

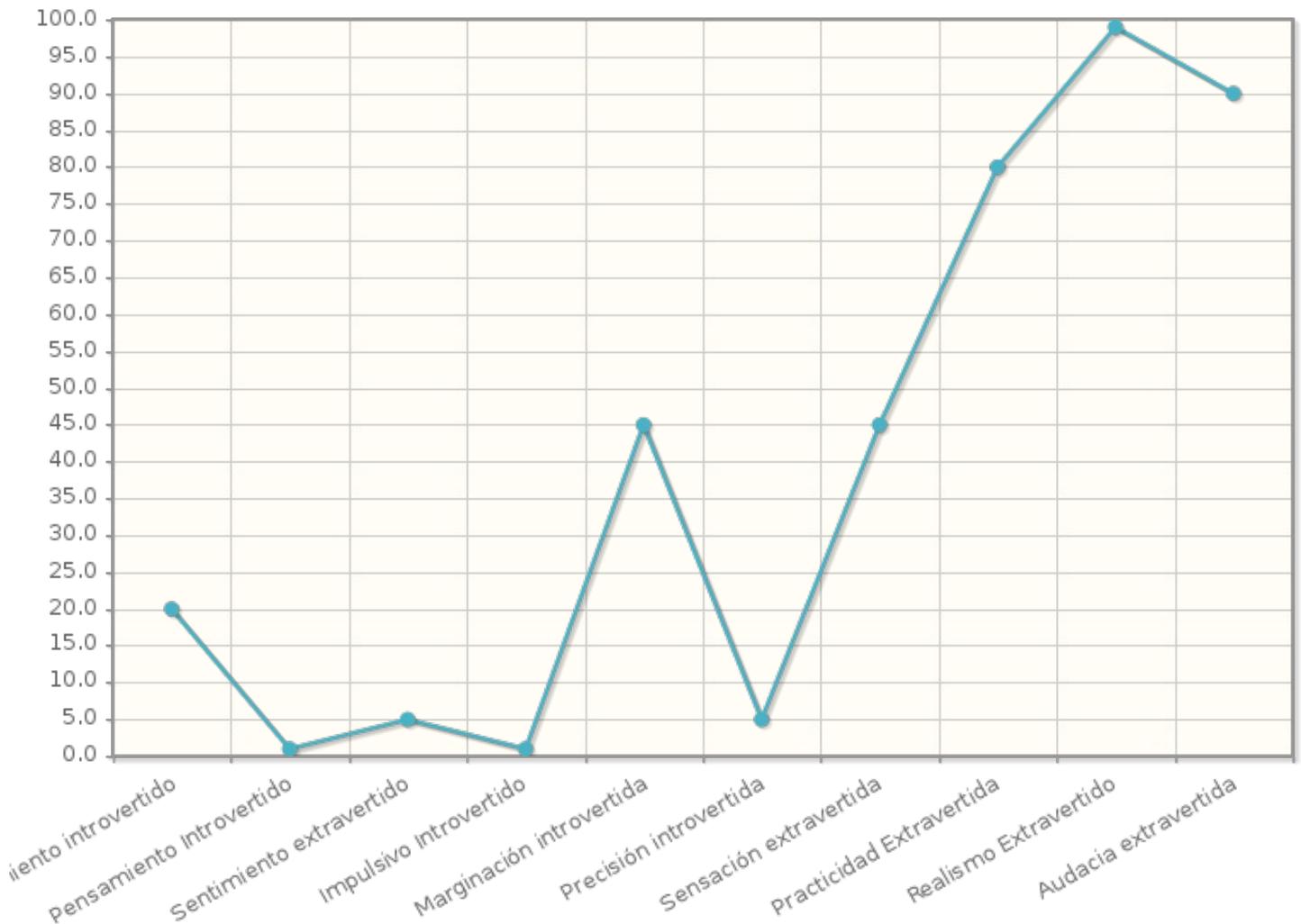
# Datos del evaluado

**Nombre**

**Edad**

**Fecha de aplicación**

Puntaje introversión.	Puntaje extraversión	Coefficiente
32.0	59.0	0.54 Persona introversa



## DIAGNOSTICOS

Num.	Subescalas	Puntos	Percentil
1	Sentimiento introvertido	8	20
2	Pensamiento Introvertido	4	1
3	Sentimiento extravertido	6	5
4	Impulsivo Introvertido	3	1
5	Marginación introvertida	13	45
6	Precisión introvertida	4	5
7	Sensación extravertida	12	45
8	Practicidad Extravertida	13	80
9	Realismo Extravertido	15	99
10	Audacia extravertida	13	90

## INTERPRETACIÓN DE LAS ACTITUDES DOMINANTES

<b>Extraversión</b>	<p>La entera naturaleza del extravertido mira hacia afuera, hacia su entorno próximo, y su obrar se guía por la influencia del mismo entorno. Los extravertidos tienden a encajar perfectamente en situaciones sociales, debido a que ejecutan todo aquello de lo que el entorno tiene necesidad en ese momento y satisface sus expectativas (Robertson, 2006). Comúnmente tiene una motivación extrínseca, estímulos o recompensas. Le gusta el reconocimiento y las gratificaciones. Por estar orientado al beneficio del objeto, existe una gran opresión del factor subjetivo: el inconsciente centra su energía en las necesidades y exigencias que son oprimidas o reprimidas por una actitud consciente extravertida (Jung, 1995 [1921]), lo cual le puede generar ansiedad en situaciones límites o cuando son sobre exigidos. La exageración de una actitud extravertida deja salir a la parte introvertida inconsciente del individuo en forma de síntoma, generalmente a manera de colapso nervioso, que se origina por reacciones inconscientes que paralizan la parte consciente (Jung, 1995 [1921]).</p>
<b>Introversión</b>	<p>El punto de vista subjetivo del introvertido se interpone entre la percepción del objeto y su propia actuación. La estructura psíquica introvertida es dada por factores intrínsecos: los propios pensamientos, reflexiones e imágenes mentales (Jung, 1995 [1921]). Tiene motivación intrínseca, lo cual puede ayudar a la autodeterminación y autoeficiencia. Tienden a tener actitudes donde excluyen toda opinión diferente a la suya, así como un modo generalizador de expresarse (en puntuaciones altas o muy altas). Dichas actitudes se presentan de manera inconsciente y no pretenden</p>

llevarse a cabo con dolo. Este tipo está sometido a los malentendidos por imperar en nuestra sociedad la mentalidad extravertida (Robertson, 2006). Es una persona buena para procesos de reflexión, como en la educación, las ciencias sociales, física, ingenierías, humanidades o el procesamiento de datos como en ciencias informáticas y encuentra recompensas en hacer bien las cosas. Esta actitud favorece el trabajo individual sin que le cause molestias, (en puntuaciones del coeficiente superiores a 2 puede llevar a la persona al aislamiento).

## INTERPRETACIÓN DE LOS TIPOS PSICOLÓGICOS

<p><b>Sentimiento introvertido</b></p>	<p>Se caracteriza por una acentuada emocionalidad y sensibilidad. Al provenir de la actitud introvertida, los sentimientos se encuentran fundados en el propio sistema de valores del individuo, más que en datos objetivos. Toman decisiones basadas en su propio sistema de valores personales, es decir, basadas en emociones más que en datos objetivos. Los sentimentales introvertidos se muestran discretos e intentan mantener la relación con el objeto lo más tranquila posible. Son poco frecuentes en nuestra cultura y difíciles de comprender; en apariencia no brillan ni destacan, y suelen tener un temperamento melancólico. Son silenciosos, difícilmente accesibles, con una expresión sentimental escasa. Sus sentimientos no son extensivos, pero sí intensos y se desarrollan a profundidad (Jung, 1995 [1921]).</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas sensibles, emotivas y que pueden presentar fuertes estados emocionales tanto positivos como negativos. Pueden explotar o expresarlos fuertemente en circunstancias de estrés.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas poco emotivas y expresivas de sus sentimientos, están orientadas hacia el tipo extravertido.</p>
<p><b>Pensamiento extravertido</b></p>	<p>Se orienta hacia las reglas y hechos, y su juicio se basa en ellos. Al originarse en la actitud introvertida, las acciones se forman desde la razón y el intelecto, los cuales son determinados por las propias convicciones internas del individuo. Se dirige por el factor subjetivo (las ideas), ya sea de manera concreta o abstracta. Este pensar tiene la particularidad de producir ideas que no se encuentran en los hechos externos. Aspira a la profundización y no a la ampliación de sus ideas; se interesa en temas sin importar si tienen o no una utilidad práctica (Jung, 1995 [1921]). Muestra un comportamiento reservado o discreto; evitan llamar la atención. Se sienten como “extranjeros en este mundo”, ya que lo que para ellos es claro no aparece claro para todo el mundo (Robertson, 2006). Tienden a tener prejuicios o críticas hacia la sociedad o hacia un grupo de personas que piensen distinto a él por lo que suele tachárseles de amargados y antipáticos. Tienen un gran compromiso con su identidad. Piensan demasiado en sus problemas y tienden a complicarlos. Tienen problemas para adaptarse a su entorno; su juicio parece frío y son poco influenciables. Cuando verbalizan sus pensamientos, otros pueden sentirse agredidos, ya que defenderán su punto de vista sin miramientos. Suelen ser lentos en la toma de decisiones, pues tienden a analizar minuciosamente las situaciones (Haas &amp; Hunziker, 2011).</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas que tienden a guardar silencio y a no decir lo que piensan. Si aparecen junto con Marginación introvertida es posible que juzgue lo que dicen otros como incorrecto o no oportuno.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que su centro de atención no está en la reflexión o en los procesos mentales, sino más bien en el cuerpo, las sensaciones o los sentimientos.</p>

<p><b>Sentimiento extravertido</b></p>	<p>Se caracteriza por dar primacía a las emociones. Al crearse desde la actitud extravertida, el individuo establece una intensa relación sentimental con su entorno, ya que el sentimiento satisface las expectativas del medio al estar basado en valores externos. El individuo se somete a la influencia del objeto mediante el sentimiento. Éste se ha desarrollado en el sentido de una función ajustada a las circunstancias, es decir, satisface las expectativas del medio por estar basado en valores o criterios valorativos tradicionales y universalmente difundidos. (Jung, 1995 [1921]). Suelen ser individuos sociales, se sienten cómodas en situaciones sociales no sólo por sus habilidades, sino porque su sola presencia hace que todo el mundo se sienta cómodo. Las personas de este tipo suelen ser individuos sociales, no sólo por sus habilidades, sino porque su sola presencia hace que todo el mundo se sienta cómodo. Son personas llamativas; se sienten “más vivas” cuando se encuentran rodeadas de gente y continuamente sugieren cosas qué hacer o lugares a dónde ir. Establecen una intensa relación sentimental con su entorno, por ello, se encuentran dentro de empresas sociales, filantrópicas y de beneficencia. En ocasiones, tienden a ser demasiado adaptables y a estar dispuestas a decir lo que uno quiere oír, en lugar de lo que realmente creen. Oprimen su pensar, dado que el pensamiento es lo más apropiado para trastornar el sentir. (Jung, 1995 [1921]).</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas llamativas, preocupadas en transmitir sus ideas más allá de las opiniones de los demás. Pueden ser buenos debatiendo, pero con tendencia a creer que sus ideas son las que deben prevalecer.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que no buscan expresar sus ideas o no lo hacen con mucha fuerza.</p>
<p><b>Sensación extravertida</b></p>	<p>Se caracteriza por preferir lo tangible y externo, obtenido perceptualmente mediante los cinco sentidos. Al provenir este tipo de la extraversión, el individuo mantiene un sentido objetivo de los hechos, enfocado en el mundo real. Son realistas, prácticos y aceptan el mundo tal cual es, aunque sus expectativas no encajen con su experiencia. (Robertson, 2006). La sensación dependerá del objeto en cuanto a la percepción sensorial; aquellos objetos que desencadenen la sensación más intensa serán más importantes para el individuo. (Jung, 1995 [1921]). Evitan “pensar demasiado”, ya que esto interfiere con su percepción de los hechos, por lo que tienden a reducir pensamientos y sentimientos a fundamentos objetivos. Por ser individuos que precisan de satisfacer sus necesidades perceptuales, gustan gozar de comodidades y estar a la moda. Tienen también necesidad de experimentar cosas nuevas constantemente. Son de la ideología de “ver para creer”, y prefieren la experiencia sobre otras formas de adquirir información. (Haas &amp; Hunziker, 2011).</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas que centran su atención en sentir más que en otros enfoques de percepción, podrían ser dedicadas a trabajos manuales, artísticos o cualquier actividad o profesión que implique el contacto con los sentidos o el cuerpo.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que no les gusta el contacto con otros u objetos, prefieren centrar su atención en otras expresiones o formas de comunicarse con el mundo.</p>
<p><b>Impulsivo introvertido</b></p>	<p>Reflejan un comportamiento caracterizado por poca previsión o consideración de las consecuencias de sus acciones. Presentan una actitud reactiva y de poca comprensión de lo que pasa a su alrededor o con las demás personas y toman decisiones con la emoción. Al formarse dichas acciones de la actitud introvertida, las motivaciones de esta impulsividad son de naturaleza intrínseca y de una riqueza emocional interna.</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas impulsivas, y cuanto más alto es el puntaje más tiende a correr riesgos innecesarios.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas cautelosas para tomar decisiones,</p>

	siempre piensan dos veces las cosas y a veces les cuesta tomar decisiones.
<b>Marginación introvertida</b>	<p>La marginación introvertida se caracteriza por un patrón de comportamiento de inadaptación al medio en el que el individuo se desenvuelve. Muestra una inconformidad con la vida, pero lo calla verbalmente, pero lo puede expresar con actos involuntarios, inestabilidad o desadaptación. Dicha desadaptación se origina de la actitud introvertida, donde el individuo padece al ser incapaz de ajustarse a su medio.</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas que tienden a aislarse, a no comunicar lo que piensan y sienten. Pueden presentar emociones intensas como ansiedad, depresión o enojo.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que les gusta socializar, piensan y sienten que pueden expresarse sin temor a la opinión de los demás.</p>
<b>Precisión introvertida</b>	<p>Es caracterizada por una preferencia a la minuciosidad y a la exactitud. Buscan tener la razón; son detallista y se expresan de manera dedicada, persistente u obsesiva. Al provenir de la actitud introvertida, provoca en el individuo un retraimiento del mundo exterior, enfocándose en los propios pensamientos. Les cuesta escuchar a los demás ya que pone mucha atención a sus sensaciones corporales como sentir, comer, oler o simplemente ver.</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas que no solo les gusta hacer bien las cosas, sino que tienden a presentar rasgos obsesivos o compulsivos, buscan la perfección y pueden ser dedicadas en lo que hacen.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que pueden hacer algo y presentarlo en líneas generales, pero pone poca atención a la supervisión.</p>
<b>Realismo extravertido</b>	<p>Refleja un comportamiento basado en el actuar, enfocado en el aquí y el ahora. Presenta un rasgo racional en la toma de decisiones el cual se basa en la realidad concreta, en lo que observa y en lo que considera correcto. Busca hacer bien las cosas a partir de reflexionar sobre la información que posee. Al originarse este tipo de la extraversión, el individuo procesa la información mediante mecanismos extrínsecos, basados en la realidad exterior.</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas que se basan en datos duros, en la evidencia, en lo que pueden cuantificar o lo presentado en medios de comunicación, artículos o información conocida.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que se basan en su propia opinión más que en lo que dicen las personas para tomar decisiones o crear su realidad. Son confiados en su criterio, aunque pueden caer en encerrarse en sus propias ideas.</p>
<b>Practicidad extravertida</b>	<p>Reflejan una preferencia por la búsqueda de gratificación y obtención de información por medio de estímulos tangibles. Se caracterizan por una actitud hacia la búsqueda de información y a la experimentación, les gusta la investigación que les permite adquirir conocimientos. Este tipo psicológico parte y se refuerza de la actitud extravertida, donde existe una predilección por aquello que se encuentra fuera del individuo.</p> <p><b>Puntajes altos y muy altos.</b> Son personas dedicadas y con responsabilidad, pero con el riesgo de volverse “adictos al trabajo” o hacer sobre esfuerzos. Muestran dedicación a la investigación.</p> <p><b>Puntajes bajos y muy bajos.</b> Son personas que pueden obtener gratificación en estímulos subjetivos, y en las creencias de ideas o hechos no demostrables. Puede gustar de juegos de azar.</p>

**Audacia  
extravertida**

Se caracteriza por un patrón de comportamiento que busca activamente la novedad y el riesgo. Muestran una actitud abierta a la creatividad, les gusta intuir, sentir y pensar lo que percibe y crear. Partiendo de la actitud extravertida, el individuo busca este tipo de situaciones desde estímulos externos. En puntajes medios se caracterizan por expresar su creatividad.

**Puntajes altos y muy altos.** Son personas creativas pero que viven dependientes del reconocimiento externo, a los premios y gratificaciones concretas.

**Puntajes bajos y muy bajos.** Son personas cautelosas, cuidadosas, que miden el riesgo y que no se exponen a ellos.