**Evaluación de las Preferencias del Temperamento (EPT)**

****

**Reporte de Resultados**

**Informe preparado para**

**#NOMBRE\_PERSONA#**

**#FECHA\_TEST#**

**Tabla de contenidos**

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción general de la evaluación de preferencias del Temperamento……………………………………………………………… | 3 |
| Resultados generales del EPT…………………..………………………… | 6 |
| Descripción general del perfil……..……………………………………… | 7 |
| Elementos de cada eje del temperamento........................................ | 8 |
| Cómo leer los resultados de los elementos……………………………. | 9 |
| Descripción de las fortalezas……………………………………………… | 16 |
| Referencias bibliográficas………………………………………………… | 17 |

**Descripción general de la evaluación de preferencias del temperamento**

El objetivo de este informe es describir los resultados que has obtenido en base a tus respuestas en la evaluación de preferencias del temperamento (EPT).

Este instrumento, EPT, ha sido desarrollado como una forma aplicativa de utilizar la teoría de la personalidad de Carl Jung. Esperamos sea de gran ayuda para describir tus preferencias con relación a tu personalidad. Los resultados te ayudarán a conocerte mejor. Diversas investigaciones encuentran que existe relación entre las preferencias de personalidad y las actividades que una persona encuentra placenteras por lo que tiende a escoger ciertos tipos de trabajo. Esta información en combinación con otras características personales pueden ser muy útiles para identificar las actividades y preferencias laborales que podrían ser más satisfactorias para ti (Dunning, 2005).

Este informe está organizado de la siguiente manera:

Primero encontrarás una descripción de los cuatro ejes de personalidad que se trabajan en esta evaluación: a) Extrovertido –Introvertido, b) Intuitivo-Sensorial, c) Racional -Emocional y d) Organizado-Casual.

Luego, encontrarás una sección con el título: “Resultados generales EPT”. En esta sección, se presenta una rueda en la que se muestran los resultados que has obtenido en cada uno de los ejes (extrovertido-introvertido, intuitivo-sensorial, racional-emocional y organizado-casual). En un recuadro aparecerá una combinación de cuatro (4) letras que indican tu perfil, de acuerdo con tus respuestas. Verás estas siglas en mayúsculas y/o minúsculas las cuales indican el perfil o preferencia predominante para cada caso. Una letra en mayúscula señala que tienes esa preferencia más marcada.

Seguidamente, encontrarás una sección llamada: “Descripción general del perfil”. Aquí se explica de manera más clara los resultados presentados en la rueda y se hace una descripción de tus preferencias de personalidad. También se muestran características generales de cómo podrías ser en tu vida cotidiana.

Más adelante, encontrarás una sección con el título: “Elementos de cada eje del temperamento”, donde se muestra una descripción más detallada al presentar los elementos que conforman cada eje. Podrás observar una tabla donde se muestran los cuatro ejes del EPT pero esta vez, también aparecen otros elementos (o características) que describen con más detalle cómo son las personas de cada uno de los ejes del EPT. Luego, aparece una breve explicación de cómo leer los resultados de estos elementos o características. Seguidamente, se muestran los resultados que obtuviste en gráficos de barras. En esta parte, mientras más grandes sean las barras, mayor sería tu preferencia en ese elemento (o característica). Luego de los gráficos se presentan descripciones de qué significa cada uno de esos elementos. Recuerda que mientras más grande la barra, mayor es tu preferencia por ese elemento.

Finalmente, en la última parte aparecen en viñetas tus fortalezas claves. Recuerda que éstas son aproximaciones de cómo eres tú y si tienes dudas es importante que las consultes con el orientador de la UPC.

En esta prueba se trabajan cuatro ejes que se describen a continuación.

**Organizado:** Tienden a planear y desean en la medida de lo posible, organizar su vida. En ese caso, su carácter organizado está dirigido, entre otras cosas, a controlar las situaciones de tal manera que no se vean sorprendidos por un imprevisto que no pudieron calcular.

**Casual**: Les gusta vivir de manera más flexible y evitan tener todo organizado y planificado. Estas personas, prefieren dejar varias opciones abiertas y explorar bastantes alternativas.

**Organizado - Casual**

**Intuitivo:** Se centran en las ideas,

los significados, alternativas y relaciones

que van más allá de los cinco sentidos y suelen ser más creativos con sus ideas. Además, tienden a pensar más en el futuro.

**Sensorial:** Se enfocan en los cinco sentidos para recabar información. Las personas tienden a aceptar y trabajar con lo que está pasando en el presente, en otras palabras en el aquí y el ahora.

**Intuitivo – Sensorial**

**Racional:** Son personas más lógicas y racionales. Se basan en las causas y en las posibles consecuencias objetivas que pueden traer las decisiones que toman.

**Emocional:** Son personas más emotivas. Se basan más en las emociones para tomar decisiones. Se centran en lo que es importante para ellos mismos y los demás y su razonamiento no se basa en la lógica sino en sus emociones para evaluar las

situaciones.

**Racional - Emocional**

**Extrovertido - Introvertido**

**Extrovertido:** Tienden a centrarse en el mundo exterior y el medio ambiente, por lo que su energía está dirigida hacia afuera.

**Introvertido:** Están más enfocadas en su mundo interior. Su energía está orientada hacia adentro, por lo que tienen mayor interés en saber qué ocurre en su interior.

(Briggs, McCaulley y Hammer, 1992; Briggs, McCaulley y Hammer, 2009).

En general, ningún opuesto es mejor que el otro, sino más bien, describen cómo es que la persona actúa en su vida cotidiana. En ese caso, las preferencias del temperamento se construyen por dos factores fundamentales: por un lado está el aspecto biológico o genético; y por otro la crianza, las experiencias de vida y los diferentes aprendizajes a lo largo de ésta (Garfield, 1979; Pervin, 1984 Sanderman y Ranchor, 1994).

Aparte, el EPT clasifica las preferencias utilizando mayúsculas y minúsculas. Las preferencias que están en mayúsculas se refieren a las características principales y más poderosas de la persona. Además, las que se encuentran en minúsculas significan que la persona tiende hacia una preferencia, pero ésta no es tan marcada, es decir, si bien la persona se encuentra en ese eje, en varias ocasiones, se puede actuar de modo opuesto.

**Resultados generales del EPT**

Tal como se mencionó previamente, aquí se presenta un perfil con tus resultados y las preferencias del temperamento que tienes en general. Recuerda que si tienes dudas siempre puedes consultar y conversar tus resultados con un orientador de la UPC. Este perfil general está compuesto por letras mayúsculas y minúsculas. Las mayúsculas son las preferencias que más se asemejan a cómo eres tú. Por ejemplo, si obtienes una “E” mayúscula de Extroversión, significa que eres una persona claramente extrovertida y que casi todo el tiempo actúas así. Por otro lado, las características que están en minúsculas también influyen en cómo eres pero no tanto cómo las mayúsculas.  Por ejemplo, si en tus resultados obtuviste una “o” de organizado en letra minúscula, esto significa que esta preferencia no es tan marcada como si estuviera en letra mayúscula.

**E**xtrovertido

Vs

**I**ntrovertido

**O**rganizado

Vs

**C**asual

I**n**tuitivo

Vs

**S**ensorial

**R**acional

Vs

E**m**ocional

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

L1L2L3L4

Cuando leas la descripción, es posible que ésta no describa completamente cómo eres. Las preferencias del temperamento son complejas ya que como se ha visto anteriormente, dependen de factores tanto genéticos como ambientales. Por ello, se presentará una aproximación general, de tal manera que se pueda evaluar cuánto se relaciona el perfil con la forma de actuar que tienes.

**Descripción general del perfil: desL1 desL2 desL3 desL4 TIPOLOGIA**

DescripcionRueda

**Elementos de cada eje del temperamento**

Cada eje del temperamento está asociado a cuatro elementos (o características) adicionales que permiten tener una descripción más detallada de los ejes del temperamento y por ello, entender con mayor profundidad tu preferencia general descrita previamente. Un elemento puede ser entendido como una característica particular de la persona. Esto no quiere decir que si eres una persona extrovertida serás de esa manera en todas las facetas de tu vida. Por ejemplo, una persona extrovertida podría ser una persona calmada que es un elemento de carácter introvertido. Por otro lado, también es posible que obtengas elementos que son acordes al eje que más has puntuado. A continuación se muestran todas las descripciones.

|  |  |
| --- | --- |
| Las personas con preferencias a la extroversión son:  Sociables, Comunicativas, Entusiastas y gustan de ambientes dinámicos. | Las personas con preferencia a la Introversión son:  Íntimos, Reservadas, Calmadas y gustan de ambientes tranquilos. |
| Las personas con preferencia a la Intuición son:  Instintivas, Originales, Creativas y Conceptuales. | Las personas con preferencia a la Sensación son:  Escépticas, Tradicionales, Realistas y Aplicadoras. |
| Las personas con preferencia a lo Racional son:  Objetivas, Distantes, Cuestionadoras y Directas. | Las personas con preferencia a lo Emocional son:  Compasivas, Susceptibles, Conciliadoras y Empáticas. |
| Las personas con preferencia a lo Organizado:  Planificadas, Metódicas, Estructuradas y que cierran e implementan sus ideas. | Las personas con preferencia a lo Casual son:  Espontáneas, Eventuales, Flexibles y que exploran varias alternativas. |

**Cómo leer los resultados de los elementos**

A continuación, se presenta un gráfico de barras donde aparecerán tus elementos más predominantes. La barra más alta representa el elemento que te describe de manera más precisa, de acuerdo con tus respuestas.

En este gráfico de barras se te mostrarán características específicas. Aquí se muestran barras hacia arriba y hacia abajo, donde las que se dirigen hacia arriba expresan las características de las personas Extrovertidas, Intuitivas, Racionales y Organizadas; y las que se dirigen hacia abajo exponen las características de las personas Introvertidas, Sensoriales, Emocionales y Casuales.

Estas barras describen cuán parecido eres o cuánto se asemeja a ti cada una de estas características. Cuanto más grande sea la barra, ya sea hacia arriba o hacia abajo, significa que esa característica se asemeja más a tus preferencias.

Como verás a continuación, existe una línea sobre el número cero (0). Esta línea representa la división que existe entre una característica y otra; por ejemplo, una persona que es más Sociable o Íntima. Si eres una persona más Sociable, entonces la barra cruzará la línea del medio (el número cero) y puede llegar hasta el tres (3) que es el puntaje máximo. En cambio, si eres una persona más Íntima, la barra irá del número cero (0) hacia abajo. En otras palabras, la barra estará por debajo del número cero (0) y puede llegar hasta el tres (3) que es el máximo puntaje que puedes obtener para el área Íntima.

Recuerda, el máximo puntaje que puedes obtener en estos elementos es de tres (3), tanto hacia arriba como hacia abajo.

Después del gráfico de barras verás una breve descripción de cada elemento.

**Descripciones de los elementos del área Extrovertido-Introvertido**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Extrovertido**  **3** | Ambientes  Dinámicos | Sociable | Entusiasta | Comunicativo |
| **2**  **1**  **0**  **2**  **1**  **3** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Introvertido** | Ambientes  Tranquilos | Intimo | Calmado | Reservado |
|  |  |  |  |  |

**ElementoEI1**

Descelet1

**ElementoEI2**

Descelet2

**ElementoEI3**

Descelet3

**ElementoEI4**

Descelet4

**Descripciones de los elementos del área Intuitivo-Sensorial**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Intuitivo**  **3** | Instintivo | Original | Creativo |  |
| **2**  **1**  **0**  **3**  **2**  **1** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Sensorial** | Escéptico | Tradicional | Realista |  |

**ElementoIS1**

DescIS1

**ElementoIS2**

DescIS2

**ElementoIS3**

DescIS3

**Descripciones de los elementos del área Racional-Emocional**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Racional**  **3** | Objetivo | Distante | Directo |  |
| **2**  **1**  **0**  **2**  **1**  **3** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Emocional** | Compasivo | Susceptible | Empático |  |

**ElementoRE1**

DesceleRE1

**ElementoRE2**

DesceleRE2

**ElementoRE3**

DesceleRE3

**Descripciones de los elementos del área Organizado-Casual**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organizado**  **3** | Planificado | Metódico | Estructurado |  |
| **2**  **1**  **0**  **1**  **2**  **3** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Casual** | Espontáneo | Eventual | Flexible |  |

**ElementoOC1**

descripcionOC1

**ElementoOC2**

descripcionOC2

**ElementoOC3**

descripcionOC3

**Descripción de las fortalezas**

A continuación, se presenta la descripción de tus fortalezas según los ejes generales (extrovertido-introvertido, intuitivo-sensorial, racional-emocional y organizado-casual). En otras palabras, se muestran viñetas que describen cuáles son tus fortalezas claves según tu perfil general.

La información está ordenada de la siguiente manera: En la primera columna aparece el eje general (por ejemplo: Introvertido) y en la segunda columna se muestran las fortalezas claves según el eje bajo el título de “Descripción de las fortalezas claves”. Todo esto está relacionado con el perfil general o la rueda que fue presentada al inicio.

Recuerda que siempre puedes consultar estos resultados con algún orientador de la UPC.

|  |  |
| --- | --- |
| **Eje** | **Descripción de las fortalezas claves** |
| FortalezaL1 | |  | | --- | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | |
| FortalezaL2 | |  | | --- | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | |
| FortalezaL3 | |  | | --- | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | |
| FortalezaL4 | |  | | --- | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | | * DE | |

**Referencias bibliográficas**

Ashton, M. C., Lee, K., & Paunonen, S. V. (2002). What is the central feature of extraversion?: Social attention versus reward sensitivity. Journal of Personality and Social Psychology, 83(1), 245-251.

Avia, M., & Sánchez, M. (1995). Personalidad: Aspectos cognitivos y sociales. Madrid: Pirámide.

Avia, M., Sanz, J., & Silva, F. (1999). La evaluación de personalidad desde el modelo de los “Cinco Grandes”: El inventario de Cinco Factores NEO de Costa y Mcrae. En Silva, F (Ed.), Avances en evaluación psicológica (pp.: 171-234). Valencia: Promolibro.

Baron, R., & Byrne, D. (2005). Psicología Social. Décima edición. Buenos Aires: Pearson. Prentice Hall.

Briggs, I., McCaulley, M., & Hammer, A. (1992). Introducción a los tipos. Una descripción de la teoría y aplicaciones del Myers-Briggs type indicator. Consulting psychologist press, Inc.

Briggs, I., McCaulley, M., & Hammer, A. (2009). MBTi Manual. A guide to the development and use of the Myer-Briggs Type indicator Instrument Third edition. California: Mountain View.

Cattell, R. B. (1965). The scientific analysis of personality, Baltimore, MD: Penguin

Costa, P., & McCrae, R. (1992). Normal personality assesment in clinical practice. The NEO personality inventory. Psychological assessment. 4(1). 5-13. Doi: 10.1037/1040-3590.4.1.5

Costa, P., & Widiger, T. (2002). Introduction: personality model o personality disorders and the five – factor. En Costa, P., & Widiger, T. (Ed.), Personality disorders and the Five – Factor Model of Personality (pp. 17-22). Washington, DC, US: American Psychological Association.

Cloninger, S. (1996). Personality: description, dynamics and development. New York: W.H Freeman.

DeYoung, C. G., Quilty, L. C., & Peterson, J. B. (2007). Between facets and domains: 10 aspects of the big five. Journal of Personality and Social Psychology, 93(5), 880-896.

Dolcet i Serra, J. (2006). Carácter y temperamento: Similitudes y diferencias entre los modelos de personalidad de 7 y 5 factores. (Tesis doctoral, Universitat de Lleida) Recuperada de: http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/8295/Tjds1de1.pdf;jsessionid=5EE480EABCD07C6154719A8A7CE48ABF.tdx2?sequence=1

Digman, M. (1990). Personaliry Strucrure Emergente of the Five Factot Model. Annual Review of Psychology, 41, 417-440.

Dicaprio, N. S. (1989). Teoría de la personalidad. Segunda edición. México: Mc-Graw Hill.

Dunning, D. (2005). \*Type and Career Development. \*Mountain View, CA: CPP Inc.

Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. (1975). Manual of the Eysenck personality questionnaire. San Diego: Educational and Industrial Testing Service.

Fadiman, J. & Frager, R. (1979). Teorías de la personalidad. México: HARLA.

Freed, R. (1970). Personality and interpersonal behavior. New York: Holt, Reinhart and Winston, Inc.

Garfield, S. (1979). Psicología clínica. El estudio de la personalidad y la conducta. México: Editorial Manual Moderno.

Hampson, S. (1989). Using Traits to construct personality. En Buss, D & Cantorm N. Personality psychology. Recent trends and emerging directions. New York: Springer-Verlag.

Hjelle, L., & Ziegler, D. (1992). Personality theories. Third edition. Basic assumptions, research, and applications. New York: Mc-Graw Hill.

Jacobi, J. (1963). La Psicología de C. G. Jung. Madrid: Espasa-Calpe.

John, O. P. (1990). The “big five" factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), Handbook of personality: Theory and research (p. 66-100). New York: Guilford Press.

John, O. P., Pals, J. L., & Westenberg, P. M. (1998). Personality prototypes and ego development: Conceptual similarities and relations in adult women. Journal of personality and social psychology. 74, 1093-1108.

Jung, C. (1933). Psychological types. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

McCrae, R., Zonderman A., Bond, M., Costa P., & Paunomen, S. (1996). Evaluating replicability of factors in the revised NEO personality Inventory: confirmatory factor analysis versus procrusters rotation. Journal of personality and Social psychology, 70, 552-66.

Millon, T. (1990). Toward a new personology. An evolutionary model. Canada: John Wiley & Sons, Inc.

Mischel, W. (1979). Introducción a la personalidad. México: Nueva editorial Interamericana. S.A.

Lazarus, R. (1965). La personalidad y sus ajustes. México: Unión tipográfica Editorial Hispano-Americana (UTEHA).

Liebert, R., & Spiegler, L. (2000). Personalidad Estrategias y temas. México: International Thomson.

McCrae, R. R. (1996). Social consequences of experiential openness. Psychological Bulletin, 120, 323-337.

Pervin, L. (1984). Personalidad: Teoría, diagnóstico e investigaciñon. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs. 80(609), 1. 1-28.

Sanderman, R., & Ranchor, A. V. (1994). Stability of personality traits and psychological distress over six years. Perceptual and motor skills. 78. 89-90. DOI: 10.2466/pms.1994.78.1.89

Schultz, D., & Schultz, S. E. (2010). Teorías de la personalidad. Novena edición. México: Cengage Learning.

Shibutani, T. (1961). Sociedad y personalidad. Una aproximación interaccionista a la psicología social. Psicología social. Buenos Aires: Paidós.

Showers, C., & Ziegler-Hill, V. (2012). Organization of self-knowledge. En Leary, M., & Price, J. (2012). Handbook of self and identity. Second edition. New York: The Guilford Press.

Viney, W., & King, D. B. (2003). A history of psychology. Ideas and context. Third edition. Boston: Pearson Education. Inc.

Yerkes, R., & Dodson, J. (1908). The relation of strength of stimuli to rapidity of habit-information. Journal of Comparative Neurology & Psychology, 18, 459-482.

Zuckerman, M., & Haber, M. M. (1965). Need for stimulation as a source of stress response to perceptual isolation. Journal of Abnormal Psychology. 70, 371-377

Zuckerman, M., Persky, H., & Link, K. (1968). Experimental and subject factors determining responses to sensory deprivation social isolation and confinement. Journal of Abnormal Psychology. 73, 183 – 194. DOI: 10.1037/h0025748

Zuckerman, M. (1969). Theoretical formulations: 1. En Zubek, J. (1969). Sensory deprivation: Fifteen years of research. New York: Meredith Corporation.