esa necesidad sería la que movería a dos mujeres estadounidenses a dedicar su vida a hacer accesible su teoría, como verás en la lectura siguiente. Y en los años ochenta y noventa, como veremos en la tercera lectura, la investigación estadística sobre la personalidad llegaría por otro camino a dimensiones muy parecidas a las que Jung había descrito observando a sus pacientes.

Lo que Jung no hizo (y por qué importa)

Jung no construyó un cuestionario. Su método fue la observación clínica, la reflexión y la comparación de casos. Por eso, su teoría era rica pero difícil de aplicar: para saber el tipo de alguien había que conocerlo bien y tener entrenamiento. Jung tampoco describió de manera explícita la cuarta dimensión que hoy usamos (Juicio–Percepción), aunque en su obra hay pistas de ella.

Esos dos vacíos —un instrumento práctico y la dimensión de cómo nos relacionamos con el mundo externo— serían justamente los aportes de Katharine Cook Briggs y de su hija, Isabel Briggs Myers.

Para llevar a tu práctica como coach

- Cuando presentes los tipos, parte por la pregunta de Jung: **¿por qué personas sanas e inteligentes llegan a conclusiones distintas?** Es una puerta de entrada que todos entienden.
- Aclara desde el inicio que **introversión no es timidez** y que **Sentimiento no es emotividad**. Son los dos malentendidos más frecuentes.
- Repite que el tipo describe **preferencias, no capacidades**, y que **ningún tipo es mejor** que otro.

Pregunta para tu bitácora



Antes de leer tu informe con calma, ¿hacia dónde crees que fluye tu energía: hacia afuera o hacia adentro? Describe una situación concreta de esta semana que te haga pensar eso.

Referencias

- Jung, C. G. (1921). *Psychologische Typen*. Zúrich: Rascher. [Edición en español: *Tipos psicológicos*. Obra Completa, vol. 6. Madrid: Trotta.]
- Myers, I. B., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., y Hammer, A. L. (1998). *Manual: A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator* (3.ª ed.). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press. Capítulo 3: *The theory behind the MBTI*.
- Myers, I. B., con Myers, P. B. (1980/1995). *Gifts differing: Understanding personality type*. Palo Alto, CA: Davies-Black.