

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO



**Relación entre Rasgos de Personalidad e Inteligencia Emocional en los
Ejecutivos Empresariales Latinoamericanos**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAGÍSTER EN
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS OTORGADO
POR LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

PRESENTADA POR

Juan Andrés JR. Cajas Carbajal, DNI: 41390460

Cayo Ernesto García Vizcarra, DNI: 23987301

Carlos Gonzalo Gordon Muñoz, DNI: 44504679

Jessica del Rosario Inoñan Huancas, DNI: 03692656

ASESOR

Rubén Guevara Moncada, DNI: 48642063

ORCID 0000-0002-4795-2557

JURADO

José Ahmed Pereyra López

Rubén Guevara Moncada

Daniel Eduardo Guevara Sánchez

Surco, enero 2021

Agradecimientos

Expresamos nuestro agradecimiento a:

Nuestros familiares, por su incondicional apoyo, paciencia y comprensión, motivando nuestro desarrollo personal y académico.

Nuestros profesores de CENTRUM Católica, en especial a nuestro asesor de tesis, Rubén Guevara por las enseñanzas recibidas y su constante apoyo en la búsqueda de nuestro crecimiento profesional durante este periodo de formación.

Nuestros compañeros de promoción (MBA 115), que han sido auténticos amigos en este difícil reto.



Dedicatorias

Gracias a mi familia, a mi esposa Karla por su comprensión e inspiración en los momentos difíciles; a mis adorados hijos Rafaella e Ian, quiénes supieron sobrellevar la ausencia de su papá durante mucho tiempo. A mis padres, por su apoyo incondicional, sus esfuerzos por desarrollarme personal y profesionalmente; y a mi hermana, por alentarme y estar pendiente de mí siempre.

Cayo García

A mis padres, esposa y amigos por su paciencia y apoyo incondicional a lo largo de la maestría.

Juan A. Cajas

Gracias a Dios por permitirme lograr este gran objetivo, a mi esposa Ingrid por la paciencia y comprensión; a mi hijo Gonzalo Benjamín por hacerme muy feliz y a mis padres por darme su cariño y una buena educación.

Gonzalo Gordon

A mi amado esposo Raúl, que con su apoyo incondicional no hubiera sido posible cumplir esta meta. A mis amados hijos Santiago y Salvador por ser fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor. A mis padres y hermana quienes con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis ideales

Jessica Inoñán

Resumen Ejecutivo

La presente investigación analizó la relación entre los cinco grandes factores de la personalidad del modelo de Costa y McCrae (1992), extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a experiencias y las habilidades del modelo de la inteligencia emocional de Mayer, Salovey y Caruso (2002), percepción de emociones, pensamiento facilitador, entendimiento de emociones, inteligencia emocional estratégica e inteligencia emocional experiencial. La muestra consistió en 113 ejecutivos de mandos medios y altos de los sectores retail, banca múltiple y universidades privadas Colombia, Ecuador y Perú utilizando el método de ecuaciones estructurales. Los resultados encontrados indicaron que existe un grado de correlación moderada estadísticamente significativa entre las variables latentes de la personalidad e inteligencia emocional, teniendo como efectos moderadores significativos el grupo etario de 55 años a más y el grupo proveniente de Perú. Finalmente, con respecto de las variables observables, no se encontró un grado de correlación estadísticamente significativa.

Abstract

The present investigation analyzed the relationship between the five personality factors of the Costa and McCrae (1992) model (extraversion, agreeableness, responsibility, neuroticism, and openness to experiences) and the abilities of the emotional intelligence model of Mayer, Salovey and Caruso (2002) (perceiving emotions, facilitating thought, understanding emotions, strategic emotional intelligence, and the experiential emotional intelligence). The sample consisted of 113 middle and senior management executives from the retail, commercial banking and private university sectors in Colombia, Ecuador and Peru using the structural equations method. The results found indicated that there is a statistically significant moderate degree of correlation between the latent variables personality and emotional intelligence, having as significant moderating effects the age group 55 years and older and the group from Peru. Finally, with respect to the observable variables, statistically significant degrees of correlation were not found.

Tabla de Contenidos

| | |
|--|----|
| Lista de Tablas | ix |
| Lista de Figuras | x |
| Capítulo I: Introducción | 11 |
| 1.1 Antecedentes..... | 11 |
| 1.2 Problema de Investigación | 16 |
| 1.3 Propósito de la Investigación..... | 17 |
| 1.4 Justificación de la Investigación..... | 17 |
| 1.5 Preguntas de Investigación | 18 |
| 1.6 Hipótesis de la Investigación..... | 21 |
| 1.7 Marco Teórico | 23 |
| 1.8 Definiciones..... | 24 |
| 1.9 Naturaleza de la Investigación..... | 25 |
| 1.10 Supuestos..... | 26 |
| 1.11 Limitaciones | 26 |
| 1.12 Delimitaciones | 27 |
| 1.13 Resumen | 27 |
| Capítulo II: Revisión de Literatura | 28 |
| 2.1 Documentación..... | 28 |
| 2.2 Mapa de la Revisión de Literatura..... | 28 |
| 2.3 Definiciones..... | 29 |

| | | |
|---|---|----|
| 2.4 | Personalidad e Inteligencia Emocional | 40 |
| 2.5 | Relaciones entre los rasgos de la Personalidad y las Habilidades de la Inteligencia Emocional | 46 |
| 2.6 | Crítica de la revisión de literatura. | 53 |
| 2.7 | Resumen | 53 |
| 2.8 | Conclusiones..... | 54 |
| Capítulo III: Metodología | | 56 |
| 3.1 | Diseño de la Investigación..... | 56 |
| 3.2 | Conveniencia del diseño..... | 56 |
| 3.3 | Preguntas de investigación | 57 |
| 3.4 | Población | 61 |
| 3.5 | Muestra | 61 |
| 3.6 | Ubicación Geográfica..... | 62 |
| 3.7 | Consentimiento informado | 62 |
| 3.8 | Confidencialidad..... | 62 |
| 3.9 | Instrumentación | 63 |
| 3.10 | Recopilación de datos..... | 64 |
| 3.11 | Análisis de datos..... | 64 |
| 3.12 | Validez y confiabilidad..... | 65 |
| 3.13 | Resumen | 66 |
| Capítulo IV: Análisis de Resultados | | 68 |
| 4.1 | Características de la Muestra..... | 68 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 4.2 | Estadística Descriptiva de los Datos..... | 70 |
| 4.3 | Validez y Confiabilidad del Modelo de Medida | 72 |
| 4.4 | Modelo Estructural | 75 |
| 4.5 | Pruebas de Hipótesis..... | 81 |
| 4.6 | Relaciones entre Variables | 81 |
| 4.7 | Discusión | 86 |
| 4.8 | Resumen | 89 |
| | Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones | 91 |
| 5.1 | Conclusiones..... | 91 |
| 5.2 | Implicancias..... | 92 |
| 5.2.1 | Implicancias teóricas..... | 92 |
| 5.2.2 | Implicancias prácticas | 93 |
| 5.3 | Recomendaciones | 93 |
| 5.3.1 | Recomendaciones prácticas. | 93 |
| 5.3.2 | Recomendaciones teóricas. | 95 |
| | Referencias..... | 97 |
| | Apéndice A: Consentimiento Informado | 109 |
| | Apéndice B: Confidencialidad | 110 |

Lista de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 <i>Normalidad de la Muestra</i> | 71 |
| Tabla 2 <i>Confiabilidad y Validez del 1er Modelo (Figura 1)</i> | 73 |
| Tabla 3 <i>Confiabilidad y Validez del 2do Modelo (Figura 2)</i> | 74 |
| Tabla 4 <i>Confiabilidad y Validez del 3er Modelo (Figura 3)</i> | 74 |
| Tabla 5 <i>Efectos Moderadores para los Tres Modelos</i> | 79 |
| Tabla 6 <i>Relevancia Predictiva y Modelo de Ajuste</i> | 80 |
| Tabla 7 <i>Análisis p-value entre la Personalidad e Inteligencia Emocional</i> | 81 |
| Tabla 8 <i>Correlación entre la Personalidad e Inteligencia Emocional</i> | 82 |
| Tabla 9 <i>Correlación entre las Variables Observables de la Personalidad e Inteligencia Emocional</i> | 82 |

Lista de Figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1 <i>Modelo Visual del Primer Análisis</i> | 22 |
| Figura 2 <i>Modelo Visual del Segundo Análisis</i> | 22 |
| Figura 3 <i>Modelo Visual del Tercer Análisis</i> | 23 |
| Figura 4 <i>Mapa de la Revisión de Literatura</i> | 28 |
| Figura 5 <i>Composición de la Muestra por Género</i> | 68 |
| Figura 6 <i>Distribución de la Muestra por País de Origen</i> | 69 |
| Figura 7 <i>Distribución de la Muestra por Grupo Etario</i> | 69 |
| Figura 8 <i>Coefficientes de Trayectoria y R2 para el 1er Modelo (Figura 1) y la Moderación de la Edad y País</i> | 76 |
| Figura 9 <i>Coefficientes de Trayectoria y R2 para el 2do Modelo (Figura 2) y la Moderación de la Edad y País</i> | 77 |
| Figura 10 <i>Coefficientes de Trayectoria y R2 para el 3er Modelo (Figura 3) y la Moderación de Edad y País</i> | 78 |

Capítulo I: Introducción

1.1 Antecedentes

Costa y McCrae (1996) definieron a los rasgos de personalidad como variables de diferencia individual que definen el comportamiento. Por otro lado, en recientes investigaciones, muchos autores definieron a la inteligencia emocional como un conjunto de habilidades sociales (Mayer & Salovey, 1997). Estas dos variables, la personalidad y la inteligencia emocional, son consideradas importantes en el ámbito organizacional como predictores de rendimiento laboral; es así que existen estudios que las relacionan con otros aspectos tales como la resistencia al cambio, manejo de estrés, entre otros. A continuación, se detallan estudios que investigaron la relación de estas variables en diferentes contextos.

Kwajaffa, Onyencho, Mshelia, Yerima, y Musami (2020) investigaron el efecto de la edad y la relación del género entre los rasgos de personalidad en los profesionales de la salud de un hospital terciario en el estado de Borno, Nigeria. El objetivo era examinar en dichos profesionales de la salud, la influencia de la edad y si el género tiene alguna influencia en la inteligencia emocional. En la muestra participaron un total de 91 miembros de personal clínico, entre ellos médicos, enfermeros, terapeutas, psicólogos y trabajadores sociales. Los instrumentos utilizados fueron: La meta de escala de estado de ánimos (TMMS) para evaluar la inteligencia emocional desarrollado por Salovey y otros (1995) y el segundo instrumento fue el cuestionario para evaluar los rasgos de personalidad, desarrollado por Eysenck (1975). Los resultados indicaron que la edad tenía una relación significativa con la inteligencia emocional, esto implica que la inteligencia emocional aumentaba con los profesionales de salud más jóvenes y finalmente que el género no tiene una diferencia significativa con respecto a esta variable. Si bien este estudio se realizó en un país en desarrollo no se llegó a relacionar la personalidad e inteligencia emocional.

Nawal y Muhammad (2017) investigaron los rasgos de personalidad como predictores de la inteligencia emocional entre los profesores universitarios que trabajan como asesores estudiantiles en la Universidad Rey Abdulaziz, Arabia Saudita. La muestra fue de cien consejeros estudiantiles: cincuenta hombres y cincuenta mujeres, el rango de edad de la muestra era de 21 a 40 años. El instrumento utilizado para medir la inteligencia emocional fue la Escala de inteligencia (SEIS) desarrollado por Schutte (1998); y para medir la personalidad, se usó el inventario de los cinco grandes (BFI) desarrollado por Benet-Martínez y John (1998). Los resultados de estos estudios demostraron que la extraversión predice positivamente la inteligencia emocional, así como la concordancia y la apertura a la experiencia tiene un impacto positivo en la inteligencia emocional, no hay diferencia de género en cuanto a la inteligencia emocional. Finalmente, tres de los rasgos de la personalidad: extraversión, empatía y apertura a la experiencia emergieron como predictores significativos de la inteligencia emocional. El contexto de este estudio fue en el ámbito académico el cuál difiere del ámbito empresarial en diferentes aspectos.

Aghamohammadi y Asgari (2016) investigaron la relación entre los rasgos de la personalidad, la inteligencia emocional y el desempeño académico de estudiantes universitarios de ciencias médicas de la provincia de Alborz en Irán; la muestra fue de 249 participantes. En el estudio las variables de personalidad e inteligencia emocional fueron consideradas como predictores en el rendimiento académico, para medir los rasgos de la personalidad se utilizó el inventario NEO PI R de Costa y McCrae (1992), mientras que para medir la inteligencia emocional se utilizó el cuestionario Bradbury y Greaves (2005) del modelo de competencias emocionales de Goleman (1998). Los resultados de este estudio mostraron que entre todos los componentes de la inteligencia emocional y las habilidades académicas, existe una correlación positiva significativa. Con respecto de la personalidad, el estudio mostró que la extraversión, apertura a experiencias, responsabilidad, agradabilidad y

el rendimiento académico tienen una relación positiva significativa. Además entre neuroticismo y rendimiento académico, existe una relación significativa negativa. Esta investigación no correlacionó la personalidad e inteligencia emocional, además de ser llevado en el ámbito estudiantil.

Mehta (2015) investigó la relación entre la personalidad y la inteligencia emocional en profesores de escuelas de nivel secundario en escuelas públicas y privadas de Ludhiana, India. Para este propósito se usó la escala de clasificación de temperamento de Keirsey (2008) para los rasgos de personalidad y para las variables de la inteligencia emocional la escala Pc-SC (2013). El estudio mostró que la personalidad dominante entre ambos grupos era de tipo ESTP (promotores), y además se encontraron relaciones positivas entre este tipo de personalidad y las variables de la inteligencia emocional, principalmente entre los profesores de escuelas privadas. A comparación del estudio anterior, en este se analizaron las relaciones directas entre la personalidad e inteligencia emocional pero nuevamente se sigue analizando el contexto educativo.

Abdollahib, Dehghanana y Rezaeic (2014) investigaron los efectos de los cinco rasgos de la personalidad en la inteligencia emocional, en los ejecutivos de empresas ubicadas en la Teheran, Irán. Las herramientas utilizadas fueron dos entrevistas, y para dar con los resultados se usó el método estadístico de la correlación de Pearson. Los resultados del estudio indicaron que existen relaciones positivas y significativas entre la extraversión, agradabilidad, responsabilidad y apertura a experiencias con los constructos de la inteligencia emocional. Además, hubo una relación negativa significativa entre el neuroticismo y las habilidades de la inteligencia emocional. De acuerdo con los hallazgos de estos investigadores, el rasgo más importante para el desarrollo de la inteligencia emocional fue la extraversión seguido de la agradabilidad. El estudio concluyó que la extraversión aumentó la disposición a experimentar eventos agradables y emociones, este hecho pudo ayudar a

parecer más eficiente al momento de relacionarse socialmente. Mientras que el neuroticismo aumentó la tendencia de las personas a tener eventos estresantes haciendo que las personas sean más vulnerables a experimentar ansiedad, tensión, hostilidad, irracional, depresión y baja autoestima que pudieron tener un impacto negativo en las relaciones sociales y las emociones. Este estudio, al igual que el anterior ha sido desarrollado en el continente asiático.

Bernaudo, Di Fabio y Loarer (2013) realizaron una investigación para hallar el papel de los rasgos de personalidad y la inteligencia emocional en relación a la resistencia al cambio en el contexto del sistema de salud italiano, debido a que este entorno se caracterizó por cambios frecuentes en procedimientos y en la administración. Para este fin usaron tres pruebas estandarizadas: el Cuestionario de Personalidad Eysenck-Revisado (1985), el inventario del cociente emocional de Bar-On (1997) y la escala de resistencia al cambio (Oreg, 2003). Estas pruebas fueron suministradas a 274 médicos y enfermeras en Italia. Los resultados mostraron que la inteligencia emocional explicó la búsqueda de rutina, y la reacción emocional al cambio impuesto; por otro lado, los rasgos de la personalidad explicaron mejor al factor de rigidez cognitivo. Finalmente, el estudio resaltó que los siguientes atributos: percepción de emociones propias, fortalezas y debilidades; una perspectiva optimista; y el manejo para expresar sentimientos positivos podrían ayudar a los trabajadores a aceptar nuevos procedimientos. Esta investigación no analizó las relaciones entre la personalidad e inteligencia emocional y fue realizada, como las anteriores en un país diferente a los países en desarrollo.

Flanagan, Grehan y Malgady (2011) investigaron la relación entre la personalidad y la inteligencia emocional para medir el desempeño académico y laboral entre estudiantes de psicología en los Estados Unidos. La muestra estuvo compuesta por 63 estudiantes, el instrumento utilizado para medir los rasgos de personalidad fue la prueba revisada de personalidad NEO-PI-R (Costa & McCrae, 1992) y para las dimensiones de la inteligencia

emocional la prueba estandarizada MSCEIT (Mayer, Salovey & Caruso, 2000). Las relaciones de estos dos constructos se compararon con dos resultados que pueden ser indicadores de éxito: el Promedio de Calificaciones en Graduados y calificaciones de los supervisores a los estudiantes durante pasantías cuando culminaron sus estudios. El estudio mostró que las habilidades de la inteligencia emocional se correlacionaron significativamente con el Promedio de Calificaciones en Graduados, mientras que el rasgo de la personalidad responsabilidad sumado a las habilidades de la inteligencia emocional se correlacionaron significativamente con la pasantía. Este estudio, al igual que el anterior, tampoco analizó las relaciones entre la personalidad e inteligencia emocional, y fue realizado en un país desarrollado, y adicionalmente en el contexto educativo.

Ghiabi y Besharat (2011) estudiaron la relación entre la personalidad y la inteligencia emocional, en una muestra de 443 estudiantes de la Universidad de Teherán. Los instrumentos aplicados en la investigación fueron el Inventario de Personalidad NEO Revisado (NEO PI-R) de Costa y McCrae (1992) y la escala de Inteligencia Emocional (EIS) desarrollada por Schutte et al., (1998) basada en el modelo de Inteligencia Emocional de Salovey y Mayer (1990). Los resultados revelaron que existe una asociación positiva significativa entre extraversión, apertura a experiencias, amabilidad y responsabilidad con la inteligencia emocional; por otro lado, se encontró una correlación negativa entre neuroticismo y la inteligencia emocional. Las asociaciones de los dos constructos podrían explicarse por "regulación afectiva", "tendencia a tener experiencias positivas" y "tendencia a tener experiencias negativas". Este estudio al igual que varios analizados en este acápite, fue llevado a cabo en el contexto educativo, y en el continente asiático.

En Perú, se realizaron investigaciones correlacionando la inteligencia emocional con otros constructos. Zambrano (2011) correlacionó la inteligencia emocional, usando el cuestionario de inteligencia emocional BarOn (1997), con el rendimiento académico en una

muestra conformada por estudiantes de nivel secundario. Pinares (2015) correlacionó la inteligencia emocional con la variable felicidad, usando el cuestionario de inteligencia emocional BarOn (1997), usando como muestra adolescentes universitarios. Espinoza (2016) correlacionó la inteligencia emocional con el funcionamiento familiar en adolescentes de colegios de nivel secundario con bajo rendimiento académico. Guerrero (2014) correlacionó la inteligencia emocional con el rendimiento escolar en 600 estudiantes de colegios de nivel secundario, a quienes aplicó el Cociente Emocional de BarOn (1997), mientras el rendimiento académico se obtuvo de las calificaciones de dos asignaturas. Las investigaciones nombradas en este párrafo formaron parte de la revisión bibliográfica de una tesis donde se relacionó la inteligencia emocional y calidad de vida en dos instituciones educativas de Lima Metropolitana de Patricio (2017). Este estudio, no analizó la personalidad y se centró en la inteligencia emocional en el contexto educativo.

Como conclusión, se tiene que muchos estudios se han realizado en diferentes países del norte y países asiáticos, tales como Estados Unidos de América, Italia, Irán, India, entre otros. Asimismo, se analizaron los variables de la personalidad e inteligencia emocional con diferentes temas tales como el desempeño académico, manejo de estrés, entre otros; solo unos cuantos estudios relacionaron directamente la personalidad e inteligencia emocional encontrando que los rasgos extraversión, agradabilidad y responsabilidad están relacionados significativamente a la inteligencia emocional; y el rasgo neuroticismo está relacionado negativamente. Además, la mayoría de los estudios revisados se llevaron a cabo en el contexto educativo (colegios y universidades) más no en el ámbito empresarial. La presente investigación pretende llenar el vacío de estos estudios, hallando el grado de correlación entre las variables de la personalidad y la inteligencia emocional en ejecutivos empresariales latinoamericanos.

1.2 Problema de Investigación

Después de haber revisado los antecedentes, se puede decir que no existen suficientes investigaciones que estudien la relación directa entre la personalidad y la inteligencia emocional en Latinoamérica. La información obtenida de la presente investigación buscará encontrar las relaciones entre los rasgos de personalidad y la inteligencia emocional, en una población diferente a países del hemisferio norte incluyendo el efecto moderador de edad y nacionalidad.

1.3 Propósito de la Investigación

El propósito de este estudio de investigación cuantitativa fue analizar la relación que existe entre los rasgos de la personalidad y las habilidades de la inteligencia emocional en ejecutivos empresariales de los sectores retail, banca y universidades privadas latinoamericanas en Colombia, Ecuador y Perú. Las sub variables de la personalidad constituyeron las variables independientes y las habilidades de la inteligencia emocional conformaron las variables dependientes. Para lograr este objetivo se utilizaron los instrumentos NEO-PI-R de Costa y McCrae (1992) para medir los rasgos de la personalidad y el MSCEIT de Mayer, Salovey y Caruso (2002) para medir las habilidades de la inteligencia emocional.

1.4 Justificación de la Investigación

Desde el punto de vista académico, este estudio contribuirá para encontrar las relaciones directas entre los constructos de la personalidad e inteligencia emocional en una muestra de Latino América, contexto geográfico con insuficientes estudios en este tema. Desde el punto de vista práctico, siendo Lima una ciudad con empresarios de Colombia y Ecuador (parte de la muestra del presente estudio), la presente investigación permitirá analizar el grado de correlación entre las variables descritas, y así determinar qué habilidades de la inteligencia emocional están más desarrolladas de acuerdo a los rasgos de la personalidad; y poder designar responsabilidades acorde a esta correlación en el ámbito

organizacional. Finalmente, los datos obtenidos en la presente investigación servirán como referencia para otras investigaciones en diferentes contextos geográficos y culturales, ampliando la información y dejando las bases abiertas para futuros estudios.

1.5 Preguntas de Investigación

La pregunta principal de la presente investigación fue:

¿Cuál es la relación que existe entre los rasgos de personalidad e inteligencia emocional de los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

El enunciado de las preguntas específicas responde a los análisis que se desarrollaron de los modelos mostrados en las Figuras 1, 2 y 3; los cuales se muestran en el desarrollo de hipótesis del presente capítulo. Las preguntas específicas de investigación para el primer modelo (Figura 1) relacionan los cinco grandes rasgos de la personalidad del Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990): (a) extraversión, (b) agradabilidad, (c) responsabilidad, (d) neuroticismo y (e) apertura a experiencias; con las variables observables de la inteligencia emocional: (a) percepción de emociones, (b) pensamiento facilitador y (c) entender emociones (Mayer, Salovey & Caruso, 2016). Dichas preguntas específicas son:

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre el neuroticismo y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre el neuroticismo y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre el neuroticismo y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

Para el segundo modelo (Figura 2), se consideró como variables, aparte de las los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990), la variable inteligencia emocional experiencial, que es la combinación de las variables percepción de emociones y pensamiento facilitador; y la variable inteligencia emocional estratégica, que es la combinación de las variables

entendimiento de emociones y manejo de emociones (Mayer, Salovey y Caruso, 2016). Las preguntas específicas para este segundo modelo son:

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la neuroticismo y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la neuroticismo y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

Para el tercer modelo (Figura 3) se consideró como variables, aparte de las los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990), la variable inteligencia emocional total que es la combinación de las variables inteligencia emocional experiencial e inteligencia emocional estratégica (Mayer, Salovey y Caruso, 2016). Las preguntas específicas de investigación para el tercer modelo son:

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la neuroticismo y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

1.6 Hipótesis de la Investigación

Las hipótesis que se plantearon buscaron encontrar el grado de influencia de la variable personalidad sobre la inteligencia emocional. Se realizaron tres análisis correspondientes a los modelos mostrados en las Figuras 1, 2 y 3; siendo la hipótesis para el modelo de la Figura 1, la siguiente:

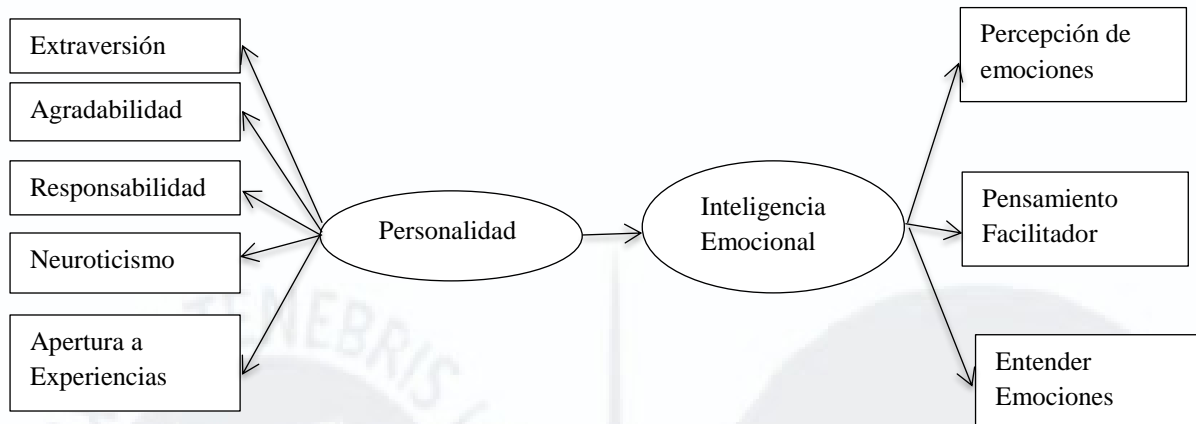
H1: La personalidad está positivamente relacionada con la inteligencia emocional en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos.

Las Figura 1 muestra el modelo visual de este análisis realizado entre las variables latentes y observables. Como se puede observar la variable endógena inteligencia emocional

se encuentra incompleta, ya que se retiró la variable manejo de emociones; dado que, en un análisis preliminar dicha variable debilitaba la relación entre las variables latentes.

Figura 1

Modelo Visual del Primer Análisis



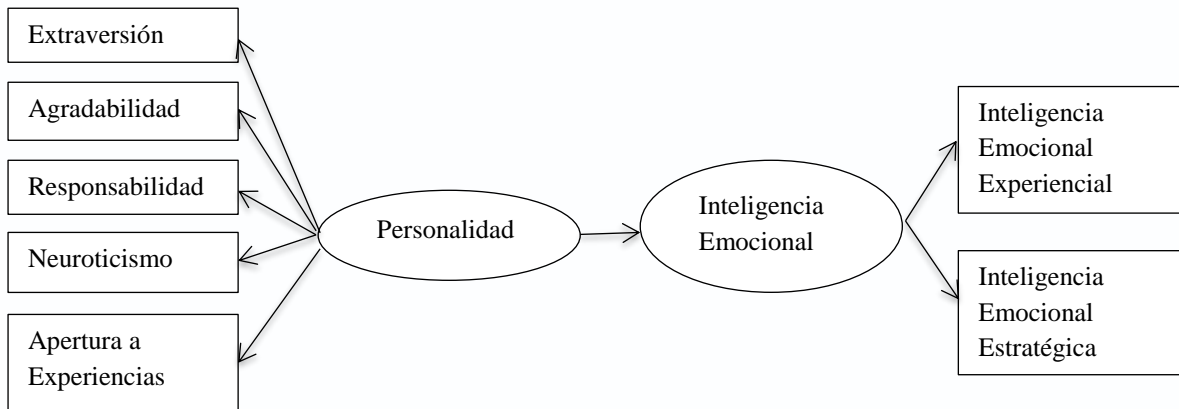
Para el segundo modelo, se consideró como variables observables, aparte de los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990), la variable inteligencia emocional experiencial, que es la combinación de las variables percepción de emociones y pensamiento facilitador; y la variable inteligencia emocional estratégica, que es la combinación de las variables entendimiento de emociones y manejo de emociones (Mayer, Salovey y Caruso, 2016). La hipótesis considerada para este análisis es la misma del primero, ya que sólo se realizó la prueba de hipótesis entre variables latentes.

H2: La personalidad está positivamente relacionada con la inteligencia emocional en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos.

La Figura 2 muestra el modelo visual de este 2do análisis realizado entre las variables latentes y observables.

Figura 2

Modelo Visual del Segundo Análisis



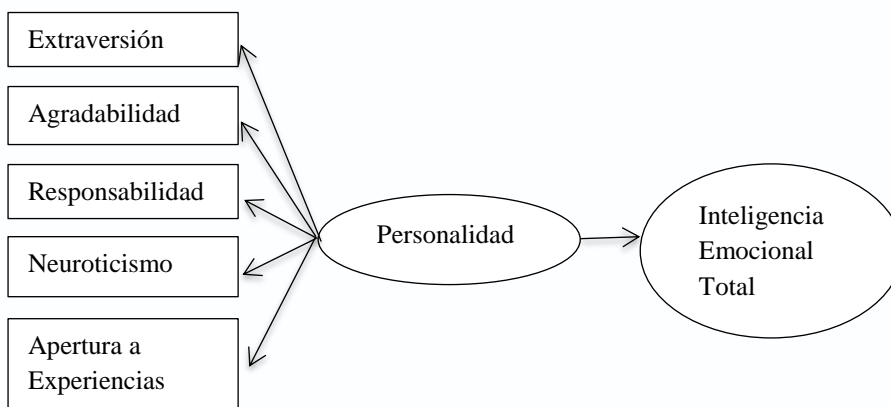
El tercer modelo, consideró como variables, aparte de las los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990), la variable inteligencia emocional total que es la combinación de las variables inteligencia emocional experiencial e inteligencia emocional estratégica (Mayer, Salovey y Caruso, 2016). La hipótesis es la misma que para los dos primeros modelos:

H3: La personalidad está positivamente relacionada con la inteligencia emocional en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos.

La Figura 3 muestra el modelo visual de este análisis realizado entre las variables latentes y observables.

Figura 3

Modelo Visual del Tercer Análisis Realizado



1.7 Marco Teórico

La presente investigación se realizó dentro del marco teórico de la personalidad y la inteligencia emocional. Los modelos teóricos usados fueron: el modelo de los cinco factores

de la personalidad de Costa y McCrae de 1990, y el modelo de inteligencia emocional de Mayer et al., (2016). A continuación, se hará una breve descripción de estos modelos teóricos.

Costa y McCrae (1990) desarrollaron el modelo de los cinco factores de la personalidad. Los autores consideran los siguientes rasgos: (a) extraversión, (b) agradabilidad, (c) responsabilidad, (d) neuroticismo, y (e) apertura a experiencias. Este modelo es considerado como una representación dimensional de la estructura de la personalidad ampliamente aceptado y de valor universal, ya que ha sido usado en varios países, a través de adaptaciones de idioma, en distintos grupos por distintos autores (Costa y McCrae, 1992).

Mayer y Salovey (1997) desarrollaron el modelo de las cuatro ramas de la inteligencia emocional. Segmentaron este constructo en cuatro dimensiones: (a) percepción, valoración y expresión de la emoción, (b) facilitación emocional del pensamiento, (c) comprender y analizar las emociones, empleando conocimiento emocional, y (d) regulación reflectiva de las emociones para promover el crecimiento emocional e intelectual. Los autores organizaron cada una de las ramas en habilidades emocionales desde básicos a superiores, las habilidades básicas emergen en un desarrollo temprano de las personas, mientras que las personas con un alto nivel de inteligencia emocional son las que desarrollaron en su mayoría las habilidades superiores. Mayer et al., (2016) realizaron un modelo revisado aumentando áreas de razonamiento y niveles de habilidades al modelo de 1997. Este modelo, usado en la presente investigación, considera las siguientes ramas: (a) percepción de emociones, (b) pensamiento facilitador, (c) entender emociones y (d) manejo de emociones.

1.8 Definiciones

Las definiciones de la presente tesis, están conformadas por las variables de las teorías de la Personalidad de Costa y McCrae y de la Inteligencia Emocional de Mayer, Salovey y Caruso; descritas ambas en el punto anterior:

Personalidad. “Personality traits are individual-difference variables; to understand them and how they operate, it is necessary to describe personality itself a dynamic psychological that coordinates experience and action”. [Los rasgos de personalidad son variables de diferencia individual; para entenderlas y cómo operan, es necesario describir la personalidad misma, una dinámica psicológica que coordina la experiencia y la acción.] (Costa & McCrae, 1996, p.162).

Inteligencia emocional. “Set of abilities that account for how people’s emotional perception and understanding vary in their accuracy. More formally, the ability to perceive and express emotion, assimilate emotion in thought, understand and reason with emotion, and regulate emotion in the self and others”. [Conjunto de habilidades que dan cuenta de cómo la percepción emocional y la comprensión de las personas varían en su precisión. Formalmente, la capacidad de percibir y expresar emociones, asimilar emociones en pensamientos, comprender y razonar con emociones y regular emociones propias y en los demás.] (Mayer & Salovey, 1997, p. 11)

1.9 Naturaleza de la Investigación

La presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo de un alcance correlacional; ya que se realizó un análisis estadístico para encontrar el grado de correlación entre las variables de esta investigación. El diseño usado fue no experimental ya que no se manipuló ninguna variable durante el proceso (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). La elección de la naturaleza de la presente investigación se justifica debido a que se analizó el grado de correlación entre las variables de la personalidad y la inteligencia emocional de los ejecutivos empresariales latinoamericanos, usando como herramienta estadística el modelo de

ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales; teniendo como instrumentos de medición las pruebas estandarizadas NEO PI-R de Costa y McCrae (1992) para medir los rasgos de la personalidad; y el MSCEIT de Mayer, Salovey y Caruso (2002) para medir las variables relacionadas a la inteligencia emocional.

1.10 Supuestos

La presente investigación se enmarcó dentro de los siguientes supuestos:

- Las empresas donde laboran los ejecutivos incluidos en la población y la muestra son representativas de los sectores banca, retail y universidades privadas latinoamericanas en Colombia, Ecuador y Perú.
- Las teorías utilizadas funcionan igual a como lo hacen en países desarrollados por tratarse de ciencias sociales que estudian el comportamiento del ser humano en la sociedad y la organización.
- La población del presente estudio es heterogénea debido a que los atributos en relación a edad, país de origen, género y sectores donde se encuentran laborando actualmente son variables.
- Los instrumentos utilizados para esta investigación funcionan de la misma forma que en países desarrollados por tratarse de conceptos teóricos en las ciencias sociales relacionados al comportamiento humano.

1.11 Limitaciones

Las limitaciones de la presente investigación fueron las siguientes:

- El difícil contexto actual debido a la inmovilización obligatoria ocasionado por el Covid-19, no permitió mantener una comunicación fluida entre los involucrados en la presente investigación.

- La presente investigación mostró una realidad estática, ya que los datos fueron recogidos en un determinado momento y no a lo largo de un período tiempo, que pudo mostrar la variación de resultados en el tiempo.

1.12 Delimitaciones

El estudio está delimitado a países de Colombia, Ecuador y Perú de las ciudades de Bogotá y Lima. Se incluyó una muestra aleatoria de ejecutivos de mandos medios y altos que laboran en empresas medianas y grandes de los sectores retail, banca y educación superior privada entre las edades de 28 y 65 años.

1.13 Resumen

No hay suficientes investigaciones que relacionen directamente las variables de la personalidad y la inteligencia emocional en Latinoamérica, mucho menos en el ámbito empresarial. La presente investigación tuvo como propósito analizar la relación que existe entre los rasgos de personalidad y las variables de la inteligencia emocional en ejecutivos empresariales de mandos medios y altos de Colombia, Ecuador y Perú. Los modelos teóricos usados fueron: el modelo de los cinco factores de la personalidad de Costa y McCrae (1985) que incluyen las variables: (a) extraversión, (b) agradabilidad, (c) responsabilidad, (d) neuroticismo y (e) apertura a experiencias, y el modelo de inteligencia emocional (Mayer et al., 2002) que abarcan las variables: (a) percepción de emociones, (b) pensamiento facilitador, (c) entender emociones, (d) inteligencia emocional experiencial, (e) inteligencia emocional estratégica.

Capítulo II: Revisión de Literatura

2.1 Documentación

Teniendo en cuenta el alcance de la presente investigación, en primer lugar, se buscó información de los conceptos de “personalidad”, “inteligencia”, “emociones” e “inteligencia emocional”. Basado en el concepto de personalidad se realizó la búsqueda de los siguientes conceptos: “extraversión”, “agradabilidad”, “responsabilidad”, “neuroticismo” y “apertura a experiencias”. Basado en el concepto de inteligencia emocional se realizó la búsqueda de los siguientes conceptos: “percepción de emociones”, “pensamiento facilitador”, “entender emociones”, “manejo de las emociones”, “inteligencia emocional experiencial”, “inteligencia emocional estratégica”. Finalmente, se realizó la búsqueda de información en investigaciones que relacionaron los conceptos de personalidad e inteligencia emocional para entender las relaciones que se generan entre estos.

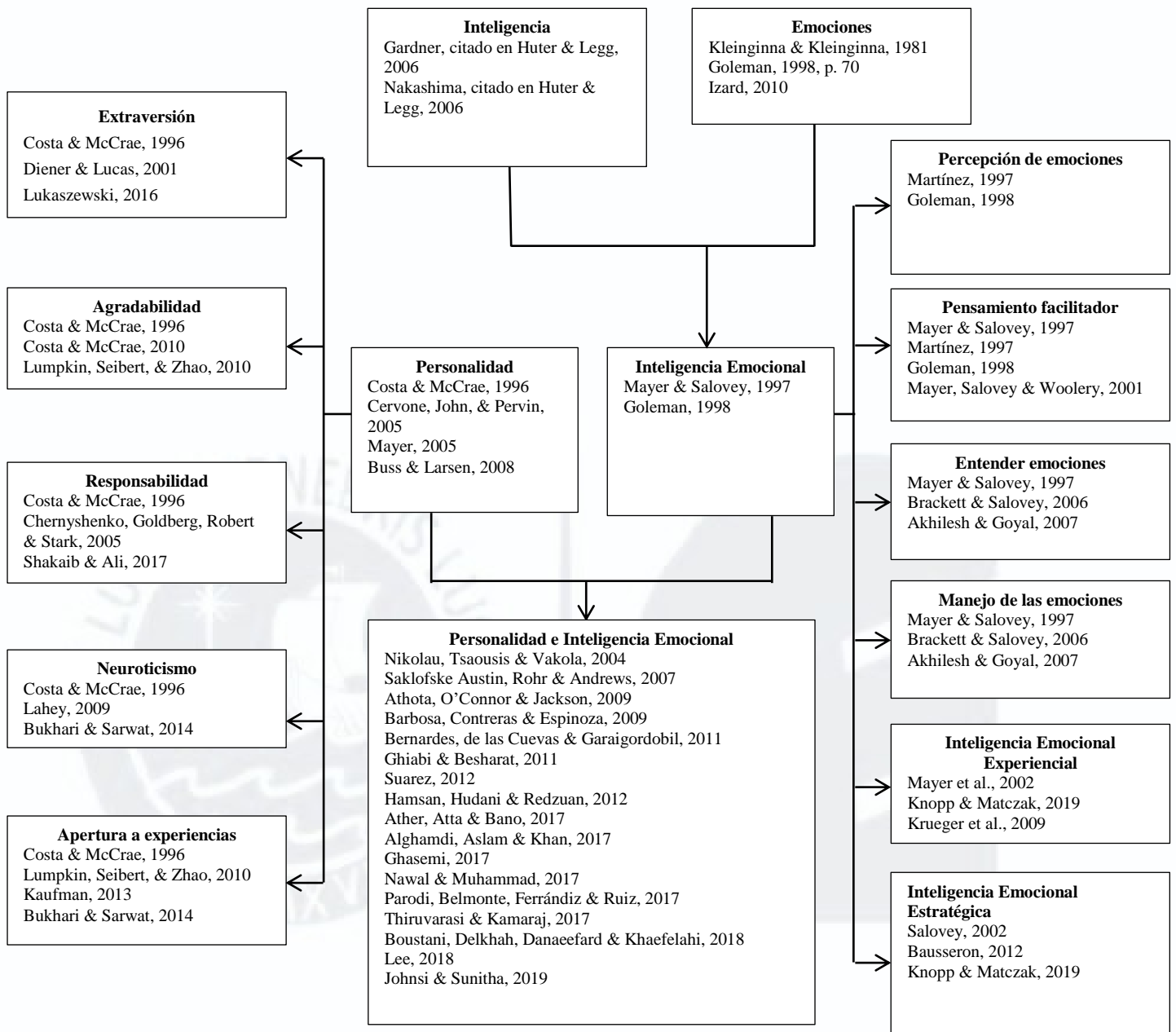
Este proceso ayudó a entender los conceptos y su evolución en el tiempo, para este fin se realizó la búsqueda de literatura en su mayoría en inglés. La fuente principal de los trabajos de investigación fue la base de datos de CENTRUM Católica, entre las que figuran: Harvard Business Review, ProQuest, EBSCO, SAGE Publishing, JStor, APA PsycNET y el buscador de textos académicos Google Scholar. Asimismo, se realizó la búsqueda en libros, tesis doctorales, artículos de investigación, entre otros.

2.2 Mapa de la Revisión de Literatura

La Figura 4 muestra el mapa conceptual de las variables de investigación, así como el marco teórico utilizado. Se detallan los autores que definen los conceptos de los constructos de personalidad e inteligencia emocional; lo cual conllevó al desarrollo sistemático de la revisión de la literatura.

Figura 4

Mapa de la Revisión de Literatura



2.3 Definiciones

Personalidad. La variable independiente examinada fue la personalidad, cuando los psicólogos hablan de personalidad, se refieren a un concepto dinámico que describe el crecimiento y el desarrollo de todo el sistema psicológico de un ser humano, a continuación detallamos las principales definiciones de los autores expertos sobre la materia: “Personality traits are individual-difference variables; to understand them and how they operate, it is necessary to describe personality itself a dynamic psychological that coordinates experience and action”. [Los rasgos de personalidad son variables de diferencia individual; y para

entenderlas cómo operan, es necesario describir la personalidad misma, una dinámica psicológica que coordina la experiencia y la acción] (Costa & McCrae, 1996, p.162). Otra definición es “Personality refers to those characteristics of the person that account for consistent patterns of feelings, thinking, and behaving” [La personalidad se refiere a aquellas características de la persona que explican patrones consistentes de sentimientos, pensamiento y comportamiento] (Cervone, John & Pervin, 2005, p.6). También se define personalidad como: “the organized, developing system within the individual that represents the collective action of his or her motivational, emotional, cognitive, social-planning, and other psychological subsystems” [el sistema organizado y en desarrollo dentro del individuo que representa la acción colectiva de sus subsistemas motivacionales, emocionales, cognitivos, de planificación social y otros psicológicos] (Mayer, 2005, p. 296). También: “Personality is the set of psychological traits and mechanisms within the individual that are organized and relatively enduring and that influence his or her interactions with, and adaptations to, the intrapsychic, physical, and social environments” [La personalidad es el conjunto de rasgos y mecanismos psicológicos dentro del individuo que están organizados y son relativamente duraderos y que influyen en sus interacciones y adaptaciones al entorno intrapsíquico, físico y social] (Buss & Larsen, 2008, p. 5). A continuación se definen los rasgos de la personalidad.

Extraversión. Es una de las cinco variables observables de los rasgos de personalidad, en la que el sujeto se encuentra más concentrado y cómodo en desarrollar una relación con el exterior. Extraversión se define como: “a broad personality trait that encompasses a number of more specific characteristics such as sociability, assertiveness, high activity level, positive emotions, and impulsivity.” [un rasgo amplio de la personalidad que abarca una serie de características más específicas, como la sociabilidad, asertividad, alto nivel de actividad, emociones positivas e impulsividad.] (Diener & Lucas, 2001, p.5202). Del mismo modo: “Extraversion is a higher order dimension of personality variation encompassing individual

differences in sociability, assertiveness, positive emotionality, approach tendencies and status motivation.”[La extraversión es una dimensión de orden superior de la variación de la personalidad que abarca las diferencias individuales en sociabilidad, asertividad, emocionalidad positiva, tendencias de enfoque y motivación de estado.] (Lukaszewski, 2016). Tiene las siguientes características: “Basic tendencies: Gregariousness (a preference for companionship and social stimulation). Characteristic adaptations: Social skills, numerous friendships, enterprising vocational interests, participation in team sports, club memberships” [Tendencias básicas: Gregariedad (una preferencia por el compañerismo y la estimulación social). Adaptaciones características: habilidades sociales, numerosas amistades, intereses vocacionales emprendedores, deportes de equipo, membresías en clubes.] (Costa & McCrae, 1996, p.164).

Agradabilidad. La variable agradabilidad es una de los rasgos observables de la personalidad y se refiere a la propensión de un individuo para mostrar respeto o cortesía hacia los demás. Se define como: “a dimension that assesses one's attitude and behavior toward other people. People high on agreeableness are characterized as trusting, altruistic, cooperative, and modest; they show sympathy and concern for the needs of others and tend to defer to others in the face of conflict. Someone low on agreeableness can be characterized as manipulative, self-centered, suspicious, and ruthless” [una dimensión que evalúa la actitud y el comportamiento de uno hacia otras personas. Las personas con un alto grado de amabilidad se caracterizan por ser confiables, altruistas, cooperativas y modestas; muestran simpatía y preocupación por las necesidades de los demás y tienden a diferir a los demás ante el conflicto. Alguien con poca amabilidad puede caracterizarse como manipulador, egocéntrico, sospechoso y despiadado] (Lumpkin et al., 2010, p.388). Sus características son: “Basic tendencies: Compliance (a willingness to defer to others during interpersonal conflict). Characteristic adaptations: Forgiving attitudes, belief in cooperation, inoffensive language,

reputation as a pushover” [Tendencias básicas: Cumplimiento (una voluntad de diferir a los demás durante un conflicto interpersonal). Adaptaciones características: actitudes de perdón, creencia en la cooperación, lenguaje inofensivo, reputación como influenciable] (Costa & McCrae, 1996, p.164). Además: “A person who reports a high level of agreeableness shows traits such as trust, sympathy towards others, altruism, compliance, modesty and tender mindedness. Agreeable people are very cooperative and eager to help others, and they believe others will do the same for them. A low agreeable person can be identified through antagonism, egocentrism, competition, and skepticism towards others’ intentions” [Una persona con un alto nivel de amabilidad muestra rasgos como confianza, simpatía hacia los demás, altruismo, cumplimiento, modestia y ternura. Las personas agradables son muy cooperativas y están ansiosas por ayudar a otros, y también creen que otros harán lo mismo por ellos. Una persona poco agradable puede identificarse a través del antagonismo, egocentrismo, competencia y escepticismo hacia las intenciones de los demás] (Costa & McCrae, 2010).

Responsabilidad. Es otra de los rasgos de personalidad, las personas responsables son organizadas, confiables y persistentes. Se define como: “a personality dimension that describes an individual’s level of achievement, work motivation, organization and planning, self-control and acceptance of traditional norms, and virtue and responsibility toward others.” [una dimensión de la personalidad que describe el nivel de un individuo con respecto de logro, motivación laboral, organización y planificación, autocontrol y aceptación de normas tradicionales, y la virtud y responsabilidad hacia los demás] (Chernyshenko, Goldberg, Stark & Robert, 2005, p. 106). Se define también como: “a personality trait which defines the socially prescribed impulse control that enables task goal-oriented behavior of an individual. It is a personality trait which reflects how one individual differs from another in terms of self-control, responsibilities, reliability and hard work” [un rasgo de la personalidad que define el

control de los impulsos socialmente prescritos que permiten el comportamiento de un individuo orientado a la conclusión de la tarea. Es un rasgo de personalidad que refleja cómo un individuo difiere de otro en términos de autocontrol, responsabilidades, confiabilidad y trabajo duro] (Shakaib & Ali, 2017, p. 34). Las características de la responsabilidad son: “Basic tendencies: Achieving striving (strong sense of purpose and high aspiration levels). Characteristic adaptations: Leadership skills, long term plans, organized support network, technical expertise” [Tendencias básicas: Esfuerzo para el logro (fuerte sentido de propósito y altos niveles de aspiración). Adaptaciones características: Habilidades de liderazgo, planes a largo plazo, red de apoyo organizada, pericia técnica] (Costa & McCrae, 1996, p.164).

Neuroticismo. El neuroticismo es la variable inversa a la estabilidad emocional, se define como: “the capacity of having anxiety, stress, antagonism, negative thinking impulsivity and apprehension” [la capacidad de tener ansiedad, estrés, antagonismo, impulsividad de pensamiento negativo y aprensión] (Bukhari & Sarwat, 2014, p. 86). También el neuroticismo se refiere a: “relatively stable tendencies to respond with negative emotions to threat, frustration, or loss. Individuals in the population vary markedly on this trait, ranging from frequent and intense emotional reactions to minor challenges to little emotional reaction even in the face of significant difficulties” [tendencias relativamente estables de responder con emociones negativas a amenazas, frustraciones o pérdidas. Los individuos en la población varían notablemente en este rasgo, que van desde reacciones emocionales frecuentes e intensas hasta desafíos menores y poca reacción emocional incluso ante dificultades significativas] (Lahey, 2009, p. 241). Las características del neuroticismo son: “Basic tendencies: Depression (a tendency to experience dysphoric affect – sadness, hopelessness guilt). Characteristic adaptations: Low self-esteem, irrational perfectional beliefs, pessimistic attitudes” [Tendencias básicas: Depresión (una tendencia a experimentar

afecto o tristeza disfóricos, culpa desesperada). Adaptaciones características: baja autoestima, creencias perfeccionistas irracionales, actitudes pesimistas] (Costa & McCrae, 1996, p.164).

Apertura a experiencias. El rasgo observable apertura a experiencias se refiere al grado de interés y fascinación por lo novedoso. Se define como: “a personality trait that describes someone who is intellectually curious, imaginative, and creative; someone who seeks out new ideas and alternative values and aesthetic standards” [un rasgo de personalidad que describe a alguien que es intelectualmente curioso, imaginativo y creativo; alguien que busca nuevas ideas, valores alternativos y estándares estéticos] (Lumpkin et al., 2010, p.386).

Asimismo la apertura a experiencias es: “the broadest personality domain of the big five, including a mix of traits relating to intellectual curiosity, intellectual interest, perceived intelligence, imagination, creativity, artistic and aesthetic interests, emotional and fantasy richness and unconventionality” [el dominio de personalidad más amplio de los cinco grandes, que incluye una mezcla de rasgos relacionados con la curiosidad intelectual, el interés intelectual, la inteligencia percibida, imaginación, la creatividad, los intereses artísticos y estéticos, la riqueza emocional y fantástica y la no convencionalidad] (Kaufman, 2013, p. 233). Se define también como: “a capacity of curiosity, progressiveness and creativity, trustworthiness, consideration, and authenticity” [una capacidad de curiosidad, progresividad y creatividad, confiabilidad, consideración y autenticidad] (Bukhari & Sarwat, 2014, p. 86). Las características principales son: “Basic tendencies: Actions (a need for variety, novelty and change). Characteristic adaptations: Interest in travel, many different hobbies, Knowledge of foreign cuisine, diverse vocational interests, friends who share tastes” [Tendencias básicas: Acciones (una necesidad de variedad, novedad y cambio). Adaptaciones características: interés en viajar, muchas aficiones diferentes, conocimiento de cocina extranjera, diversos intereses vocacionales, amigos que comparten gustos] (Costa & McCrae, 1996, p.164).

Inteligencia. Se define como: “the ability to solve problems, or to create products, that are valued within one or more cultural settings.” [la capacidad de resolver problemas, o crear productos, que se valoran dentro de uno o más entornos culturales.] (Gardner, citado en Hutter & Legg, 2006, p. 4). De la misma manera: “is the ability to process information properly in a complex environment. The criteria of properness are not predefined and hence not available beforehand. They are acquired as a result of the information processing.” [es la capacidad de procesar información correctamente en un entorno complejo. Los criterios de adecuación no están predefinidos y, por lo tanto, no están disponibles de antemano. Se adquieren como resultado del procesamiento de la información.] (Nakashima, citado en Huter & Legg, 2006, p. 7).

Emociones. Es el segundo concepto necesario para formar el concepto de inteligencia emocional. Se define como: “a complex set of interactions among subjective and objective factors, mediated by neural/hormonal systems, which can (a) give rise to affective experiences such as feelings of arousal, pleasure/displeasure; (b) generate cognitive processes such as emotionally relevant perceptual effects, appraisals, labeling processes; (c) activate widespread physiological adjustments to the arousing conditions; and (d) lead to behavior that is often, but not always, expressive, goal-directed, and adaptive” [un conjunto complejo de interacciones entre factores subjetivos y objetivos, mediados por sistemas neuronales / hormonales, que pueden (a) dar lugar a experiencias afectivas tales como sentimientos de excitación, placer / desagrado; (b) generar procesos cognitivos tales como efectos perceptivos emocionalmente relevantes, evaluaciones, procesos de etiquetado; (c) activar ajustes fisiológicos generalizados a las condiciones excitantes; y (d) conducen a un comportamiento que a menudo, pero no siempre, es expresivo, orientado a objetivos y adaptativo] (Kleinginna & Kleinginna, 1981, p. 371).

También la emoción consiste de: “neural circuits (that are at least partially dedicated), response systems, and a feeling state/process that motivates and organizes cognition and action” [circuitos neuronales (que están al menos parcialmente dedicados), sistemas de respuesta y un estado / proceso de sentimiento que motiva y organiza la cognición y la acción] (Izard, 2010, p. 367).

Del mismo modo: “Las emociones son lo que nos impulsa a alcanzar nuestros objetivos, aquello que moviliza nuestra energía, y nuestros motivos, a su vez, impulsan nuestras percepciones y modelan nuestras acciones” (Goleman, 1998, p. 70).

Inteligencia Emocional. Inteligencia emocional es la variable dependiente latente de la presente investigación, engloba el conocimiento y manejo de emociones propias y extrañas. Se define como: “set of abilities that account for how people’s emotional perception and understanding vary in their accuracy. More formally, the ability to perceive and express emotion, assimilate emotion in thought, understand and reason with emotion, and regulate emotion in the self and others”. [Conjunto de habilidades que dan cuenta de cómo la percepción emocional y la comprensión de las personas varían en su precisión. Formalmente, la capacidad de percibir y expresar emociones, asimilar emociones en pensamientos, comprender y razonar con emociones y regular emociones propias y en los demás.] (Mayer & Salovey, 1997, p. 11).

Del mismo modo se define como: "la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos, los sentimientos de los demás, motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones que sostenemos con los demás y con nosotros mismos” (Goleman, 1998, p. 196).

A continuación se definen las habilidades de la inteligencia emocional.

Percepción de emociones. Es una habilidad de la inteligencia emocional que se define como: “the ability to perceive emotions in oneself and others, as well as in objects, art, stories, music, and others stimuli” [la capacidad de percibir emociones en uno mismo y en los

demás, así como en objetos, arte, historias, música y otros estímulos] (Brackett & Salovey, 2006, p.35). Del mismo modo, esta habilidad consiste en: “recognizing and interpreting the meaning of various emotional states, as well as their relations to other sensory experiences” [reconocer e interpretar el significado de varios estados emocionales, así como sus relaciones con otras experiencias sensoriales] (Kirby & Laura, 2002, p.135).

También es: “the ability to notice emotions accurately in the self and environment, and to express them well in social settings. Emotional perception should aid in discriminating between environmental threats and benefits” [la capacidad de notar con precisión las emociones en uno mismo y el entorno, y expresarlas bien en entornos sociales. La percepción emocional debería ayudar a discriminar entre amenazas y beneficios ambientales] (Akhilesh & Goyal, 2007, p. 215).

Pensamiento facilitador. También conocido como uso de emociones, se define como: “The ability to generate, use, and feel emotion as necessary to communicate feelings, or employ them in other cognitive processes” [la capacidad de generar, usar y sentir la emoción como necesaria para comunicar el sentimiento, o emplearlo en otros procesos cognitivos] (Brackett & Salovey, 2006, p.35). Esta habilidad consta de: “using emotions to prioritize thinking in productive ways generating emotions as aids to judgment and memory” [usar las emociones para priorizar el pensamiento de manera productiva, generando emociones como ayuda para el juicio y la memoria]. (Mayer & Salovey, 1997, p. 11). El pensamiento facilitador implica: “harnessing the effects of emotions, for example by drawing on positive mood to enhance creative thought” [aprovechar los efectos de las emociones, por ejemplo, aprovechando el estado de ánimo positivo para mejorar el pensamiento creativo] (Malouff, Schutte & Thorsteinsson, 2013, p.56).

Entender emociones. Es otra de las variables observables de la inteligencia emocional, se define como: “the ability to understand emotional information, how emotions

combine and progress through relationship transitions and to appreciate such emotional meanings” [la capacidad de comprender la información emocional, cómo las emociones se combinan y progresan a través de las transiciones de relación y apreciar tales significados emocionales] (Brackett & Salovey, 2006, p.35). Esta habilidad consiste en: “labeling emotions, including complex emotions, and recognizing simultaneous feelings.

Understanding relationships associated with shifts of emotion”. [etiquetar emociones, incluyendo emociones complejas, y reconocer sentimientos simultáneos. Entender las relaciones asociadas con los cambios de emoción]. (Mayer & Salovey, 1997, p. 11).

También, el entender emociones implica: “being clear about ways emotions are formed and blended, and their causes and consequences. Being able to understand emotions helps individuals identify (label) their emotions” [ser claro acerca de cómo se forman y mezclan las emociones, sus causas y consecuencias. Ser capaz de comprender las emociones ayuda a las personas a identificar (etiquetar) sus emociones]. (Akhilesh & Goyal, 2007, p. 215).

Manejo de emociones. Es una sub variable de la inteligencia emocional considerada como la última habilidad en aprender, se define como: “the ability to be open to feelings, to modulate them in oneself and others so as to personal understanding and growth” [la capacidad de estar abierto a los sentimientos, de modularlos en uno mismo y en los demás para comprender y crecer personalmente] (Brackett & Salovey, 2006, p.35). Esta habilidad consiste en: “staying open to feelings being able to reflectively monitor and regulate emotions to promote emotional and intellectual growth”. [mantenerse abierto a los sentimientos siendo capaz de monitorear y regular las emociones de manera reflexiva para promover el crecimiento emocional e intelectual]. (Mayer & Salovey, 1997, p. 11).

Asimismo, esta habilidad implica: “maintaining and altering emotions in the self and others (enhancing positive or reducing negative emotions as needed)” [mantener y alterar las

emociones en uno mismo y en los demás (mejorar las emociones positivas o reducirlas según sea necesario)]. (Akhilesh & Goyal, 2007, p. 215).

Inteligencia emocional experiencial. Se encuentra compuesta por las habilidades percepción de emociones y pensamiento facilitador, se define como: “the competency to perceive (to correctly identify how people are feeling) and use (to integrate feelings into thinking) emotions” [la competencia para percibir (identificar correctamente cómo se sienten las personas) y usar (para integrar los sentimientos en el pensamiento) emociones]. (Knopp & Matczak, 2019, p.94). También, esta habilidad se centra en: “the identification of emotion and its productive use in thought (as opposed to the rational understanding and management of emotion)” [la identificación de la emoción y su uso productivo en el pensamiento (en oposición a la comprensión racional y el manejo de la emoción)] (Mayer et al., 2002, p.5).

Esta habilidad implica: “to recognize and accept emotions as well as to act on the information conveyed by them (open to emotions and follow their voice), as well as to have empathy for other people” [reconocer y aceptar emociones, así como actuar sobre la información transmitida por ellos (abierto a las emociones y seguir su voz), así como tener empatía por otras personas]. (Krueger et al., 2009). Finalmente, la inteligencia emocional está compuesta de: “the Perceiving and Facilitation Branches of the emotional intelligence model. These two Branches may rely more on how feelings feel and how the you respond and classify such feelings” [la percepción y facilitación del modelo de inteligencia emocional. Estas dos ramas pueden confiar más en cómo se sienten los sentimientos y cómo respondes y clasificas esos sentimientos]. (Mayer et al., 2002, p.5).

Inteligencia emocional estratégica. Se encuentra compuesta por las habilidades entender emociones y manejo de emociones, se define como: “the ability to process emotion, laden information competently and to use it to guide cognitive activities like problem solving and, to focus energy on required behaviors” [la habilidad de procesar información cargada de

emociones de manera competente y usarla para guiar actividades cognitivas como resolver problemas y enfocar la energía en los comportamientos requeridos] (Salovey, 2002, p.159). Se define también como: “the automatic or deliberate use of emotional intelligence by an individual in an attempt to respond to a pressure or satisfy a desire that is directly linked to the accomplishment of a personal goals. Thus strategic emotional intelligence, neither excludes nor necessarily includes manipulation of others, rather it denotes personal goal pursuit”. [El uso automático o deliberado de Inteligencia emocional por un individuo en un intento de responder a una presión o satisfacer un deseo que está directamente relacionado para el logro de una meta personal. Por lo tanto, la inteligencia emocional estratégica, no excluye ni necesariamente incluye manipulación de otros, más bien denota persecución de objetivos personales] (Bausseron, 2012, p.12).

De igual forma, esta habilidad implica: “to understand, control and regulate emotions, and thus to rationally analyze both emotions themselves and the information provided by them, as well as to consciously use the results of this analysis in regulatory processes”. [comprender, controlar y regular las emociones y así analizar racionalmente las emociones mismas y la información proporcionada por ellas, así como conscientemente utilizar los resultados de este análisis en procesos regulatorios] (Knopp & Matczak, 2019, p.94).

2.4 Personalidad e Inteligencia Emocional

En 2009, Athota, O'Connor y Jackson estudiaron el papel de la inteligencia emocional y la personalidad en el razonamiento moral, en Australia. La muestra fue de 131 estudiantes universitarios. Se utilizó el Inventario de Personalidad, Personality Item Pool (IPIP) por Goldberg (2006), y la prueba de inteligencia emocional The Schutte Self-Report Emotional Intelligence Test SSEIT (1998). El estudio demostró que la inteligencia emocional se convierte en un predictor significativo de los rasgos de personalidad: extraversión, apertura a experiencias, amabilidad y neuroticismo.

En 2012, Suarez estudió la importancia de la inteligencia emocional como factor protector ante el suicidio en adolescentes en Colombia. La muestra fue de 60 jóvenes. Se utilizó el inventario de personalidad (apertura a experiencias, responsabilidad, extraversión, agradabilidad y neuroticismo) de Costa y McCrae (1992) y el cuestionario de inteligencia emocional de Furnham y Petrides (2001). El estudio demostró que la inteligencia emocional tiene un papel protector que ejerce sobre todos aquellos elementos ambientales, sociales, de personalidad, y cognitivas. El autor concluyó que la inteligencia emocional juega un papel importante en el equilibrio psicológico y en el bienestar general del individuo, y que modula la felicidad, por lo tanto, a mayor inteligencia emocional mayor bienestar psicológico propiciando la satisfacción en la vida evitando el suicidio.

En 2018, Lee estudió el papel de la inteligencia emocional y la personalidad en la agresión implícita en Corea, la muestra fue de 199 estudiantes universitarios. Se utilizó como instrumentos, la escala de inteligencia emocional multifactorial (MEIS) por Goldberg (2006), y el test personalidad de diez elementos (TIPI) por John y Srivastava (1999). El estudio demostró que no hay una relación significativa entre personalidades implícitas y explícitas de la agresión. Solo hubo una asociación positiva entre lo implícito de agresión y manejo de emociones, y una no correlación entre la agresión explícitamente agresiva y manejar las emociones de uno mismo.

Extraversión e inteligencia emocional. Alghamdi, Aslam y Khan (2017) investigaron los rasgos de personalidad como predictores de inteligencia emocional entre los profesores universitarios como asesores. La muestra del estudio consistió en 100 maestros que prestaban servicios como asesores estudiantiles. Se utilizó el inventario de personalidad desarrollado por Benet-Martinez y John en 1998, para medir los rasgos de personalidad prototípicos que comprenden las dimensiones de los Cinco Grandes Factores y la prueba de inteligencia emocional de auto informe de Schutte (SSEIT) desarrollada en 1998. Los hallazgos revelaron

que tres de los rasgos de personalidad, la extraversión, la amabilidad y la apertura a experiencia, surgieron como predictores significativos de la inteligencia emocional. Los resultados también revelaron que la responsabilidad y el neuroticismo no tienen impacto en la inteligencia emocional.

Johnsi y Sunitha (2019) estudiaron el efecto de la personalidad y la inteligencia emocional en el comportamiento de inversionistas, la muestra fue de 120 inversionistas en la India. Se utilizaron cuestionarios de medición para medir la personalidad (apertura a experiencias, responsabilidad, extraversión, agradabilidad y neuroticismo), la inteligencia emocional basada en los cinco dominios de Goleman de 1998 (auto consciencia, auto regulación, motivación, empatía y habilidades sociales) y por último el cuestionario del comportamiento del inversionista que mide los sesgos comportamentales como la aversión a pérdida, sobre confianza, aversión al riesgo, entre otros. El estudio reveló que los sesgos comportamentales están correlacionados a los rasgos de personalidad y a las competencias emocionales, por ejemplo, se encontró que la extraversión está positivamente asociada con la disonancia cognitiva; la autoconsciencia, empatía y habilidades sociales tienen una relación significativa con la sobre confianza; entre otras relaciones. Finalmente, el estudio reconoce que la muestra fue limitada y mayor investigación es necesaria.

Agradabilidad e inteligencia emocional. Belmonte, Ferrándiz, Parodi y Ruiz (2017) analizaron las relaciones entre la personalidad, desde el modelo Big Five, Barbaranelli et al., (1998), y la Inteligencia Emocional Autopercebida (IEA) en alumnos de Educación Secundaria Obligatoria (ESO) de la Provincia de Alicante - España. La muestra estuvo compuesta por un total de 670 adolescentes en edades comprendidas entre los 12 y los 16 años. Los instrumentos que utilizaron para la IEA reunieron los modelos denominados mixtos: la Competencia Socioemocional de BarOn & Parker (2000), valorada mediante el EQ-i: YV; y la Autoeficacia Emocional de Petrides et al., (2006) medida con el TEIQue-

ASF. Los rasgos de personalidad se evaluaron mediante BFQ-NA adaptación española de Del Barrio et al., (2006). Los resultados mostraron relaciones significativas entre los diferentes rasgos del modelo de Cinco Grandes menos el rasgo de inestabilidad emocional que correlacionó de manera más baja, a excepción con el rasgo de extraversión con el que no mostró correlación. Las relaciones fueron positivas y altas entre los rasgos de responsabilidad, apertura a experiencias y amabilidad. El resto de rasgos correlacionaron con magnitudes medias. En conclusión, los resultados evidenciaron la estrecha relación entre la autoeficacia emocional y los rasgos de personalidad del modelo de los cinco grandes.

Responsabilidad e inteligencia emocional. Hamsan, Hudani y Redzuan (2012) realizaron una investigación para buscar las interrelaciones entre la inteligencia emocional y los rasgos de personalidad de educadores líderes, el estudio se realizó en Malasia con una muestra de 306 profesores de 15 colegios de alto rendimiento. Se usó el modelo de los cinco factores de personalidad, de los cuales se midieron los siguientes 4 rasgos: extraversión, apertura a experiencias, agradabilidad, y responsabilidad; el instrumento de medición fue el NEO-PI-R. Para medir la inteligencia emocional se usó el modelo de Goleman (1998) y su respectiva escala. Los resultados mostraron una relación positiva significativa entre los rasgos de personalidad: extraversión, apertura a experiencias, agradabilidad, y responsabilidad y la inteligencia emocional; siendo el rasgo de responsabilidad el de mayor grado de relación con la inteligencia emocional. El estudio mostró que la inteligencia emocional va mano a mano con los rasgos positivos de la personalidad.

En 2017, Ghasemi estudió la relación entre los rasgos de personalidad y la inteligencia emocional entre los profesores de secundaria en Nourabad Mamasani, Irán. La muestra fue de 150 profesores en Irán. Se utilizó el inventario de personalidad (apertura a experiencias, responsabilidad, extraversión, agradabilidad y neuroticismo) de Costa y McCrae (1992) y el cuestionario de inteligencia emocional de Petrides y Furham (2001). El estudio reveló que la

inteligencia emocional y la personalidad (neuroticismo, extroversión, apertura a la experiencia, responsabilidad y amabilidad) están relacionadas. Los resultados indicaron que la responsabilidad es el aspecto de la personalidad que tiene una mayor relación con la inteligencia emocional. La investigación mostró que la inteligencia emocional tuvo una correlación positiva entre los factores de personalidad. Solo el neuroticismo tuvo una relación negativa, pero en este estudio solo la responsabilidad fue significativa.

Neuroticismo e inteligencia emocional. El propósito de la investigación de Barbosa, Contreras y Espinoza en 2009, fue describir la personalidad, la tendencia afectiva y la inteligencia emocional en estudiantes de áreas empresariales, observando si estas personas presentaban variación a lo largo de la formación profesional. Los autores tomaron una muestra de 422 estudiantes universitarios de Colombia, con un porcentaje mayor en mujeres. Los instrumentos utilizados en esta investigación fueron el Inventario de Personalidad [NEO-FFI] utilizándose la versión reducida del inventario de Personalidad NEO de Costa y McCrae (1994), constando de 60 ítems que examinó los cinco grandes dominios de la personalidad: neuroticismo, extraversión, apertura a experiencias, amabilidad y responsabilidad. El inventario de afectividad positiva y negativa [PANAS] en la versión española del inventario PANAS [Positive And Negative Affect Schedule] de Sandín et al (1999), que describió sentimientos y emociones de manera positiva y negativa y finalmente el Trait Meta-Mood Scale [TMMS-24] que fue adaptada a la versión en español por Extremera, Fernández Berrocal y Ramos (2004), de la escala original desarrollada por Salovey, Mayer, Goldman, Turvey y Palfai (1995). El resultado del estudio encontró niveles altos de neuroticismo y bajos de extraversión, apertura a experiencias y amabilidad; con niveles intermedios de inteligencia emocional y predominante afectividad positiva. El neuroticismo se incrementó en algunos semestres, sin embargo, presentaron niveles bajos de apertura a experiencias y responsabilidad, los mismos que tienden a incrementarse durante la formación universitaria.

Se relacionó la inteligencia emocional y los rasgos de personalidad entre docentes universitarios, la muestra fue de 163 profesores universitarios en Pakistán (Ather & Bano, 2013). El instrumento utilizado para medir la inteligencia emocional fue la escala desarrollada por Wong y Law (2002), y para medir los rasgos de personalidad se usó el inventario de los cinco factores NEO-Five desarrollado por Costa y McCrae (1992). Los resultados mostraron que la inteligencia emocional tiene una correlación débil con la apertura a experiencias y agradabilidad, mientras que la inteligencia emocional tiene una correlación positiva y significativa con la extraversión y la responsabilidad, y una relación negativa con el neuroticismo. Asimismo, los resultados mostraron que las mujeres tienen una mayor responsabilidad y extraversión comparado con los varones.

Boustani, Danaeefard, Delkhah y Khaefelahi (2018) investigaron la teoría de la atracción, la selección y el desgaste en la organización pública: los efectos de los rasgos de personalidad en la propiedad psicológica con respecto al papel mediador de la inteligencia emocional. Se reclutaron 384 empleados a tiempo completo de una organización pública en la ciudad de Teherán, Irán. Se utilizó el cuestionario de los cinco grandes rasgos de personalidad de John y Srivastava (1999) para evaluar la personalidad de la muestra y el cuestionario de 16 ítems desarrollado por Wong y Law (2002) para evaluar la inteligencia emocional de los empleados. Los resultados indicaron que la inteligencia emocional mediaba positivamente la relación entre la extroversión, la amabilidad, la responsabilidad y la apertura a experiencias; y mediaba negativamente la relación con el neuroticismo.

Apertura a experiencias e inteligencia emocional. En 2011, Bernardes, de las Cuevas y Garaigordobil, estudiaron la inteligencia emocional y rasgos de personalidad: con la influencia de la edad y el género durante la edad adulta y la vejez, en España. La muestra fue de 1,196 entre jóvenes y adultos. Se utilizó el inventario de personalidad (apertura a experiencias, responsabilidad, extraversión, agradabilidad y neuroticismo) de Costa y

McCrae (1992) y el cuestionario de inteligencia emocional de Furnham y Petrides (2001). El estudio demuestra que a medida que se avanza en el ciclo vital se van produciendo cambios biológicos, físicos y sociales en los individuos. En personas adultas y de la tercera edad, las diferencias se pueden apreciar en la inteligencia emocional en función de la edad y el sexo, los resultados mostraron que varones y mujeres entre 55 a 79 años tienen similares puntuaciones en inteligencia emocional y en varias dimensiones de este constructo. Sin embargo, las mujeres en todos los niveles de edad muestran puntuaciones superiores en el rasgo de apertura experiencias, y son más proclives a cuestionar la autoridad o aceptar nuevas ideas éticas, sociales y/o políticas.

Thiruvarasi y Kamaraj en 2017 realizaron una investigación con el objetivo de descubrir la relación entre los rasgos de personalidad y las dimensiones de la inteligencia emocional. Para éste propósito seleccionaron una muestra de 536 ejecutivos, trabajadores de una organización pública, en el sector de energía, en el estado de Tamil Nadu en la India. Se utilizó una muestra aleatoria simple el Inventario de Cinco Grandes personalidades de los cuales midieron los siguientes rasgos: neuroticismo, agradabilidad, responsabilidad, extraversión y apertura a experiencias, desarrollado por John y Srivastava (1999) y el instrumento de Inteligencia Emocional desarrollada por Abdullah, Fuziah, Mohamad y Noor. (2013). El estudio encontró que hay una relación significativa entre los rasgos de la personalidad y la inteligencia emocional. Los resultados de los rasgos de personalidad: responsabilidad y apertura a experiencias fueron más altos entre los ejecutivos, ésta última mostró una correlación positiva significativa con la inteligencia emocional en el estudio.

2.5 Relaciones entre los rasgos de la Personalidad y las Habilidades de la Inteligencia Emocional

Extraversión y percepción de emociones. Nikolau, Tsaousis y Vakola (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia

emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y la percepción de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y la percepción de emociones.

Extraversión y Pensamiento facilitador. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el pensamiento facilitador. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el pensamiento facilitador.

Extraversión y Entender emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el entender emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el entender emociones.

Extraversión y Manejo de emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el manejo de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el manejo de emociones.

Extraversión e inteligencia emocional experiencial. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el manejo

de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la extraversión y el manejo de emociones.

Agradabilidad y percepción de emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y percepción de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y percepción de emociones.

Agradabilidad y el pensamiento facilitador. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y percepción de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y percepción de emociones.

Agradabilidad y el entender emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y el entender emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y el entender emociones.

Agradabilidad y el manejo de emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y manejo de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo

de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y el manejo de emociones.

Agradabilidad y la inteligencia emocional total. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la agradabilidad y la inteligencia emocional total.

Responsabilidad y percepción de emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, dieron como resultado una relación positiva significativa entre la responsabilidad y percepción de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y percepción de emociones.

Responsabilidad y el pensamiento facilitador. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, dieron como resultado una relación positiva significativa entre la responsabilidad y pensamiento facilitador. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y pensamiento facilitador.

Responsabilidad y el entender emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y el entender emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y el entender emociones.

Responsabilidad y el manejo de las emociones. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y el manejo de emociones. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y el manejo de emociones.

Responsabilidad y la inteligencia emocional total. Nikolau et al., (2004) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y la inteligencia total. Ghiabi y Besharat (2011) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la responsabilidad y la inteligencia total.

Neuroticismo y la percepción de emociones. Parodi et al., (2017) usando el modelo de personalidad de Costa & McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación negativa significativa entre neuroticismo y percepción emociones. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación negativa significativa entre neuroticismo y percepción emociones.

Neuroticismo y el pensamiento facilitador. Parodi et al., (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación negativa significativa entre neuroticismo y pensamiento facilitador. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia

emocional, encontraron una relación negativa significativa entre neuroticismo y pensamiento facilitador.

Neuroticismo y entender emociones. Parodi et al., (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación negativa significativa entre neuroticismo y entender emociones. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación negativa significativa entre neuroticismo y entender emociones.

Neuroticismo y el manejo de emociones. Parodi et al., (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación negativa significativa entre neuroticismo y el manejo de emociones. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación negativa significativa entre neuroticismo y el manejo de emociones.

Neuroticismo y la inteligencia emocional total. Parodi et al., (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y el modelo de Schutte para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación negativa significativa entre neuroticismo y la inteligencia emocional total. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación negativa significativa entre neuroticismo y la inteligencia emocional total.

Apertura a experiencias y la percepción de las emociones. Nawal y Muhammad (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y la Competencia

Socioemocional (BarOn & Parker, 2000) para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y la percepción de las emociones. Saklofske et al., (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la apertura de la experiencia y la percepción de las emociones.

Apertura a experiencias y el pensamiento facilitador. Nawal y Muhammad (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y la Competencia Socioemocional (BarOn & Parker, 2000) para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y el pensamiento facilitador. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y el pensamiento facilitador.

Apertura a experiencias y el entender emociones. Nawal y Muhammad (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y la Competencia Socioemocional (BarOn & Parker, 2000) para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y el entender emociones. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y entender emociones.

Apertura a experiencias y el manejo de emociones. Nawal y Muhammad (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y la Competencia Socioemocional (BarOn & Parker, 2000) para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y el manejo de emociones. Saklofske et al.

(2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la apertura a experiencias y manejo de las emociones.

Apertura a experiencias y la inteligencia emocional total. Nawal y Muhammad (2017) usando el modelo de personalidad de Costa y McCrae y la Competencia Socioemocional (BarOn & Parker, 2000) para la inteligencia emocional, obtuvieron una relación positiva significativa entre la apertura de la experiencia y la inteligencia emocional total. Saklofske et al. (2007) usando el modelo de Mini marcadores de personalidad (Saucier, 1994) y el modelo de escala forma corta Bar-On EQ-i (EQ-i: S, Bar-On, 2002) para la inteligencia emocional, encontraron una relación positiva significativa entre la apertura de la experiencia y la inteligencia emocional total.

2.6 Crítica de la revisión de literatura.

Se han realizado estudios que relacionan la personalidad y la inteligencia emocional, pero en su mayoría relacionada a otras variables de diversos campos. En la presente tesis se analizaron estudios que difieren del 2004 al 2020. Si resumimos estos estudios, se encontró que la mayoría de estas investigaciones relacionan los constructos de personalidad e inteligencia emocional a otros campos tales como el razonamiento moral, la tendencia afectiva, entre otros. No se encontraron investigaciones que relacionaron la extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a experiencias con la inteligencia emocional experiencial y la inteligencia emocional estratégica. También, la mayoría de las investigaciones se realizaron en el contexto geográfico de un solo país, y se enfocaron en un rango de edad. Finalmente, no se han realizado investigaciones en Latinoamérica que relacionen las variables de la personalidad y la inteligencia emocional.

2.7 Resumen

La personalidad y la inteligencia emocional han sido tópicos de investigación por más de 40 años. Los investigadores realizaron numerosos intentos de explicar la inteligencia emocional sobre la base de la personalidad, estos estudios fueron realizados en países del norte y en el Asia en su mayoría. Se vio en la presente revisión de literatura que los investigadores en su mayoría encontraron relaciones estadísticamente significativas positivas entre los rasgos de la personalidad: apertura a experiencias, responsabilidad, extraversión, amabilidad y agradabilidad con las variables de la inteligencia emocional. Además encontraron relaciones estadísticamente significativas negativas entre el rasgo neuroticismo y las variables de la inteligencia emocional.

Por otro lado, el instrumento de medición de la personalidad más usado fue el inventario de la personalidad NEO PI-R de Costa y McCrae; mientras que para la inteligencia emocional, se utilizaron varios instrumentos tales como: la prueba de autoevaluación del mapa EQ de Goleman y Boyatzis, el Inventario de Cociente Emocional de Bar-On; el MSCEIT de Mayer, Salovey y Caruso. El instrumento MSCEIT fue elegido para la presente investigación.

2.8 Conclusiones

Existe una gran cantidad de investigaciones sobre la personalidad e inteligencia emocional, por lo que el marco teórico explorado en el presente capítulo es robusto. Aunque existen investigaciones con respecto de los países del norte, la relación entre la personalidad y la inteligencia emocional debe estudiarse a profundidad en Latinoamérica. Se necesitaba un estudio entre los rasgos de la personalidad y las competencias emocionales dentro del contexto empresarial de Perú, Ecuador y Colombia, ya que no se ha documentado ninguna investigación sobre estos aspectos en estos países.

Además, la presente investigación fue el primer estudio desarrollado con una muestra compuesta por individuos de tres nacionalidades diferentes. Por otro lado, la presente

investigación incluyó el efecto moderador de tres grupos etarios sobre las relaciones entre la personalidad e inteligencia emocional, diferenciándose de que la mayoría de investigaciones fueron realizadas sin considerar el efecto moderador de la edad.

El capítulo 3 proporciona una breve sinopsis de antecedentes de los capítulos 1 y 2, para establecer las bases para el estudio y la idoneidad del diseño de la investigación; se profundizará en el método utilizado para evaluar las relaciones entre las variables de la personalidad y la inteligencia emocional en el contexto de la presente investigación.



Capítulo III: Metodología

El propósito de la investigación fue analizar la relación que existe entre los rasgos de personalidad y las dimensiones de la inteligencia emocional en ejecutivos empresariales de mandos medios y altos de Colombia, Ecuador y Perú que laboran en empresas medianas y grandes en los sectores retail, banca y educación superior privada. Es así, que el enfoque de investigación utilizado fue el cuantitativo, con un alcance correlacional y de diseño no experimental transeccional. El enfoque metodológico cuantitativo mide las variables en un contexto, para luego analizar estas mediciones que se obtienen de un método estadístico para extraer conclusiones. Asimismo, el alcance correlacional, busca hallar el grado de relación entre dos variables analizadas; y el diseño no experimental se refiere a que ninguna variable fue manipulada (Hernández et al., 2014).

3.1 Diseño de la Investigación

Para el presente estudio se utilizó el enfoque de investigación cuantitativo con un alcance correlacional, ya que se encontró el grado de relación entre los cinco factores de la personalidad de Costa y McCrae (1990): (a) extraversión, (b) agradabilidad, (c) responsabilidad, (d) neuroticismo, y (e) apertura a experiencias; y las cuatro ramas o dimensiones de la inteligencia emocional (Mayer et al., 2016): (a) percepción de emociones, (b) pensamiento facilitador, (c) entender emociones, y (d) manejo de las emociones; adicionalmente se encontró el grado de relación con: (e) inteligencia emocional experiencial, (f) inteligencia emocional estratégica y (g) inteligencia emocional total. Estos datos fueron producto de mediciones, los números obtenidos fueron analizados por métodos estadísticos. El diseño de la investigación fue no experimental transversal dado que no se manipularon ninguna de las variables descritas líneas arriba, y no se estudió la evolución en el tiempo de estas, sino que fueron medidas en un momento único (Hernández et al., 2014).

3.2 Conveniencia del diseño

El diseño se estableció como no experimental ya que no se buscaba manipular en forma intencional las variables del estudio y no se buscó causa efecto, en este caso los rasgos de la personalidad y las dimensiones de la inteligencia emocional, sino más bien medir el grado de relación entre estas. Al respecto, definen que las investigaciones no experimentales son las que se llevan a cabo “sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural sin analizarlos” (Hernández et al. 2014, p. 152).

El diseño se definió como no experimental transversal porque el estudio midió el grado de relación entre las variables en un determinado momento, y no se buscó la evolución en el tiempo de estas mediciones. Se define como propósito de una investigación transversal “describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, es como tomar una fotografía de algo que sucede” (Hernández et al., 2014, p.156). El diseño se estableció como no experimental transversal y correlacional, ya que la presente investigación tenía como propósito analizar la relación entre los rasgos de personalidad y las variables de la inteligencia emocional en ejecutivos empresariales de Colombia, Ecuador y Perú. La finalidad de los estudios correlativos es conocer el grado de asociación o relación entre dos o más variables en un contexto específico. Finalmente, el diseño de la investigación fue conveniente de acuerdo al propósito planteado y para responder las preguntas de investigación, así como para aceptar o rechazar las hipótesis planteadas.

3.3 Preguntas de investigación

La pregunta principal de la presente investigación fue:

¿Cuál es la relación que existe entre los rasgos de personalidad e inteligencia emocional de los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

El enunciado de las preguntas específicas responde a los análisis que se desarrollaron de los modelos mostrados en las Figuras 1, 2 y 3; los cuales se muestran en el desarrollo de

hipótesis del Capítulo I. Las preguntas específicas de investigación para el primer modelo (Figura 1) relacionan los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990): extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a experiencias; con las variables observables de la inteligencia emocional: percepción de emociones, pensamiento facilitador y entender emociones (Mayer, Salovey & Caruso, 2016). Dichas preguntas específicas son:

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre el neuroticismo y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre el neuroticismo y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre el neuroticismo y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la percepción de emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y el pensamiento facilitador en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y el entender emociones en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

Para el segundo modelo (Figura 2), se consideró como variables, aparte de las los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990), la variable inteligencia emocional experiencial, que es la combinación de las variables percepción de emociones y pensamiento facilitador; y la variable inteligencia emocional estratégica, que es la combinación de las variables entendimiento de emociones y manejo de emociones (Mayer, Salovey y Caruso, 2016). Las preguntas específicas para este segundo modelo son:

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la neuroticismo y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la neuroticismo y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional experiencial en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional estratégica en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

Para el tercer modelo (Figura 3) se consideró como variables, aparte de las los cinco grandes rasgos de la personalidad que se presentaron en el Inventario de Personalidad (NEO-PI-R) de Costa y McCrae (1990), la variable inteligencia emocional total que es la combinación de las variables inteligencia emocional experiencial e inteligencia emocional estratégica (Mayer, Salovey y Caruso, 2016). Las preguntas específicas de investigación para el tercer modelo son:

¿Cuál es la relación que existe entre la extraversión y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la agradabilidad y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la responsabilidad y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la neuroticismo y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

¿Cuál es la relación que existe entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional total en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos?

3.4 Población

Según Hernández et al., (2014), definieron que una población “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p. 174). En este sentido, para la presente investigación la población de estudio estuvo conformada por los ejecutivos empresariales de mandos medios que laboran en empresas medianas y grandes en los sectores retail, banca y universidades privadas de Colombia, Ecuador y Perú.

3.5 Muestra

Se utilizó una muestra aleatoria estratificada por país calculada usando el criterio de Hair et al., (2019) para los modelos de ecuaciones estructurales que indica que la muestra debe tener un tamaño de 10 o más unidades de análisis por cada variable observable incluida en el modelo. Este criterio fue también recomendado por Kline (2005), quien indicó que el tamaño de la muestra en investigaciones que utilicen modelos de ecuaciones estructurales debe tener entre 10 a 20 participantes por variable observable. El modelo visual mostrado en la Figura 1 incluye nueve variables observables; por lo que el número mínimo requerido de participantes para la presente investigación sería de 90 participantes. La muestra de la presente investigación estuvo integrada por 113 ejecutivos, 12 por cada variable observable aproximadamente.

3.6 Ubicación Geográfica

La población elegida para realizar el presente trabajo de investigación estuvo conformada por ejecutivos empresariales de mandos medios y altos de Colombia, Ecuador y Perú. La recolección de datos se llevó a cabo en las sedes de CENTRUM PUCP en Bogotá y Lima.

3.7 Consentimiento informado

Para esta investigación, fue necesario solicitar el consentimiento informado de las personas que participaron en las pruebas estandarizadas contenidas en el instrumento de medición de los rasgos de personalidad e inteligencia emocional, con la finalidad de complementar los análisis de correlación de éstas variables. Estas pruebas se realizaron de manera presencial y voluntaria a cargo de una psicóloga y como parte del protocolo se les explicó (a) el objetivo y su importancia en desarrollar una investigación sobre la relación entre rasgos de la personalidad e inteligencia emocional; (b) cómo se procederá con la recolección de datos; (c) la obligación de confidencialidad sobre sus datos; y (d) la publicación de los resultados y sus análisis. Luego de exponer claramente el procedimiento aceptaron participar en el presente estudio firmando el documento de consentimiento informado, el cual se muestra en el apéndice uno de la presente investigación.

3.8 Confidencialidad

Para proteger los datos personales de las participantes, se informó a los ejecutivos empresariales de mandos medios y altos de Colombia, Ecuador y Perú que se iba a mantener el deber de secreto y confidencialidad con relación a la información brindada. Asimismo, dicha información será de uso exclusivamente académico y que no se mencionará ni el nombre de la organización ni del entrevistado, con el fin de guardar la discrecionalidad de la fuente de información, colocando únicamente los resultados generales y no respuestas

específicas durante el desarrollo de la presente investigación y con posterioridad a su conclusión.

3.9 Instrumentación

Dado que la presente investigación buscó las relaciones entre la personalidad y la inteligencia emocional, se usaron dos instrumentos para medir estos respectivos constructos.

El instrumento de medición empleado para la personalidad es el Inventario de Personalidad [NEO-PI-R] de Costa y McCrae (2008) el cual consta de 240 ítems en escalas tipo Likert de 5 puntos (de 0 a 4) diseñada para evaluar la personalidad según el modelo de los cinco grandes: Neuroticismo [N], Extraversión [E], Apertura a Experiencias [O], Amabilidad [A] y Responsabilidad [C]. Cada factor se compone de seis escalas, medidas por ocho ítems. Lo que permite un análisis de la personalidad más fino, obteniendo 35 puntuaciones diferentes. El tiempo aproximado de la evaluación es de 40 minutos. Contreras, Espinoza y Esguerra (2009) demostraron adecuadas propiedades psicométricas en varios estudios con diversas poblaciones.

Para medir la inteligencia emocional, se usó la Prueba de Inteligencia Emocional Mayer-Salovey-Caruso (MSCEIT), el Test de Inteligencia MSCEIT V.2.0 (Mayer et al., 2002), adaptado al castellano por Extremera y Fernández Berrocal (2002). Este instrumento está compuesto de 8 tareas y 141 ítems en total, cada factor se compone de dos grupos de tareas: (a) basada en la experiencia de identificar emociones y en el uso de éstas para facilitar el pensamiento; y (b) tarea de razonamiento mediante la comprensión de las emociones y el manejo de las emociones. Este instrumento proporciona 15 puntajes principales: puntaje de inteligencia emocional total, dos puntajes de área, cuatro puntajes de rama y ocho puntajes de tareas. Además de estos 15 puntajes, hay tres puntajes suplementarios (Mayer, Salovey, Caruso & Sitarenios, 2003). Las principales características del MSCEIT, es que realiza una evaluación completa de la inteligencia emocional basada en el rendimiento de las personas

para resolver problemas, con una duración de 30 a 45 minutos, proporcionando puntuaciones válidas, confiables y con informes sencillos de interpretar.

3.10 Recopilación de datos

El trabajo de campo fue aplicado a una muestra representativa de ejecutivos de mandos medios y altos de empresas medianas y grandes de Colombia, Ecuador y Perú, según sexo y edad. La selección de las empresas se realizó tomando en consideración las organizaciones con mayor concentración de ejecutivos, además de la cercanía de estas en el centro de Bogotá, Guayaquil, Quito, Lima y Medellín. Antes de la aplicación de los cuestionarios, se explicó el objetivo de la investigación y se solicitó a los ejecutivos que firmen un consentimiento informado (Apéndice A); asimismo, se aseguró la confidencialidad utilizando una codificación en vez de nombres para proteger los datos personales de los mismos, y se firmó un acuerdo de confidencialidad (Apéndice B) en el cual se especificó el compromiso de utilizar la información obtenida de manera confidencial y reservada; finalmente, los instrumentos de medición fueron aplicados de manera presencial.

3.11 Análisis de datos

El proceso para efectuar el análisis estadístico se basó en el uso de modelos de ecuaciones estructurales. El software utilizado fue SmartPLS versión tres, el cual es apropiado para analizar los datos. Primero, se describió las características de los datos recolectados de la muestra y luego se mostró la composición por nacionalidad, grupo etario y género de los ejecutivos empresariales latinoamericanos encuestados. Seguidamente se realizó un análisis estadístico descriptivo (coeficientes de curtosis y asimetría) para analizar la normalidad de la data. Posteriormente, se realizaron tres análisis correspondientes a las Figuras 1, 2 y 3 para evaluar la confiabilidad y validez de los instrumentos de la medición utilizados por consistencia interna y por constructo. Adicional a ello, se realizaron tres análisis, cada uno correspondiente a las Figuras 1, 2 y 3 para encontrar las correlaciones entre

las variables observables y latentes, finalmente para cada análisis se encontró el efecto moderador de la edad y país de origen.

El modelo para el primer análisis (Figura 1) incluye ocho variables observables (medibles), cinco para la personalidad y tres para la Inteligencia Emocional. El modelo para el segundo análisis (Figura 2) incluye siete variables observables, cinco para la personalidad y dos para la inteligencia emocional. El modelo para el tercer análisis (Figura 3) incluye 6 variables observables, cinco para la personalidad y uno para la inteligencia emocional. Además, los tres análisis incluyen dos variables latentes (no medibles directamente): personalidad e Inteligencia Emocional.

3.12 Validez y confiabilidad

Existen dos clases de escalas de medición en el modelo de ecuaciones estructurales; formativas y reflectivas. Si las variables observables que forman la variable latente no son intercambiables entre sí, se tiene un modelo formativo. Si las variables observables están altamente correlacionados e intercambiables, se tiene un modelo reflectivo (Kwong & Wong, 2013). Cada indicador del modelo formativo representa una dimensión de la variable latente, si se elimina un indicador la variable latente pierde su significado, lo que significa que los indicadores son causa del constructo. En cambio, en un modelo reflectivo los indicadores de la variable latente son manifestaciones de esta variable (Fierro & Martínez, 2018). Es así que para la presente tesis, se tiene que tanto la personalidad como la inteligencia emocional son modelos reflectivos. A continuación, se describe el análisis de validez y confiabilidad para modelos reflectivos.

Para probar la confiabilidad de un modelo de medición reflectivo se calcula el indicador de confiabilidad y la confiabilidad compuesta. Hulland (1999) sugirió usar el indicador de confiabilidad para probar la confiabilidad de los indicadores, el cual es el cuadrado de las cargas externas de cada indicador, teniendo que los valores mayores a 0.7 son

aceptables. Bagozzi y Yi (1988) sugirieron que para evaluar la confiabilidad compuesta, se mide el valor del índice de confiabilidad compuesta, el cual también debería ser mayor a 0.7, siendo este índice una alternativa más potente que la prueba Alfa de Cronbach. Por otro lado para probar la validez de una medición reflectiva, se calcula la validez convergente y la validez discriminante. Henseler, Ringle y Sinkovics (2009) sugirieron que para verificar la validez convergente, la varianza promedio extraída tiene que ser evaluada para cada variable latente. La validez convergente indica que un conjunto de indicadores representa a un único constructo subyacente. Para determinar la validez convergente se consideran las cargas externas del indicador, así como la varianza promedio extraída. Cargas externas más altas significan que las variables están asociadas en común. Los valores aceptables son mayores a 0.5. Fornell y Larcker (1981) sugirieron que para probar la validez discriminante, la raíz cuadrada de la varianza promedio extraída de cada variable latente debería ser mayor que las correlaciones entre cada variable latente.

3.13 Resumen

El presente capítulo tuvo como objetivo probar a través de la investigación y los instrumentos empleados en poder tener el entendimiento de las interrelaciones entre los rasgos de personalidad y dimensiones de la inteligencia emocional. Además de medir el efecto de la moderación de grupo etario y nacionalidad de los participantes en esas interrelaciones.

La información para la presente investigación fue tomada de ejecutivos de Colombia, Ecuador y Perú. Los modelos teóricos usados fueron: el modelo de los cinco factores de la personalidad de Costa y McCrae (1992), y el modelo de inteligencia emocional (Mayer et al., 2002).

Finalmente, los datos, marco teórico e instrumentos permitieron probar las hipótesis mediante la información recolectada para avanzar en el entendimiento de las interrelaciones

entre los constructos personalidad e inteligencia emocional entre ejecutivos de mandos medios y altos de los sectores retail, banco y universidades privadas de Colombia, Ecuador y Perú.



Capítulo IV: Análisis de Resultados

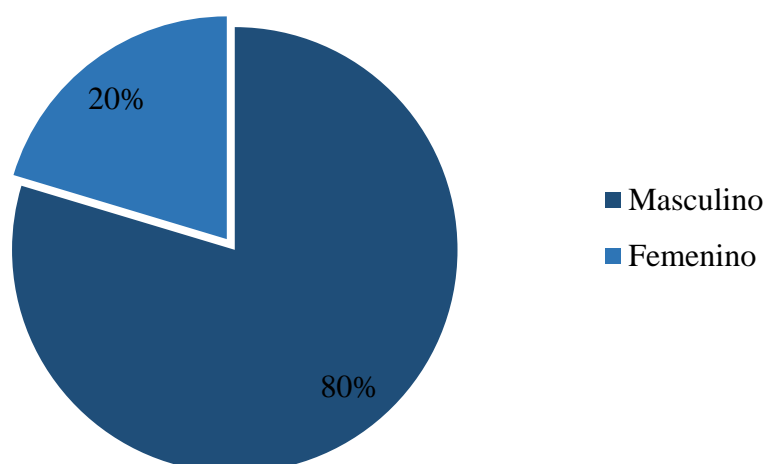
En este Capítulo se presentan los resultados obtenidos de la aplicación las herramientas NEO-Pi de Costa y McCrae (2008) y MSCEIT (Mayer et al., 2002), adaptado al castellano por Extremera y Fernández Berrocal (2002) para los constructos personalidad e inteligencia emocional respectivamente. Asimismo, para probar las hipótesis planteadas, se aplicó la técnica de bootstrapping con 5000 iteraciones usando el software SmartPLS. La relación entre variables se hizo usando un modelo de ecuaciones estructurales. El proceso completo del análisis de datos incluyó: (a) un análisis estadístico descriptivo de los datos; (b) se evaluó la confiabilidad y validez del modelo; (c) se encontraron las correlaciones entre las variables mencionadas para tres modelos usados en la presente investigación (Figuras 1, 2 y 3 incluidas en el Capítulos I), incluyendo el efecto moderador de la edad y del país de origen de los sujetos de investigación; (d) se comprobó el modelo estructural; y (e) se discutieron los resultados en base a las hipótesis planteadas en el Capítulo I contrastándose con los hallazgos de las relaciones entre variables latentes; finalmente se contrastaron las correlaciones halladas y la revisión de literatura entre las variables observables incluidas en la revisión de literatura del Capítulo II.

4.1 Características de la Muestra

La Figura 5 muestra la distribución de la muestra por género. Se puede observar el género masculino de manera predominante, con una suma de 90 individuos (80%), en comparación con el género femenino con una suma de 23 individuos (20%).

Figura 5

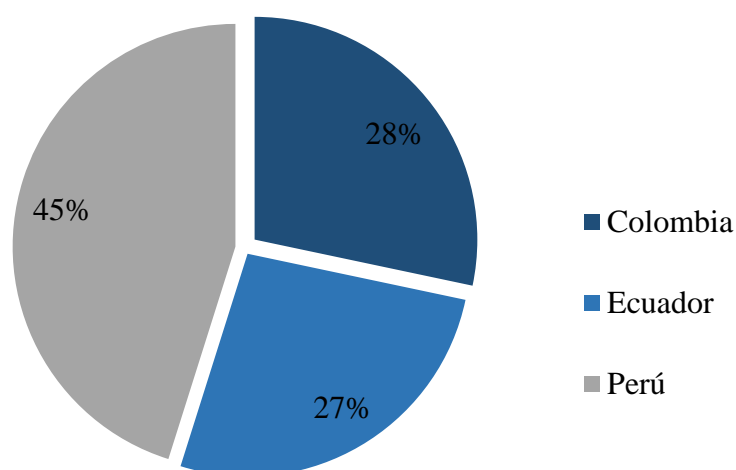
Composición de la Muestra por Género



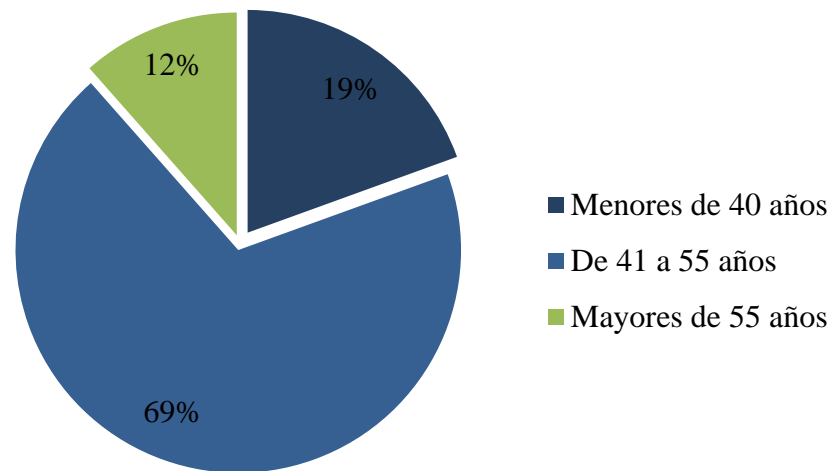
La Figura 6 muestra la distribución de la muestra por país origen. Se puede observar el grupo predominante de origen peruano, con una suma de 51 individuos (45%), seguidos de 32 individuos de Colombia (28%) y finalmente 30 individuos de Ecuador (27%).

Figura 6

Distribución de la Muestra por País Origen



La Figura 7 muestra la distribución de la muestra por grupo etario. Se puede observar el grupo predominante de 41 a 55 años, con una suma de 78 individuos (69%), seguidos de 21 individuos menores de 40 años (19%) y finalmente 14 individuos mayores de 55 años (12%).

Figura 7*Distribución de la Muestra por Grupo Etario*

4.2 Estadística Descriptiva de los Datos

Se han publicado investigaciones sobre las ventajas del enfoque de modelo de trayectoria PLS SEM (Bacon, 1999; Wong, 2010). Estas ventajas se muestran sobre las siguientes cuestiones: (a) requisito de tamaño de muestra pequeño, (b) hipótesis menos probabilísticas, (c) sin supuestos sobre la distribución de las variables, (d) insensibilidad a la no normalidad, heterocedasticidad y autocorrelación de los términos de error, entre otras (Kwong & Wong, 2019). Adicionalmente, el uso del modelo de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados, PLS-SEM, es el método estadístico preferido cuando existen situaciones en las cuales es difícil o imposible cumplir con los requisitos de las técnicas multivariadas (por ejemplo, distribución normal de datos).

Wold en 1982 etiquetó a PLS-SEM como "modelado suave" siendo el desarrollador de este método. Las propiedades estadísticas de PLS-SEM proporcionan estimaciones de modelos muy robustas con datos que tienen propiedades de distribución tanto normales como extremadamente anormales (Reinartz, Haenlein & Henseler, 2009). De la misma manera, Hair et al., (2019) argumentan que el modelo PLS-SEM presenta ventajas comparativas con

otros modelos de ecuaciones estructurales siendo este modelo más flexible; el cual muestra entre otras las siguientes características: (a) se puede utilizar una muestra pequeña y tener una distribución normal de datos no es necesaria, (b) se puede tener una variable o más por cada constructo, además los modelos pueden ser formativos y reflectivos. Además el autor recomienda realizar este análisis en la muestra.

Para analizar la normalidad de los datos se calculan el coeficiente de curtosis y de asimetría de Fisher (1930), los cuales miden el grado de concentración que presentan los valores en la región central de la distribución, y como se distribuyen los datos con respecto a la media aritmética respectivamente. Si ambos coeficientes están dentro del rango ± 0.5 , entonces la distribución de los datos es normal (Martínez, 2012).

Los datos obtenidos para las diferentes variables, muestran que la mayoría de subconstructos no tienen una distribución normal a excepción de las variables: pensamiento facilitador, inteligencia emocional experiencial e inteligencia emocional estratégica (Tabla 1). Sin embargo, por lo expuesto en los párrafos anteriores se justifica el uso de PLS-SEM para la presente investigación, sin importar la normalidad de los datos; de igual forma se justifica no continuar con el análisis de heterocedasticidad.

Tabla 1

Normalidad de la Muestra

| Variable | Media Aritmética | Curtosis | Coefficiente de Asimetría | Normalidad |
|-------------------------------------|-------------------------|-----------------|----------------------------------|-------------------|
| Neuroticismo | 65.27 | -1.56 | -0.15 | No |
| Extraversión | 85.65 | -1.27 | -0.24 | No |
| Apertura a Experiencias | 88.07 | -1.52 | -0.25 | No |
| Agradabilidad | 81.59 | -1.50 | -0.15 | No |
| Responsabilidad | 95.21 | -1.14 | -0.24 | No |
| Percepción de Emociones | 95.72 | 0.81 | -0.08 | No |
| Pensamiento Facilitador | 97.67 | 0.13 | -0.30 | Si |
| Entender Emociones | 89.79 | 1.09 | -0.36 | No |
| Inteligencia Emocional Experiencial | 96.69 | -0.27 | -0.18 | Si |
| Inteligencia Emocional Estratégica | 93.43 | 0.24 | -0.15 | Si |
| Inteligencia Emocional Total | 95.06 | 0.00 | -0.67 | No |

4.3 Validez y Confiabilidad del Modelo de Medida

En el capítulo tres de la presente investigación se definieron los diversos conceptos de validez y confiabilidad para modelos reflectivos, en la presente investigación, tanto la personalidad como la inteligencia emocional son considerados como modelos reflectivos. Las cargas externas son las relaciones estimadas en modelos de medición reflectantes (es decir, flechas de la variable latente a sus indicadores). Determinan la contribución absoluta de un elemento a su construcción asignada. Las cargas son de interés primordial en la evaluación de modelos de medición reflectivos, pero también se interpretan cuando se trata de medidas formativas (Hair et al., 2017).

El primer análisis corresponde al análisis de confiabilidad y validez de los instrumentos para las cinco variables observables de la personalidad (neuroticismo, extraversión, apertura a experiencias, agradabilidad y responsabilidad) y las tres variables observables de la inteligencia emocional (percepción de emociones, pensamiento facilitador y entender emociones). Con respecto de la personalidad, se observó que sus variables observables cumplen con el criterio de consistencia interna, ya que sus indicadores de confiabilidad son mayores que 0.70; así mismo cumple con el criterio de confiabilidad compuesta, ya que la variable latente presenta un valor de 0.98 el cuál es mayor a 0.70; de igual forma cumple con el criterio de validez convergente, ya que 0.91 es mayor a 0.50; finalmente cumple con el criterio de validez discriminante, dado que 0.95 (raíz cuadrada de la varianza) es mayor a la correlación entre variables latentes de -0.12. Con respecto de la inteligencia emocional, se observó que sus variables observables percepción de emociones y pensamiento facilitador no cumplen con el criterio de consistencia interna ya que sus indicadores de confiabilidad son menores a 0.70.

Sin embargo, cumplen con el criterio de confiabilidad compuesta de la variable latente con un valor de 0.81 el cual es mayor a 0.70; también cumple con el criterio de validez

convergente ya que se obtuvo un valor de 0.68 el cual es mayor a 0.50; finalmente la variable latente cumple con la validez discriminante, ya que la raíz cuadrada de la varianza promedio extraída de 0.83 es mayor a la correlación entre variables latentes de -0.12 (Tabla 2).

Tabla 2

Confiabilidad y Validez del 1er Modelo (Figura 1).

| Variable Latente | Variables Observables | Cargas externas | Indicador de confiabilidad | Confiabilidad Compuesta | Validez Convergente | Validez Discriminante |
|-------------------------|------------------------------|------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Personalidad | Neuroticismo | 0.95 | 0.90 | 0.98 | 0.91 | 0.95 > -0.12 |
| | Extraversión | 0.95 | 0.90 | | | |
| | Apertura a Experiencias | 0.96 | 0.92 | | | |
| | Agradabilidad | 0.96 | 0.92 | | | |
| | Responsabilidad | 0.93 | 0.86 | | | |
| I E (1er Modelo) | Percepción de Emociones | 0.46 | 0.21 | 0.81 | 0.68 | 0.83 > -0.12 |
| | Pensamiento Facilitador | 0.58 | 0.34 | | | |
| | Entender Emociones | 0.88 | 0.77 | | | |

Para el segundo análisis, se tomó en cuenta las cinco variables observables de la personalidad, y la inteligencia emocional experiencial y la inteligencia emocional estratégica. Con respecto de la personalidad, se observó que sus variables observables cumplen con el criterio de consistencia interna, ya que sus indicadores de confiabilidad son mayores que 0.70; así mismo cumple con el criterio de confiabilidad compuesta, ya que la variable latente presenta un valor de 0.98 el cuál es mayor a 0.70; de igual forma cumple con el criterio de validez convergente, ya que 0.91 es mayor a 0.50; finalmente cumple con el criterio de validez discriminante, dado que 0.95 (raíz cuadrada de la varianza) es mayor a la correlación entre variables latentes de -0.12. Con respecto de la inteligencia emocional, se observó que la variable observable inteligencia emocional estratégica no cumple con el criterio de consistencia interna ya que su indicador de confiabilidad es menor a 0.70. Sin embargo, cumple con el criterio de confiabilidad compuesta de la variable latente con un valor de 0.81 el cual es mayor a 0.70; también cumple con el criterio de validez convergente ya que se obtuvo un valor de 0.68 el cual es mayor a 0.50. Finalmente la variable latente cumple con la

validez discriminante, ya que la raíz cuadrada de la varianza promedio extraída de 0.82 es mayor a la correlación entre variables latentes de -0.12 (Tabla 3).

Tabla 3

Confiabilidad y Validez del 2do Modelo (Figura 2)

| Variable Latente | Variabes Observables | Cargas externas | Indicador de confiabilidad | Confiabilidad Compuesta | Validez Convergente | Validez Discriminante |
|------------------------|-------------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------|
| Personalidad | Neuroticismo | 0.95 | 0.90 | 0.98 | 0.91 | 0.95 > -0.12 |
| | Extraversión | 0.95 | 0.90 | | | |
| | Apertura a Experiencias | 0.96 | 0.92 | | | |
| | Agradabilidad | 0.96 | 0.92 | | | |
| | Responsabilidad | 0.93 | 0.86 | | | |
| Inteligencia Emocional | IE Experiencial | 0.86 | 0.74 | 0.81 | 0.68 | 0.82 > -0.12 |
| | IE Estratégica | 0.79 | 0.62 | | | |

Para el tercer análisis se tomó en cuenta las cinco variables de la personalidad y la inteligencia emocional total. Con respecto de la personalidad, se observó que sus variables observables cumplen con el criterio de consistencia interna, ya que sus indicadores de confiabilidad son mayores que 0.70. Asimismo, cumple con el criterio de confiabilidad compuesta, ya que la variable latente presenta un valor de 0.98 el cuál es mayor a 0.70; de igual forma cumple con el criterio de validez convergente, ya que 0.91 es mayor a 0.50. Finalmente cumple con el criterio de validez discriminante, dado que 0.95 (raíz cuadrada de la varianza) es mayor a la correlación entre variables latentes de -0.12. Con respecto de la inteligencia emocional, se observó que la inteligencia emocional total cumple con el criterio de consistencia interna con un valor de 1 el cual es mayor a 0.70. Así mismo cumple con el criterio de la validez convergente ya que se obtuvo un valor de 1 el cual es mayor a 0.50. Finalmente la variable latente cumple con la validez discriminante, ya que la raíz cuadrada de la varianza promedio extraída de 1 es mayor a la correlación entre variables latentes -0.12 (ver Tabla 4).

Tabla 4

Confiabilidad y Validez del 3er Modelo (Figura 3)

| Variable Latente | Variabes Observables | Cargas externas | Indicador de confiabilidad | Confiabilidad Compuesta | Validez Convergente | Validez Discriminante |
|------------------------|------------------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------|
| Personalidad | Neuroticismo | 0.95 | 0.90 | 0.98 | 0.91 | 0.95>-0.12 |
| | Extraversión | 0.95 | 0.90 | | | |
| | Apertura a Experiencias | 0.96 | 0.92 | | | |
| | Agradabilidad | 0.96 | 0.92 | | | |
| | Responsabilidad | 0.93 | 0.86 | | | |
| Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional Total | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1>-0.12 |

4.4 Modelo Estructural

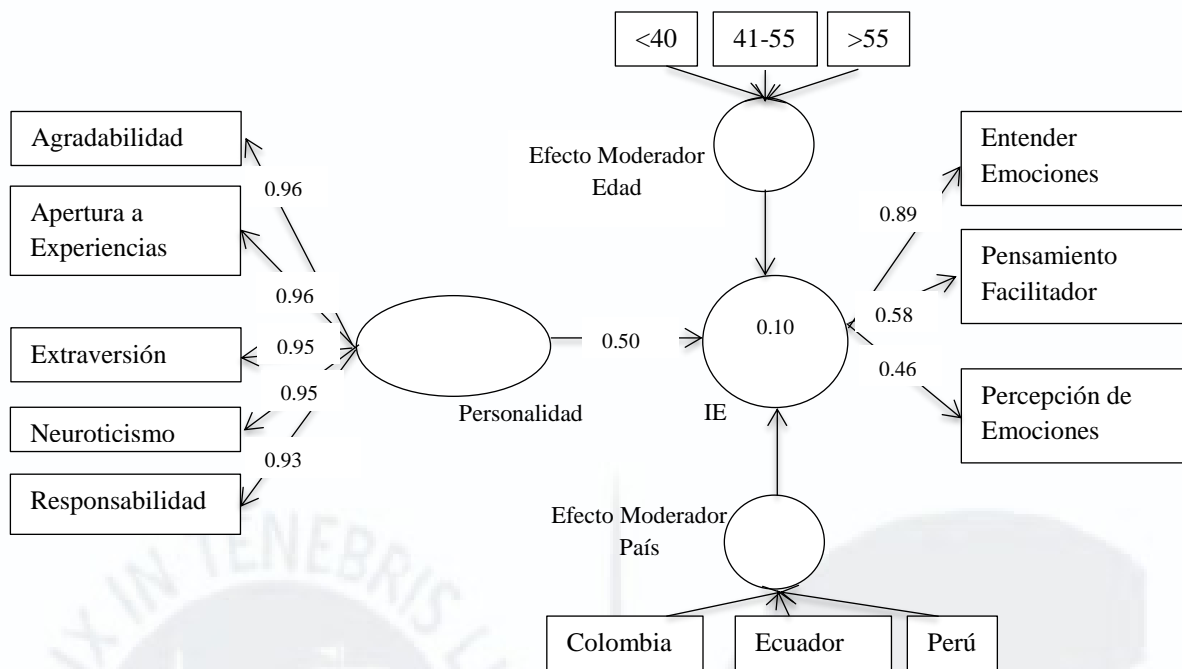
Una vez confirmado que las medidas de los constructos son confiables y válidas, el siguiente paso consiste en la evaluación del modelo estructural. Este análisis implica examinar las capacidades predictivas del modelo. Para este análisis se realizaron los siguientes pasos: (a) evaluar el modelo estructural para determinar problemas de colinealidad, (b) evaluar la importancia y relevancia de las relaciones del modelo estructural (c) evaluar el poder explicativo del modelo con el estadístico R^2 , (d) evaluar el poder explicativo mediante el cálculo del tamaño del efecto f^2 , (e) evaluar la relevancia predictiva del modelo con el estadístico Q^2 , y (f) evaluar el tamaño del efecto predictivo con el estadístico q^2 (Hair et al., 2019).

Para determinar problemas de colinealidad se aplica las mismas medidas que para la evaluación de modelos de medición formativos, se examina cada constructo predictor por separado para cada sub parte del modelo estructural. Luego, se evalúan los coeficientes de trayectoria para el modelo estructural, los que representan las relaciones hipotéticas entre los constructos, los coeficientes de trayectoria cercanos a +1 representan una fuerte relación estadísticamente significativa positiva (predicción entre constructos). Viceversa para valores negativos cercanos a -1. Cuanto más se acerquen los coeficientes a 0, las relaciones son más débiles (Hair et al., 2017). Luego, para evaluar la estructura del modelo, se analiza el coeficiente de determinación R^2 . Este coeficiente mide el poder predictivo del modelo y representa la cantidad de varianza en el constructo endógeno explicado por el constructo exógeno. El valor R^2 varía de 0 a 1. Valores de 0.75, 0.50 y 0.25 para las variables latentes

endógenas puede describirse como un poder predictivo sustancial, moderado o débil respectivamente (Hair et al., 2017). Después de evaluar el R^2 de los constructos endógenos, se evalúa el tamaño del efecto f^2 que permite evaluar la contribución de un constructo exógeno al R^2 de una variable latente endógena. Este valor muestra el poder explicativo del modelo. Valores de f^2 de 0.02, 0.15 y 0.35, respectivamente, representan un poder explicativo pequeños, medianos y grandes del modelo (Hair et al., 2017). Valores de f^2 inferiores a 0.02 indican que no hay efecto. El valor Q^2 indica la relevancia predictiva del constructo exógeno sobre el constructo endógeno, para calcularlo se usa el procedimiento blindfolding (Hair et al., 2017), el cuál sirve para obtener medidas de redundancia validadas para el constructo endógeno. Los valores mayores a cero indican que el constructo exógeno tiene relevancia predictiva para el constructo endógeno (Hair et al., 2017). Con respecto del tamaño del efecto predictivo q^2 sobre el Q^2 , este cumple el mismo rol que el tamaño del efecto de f^2 para evaluar los valores de R^2 (Hair et al., 2017). El tamaño del efecto q^2 permite evaluar la contribución del constructo exógeno al valor Q^2 de una variable latente endógena. Valores de 0.02, 0.15 y 0.35, respectivamente, indican que un constructo exógeno tiene una relevancia predictiva pequeña, mediana o grande para un determinado constructo endógeno (Hair et al., 2019). Como primer análisis, la Figura 8 muestra los coeficientes de trayectoria y los valores R^2 para el primer modelo.

Figura 8

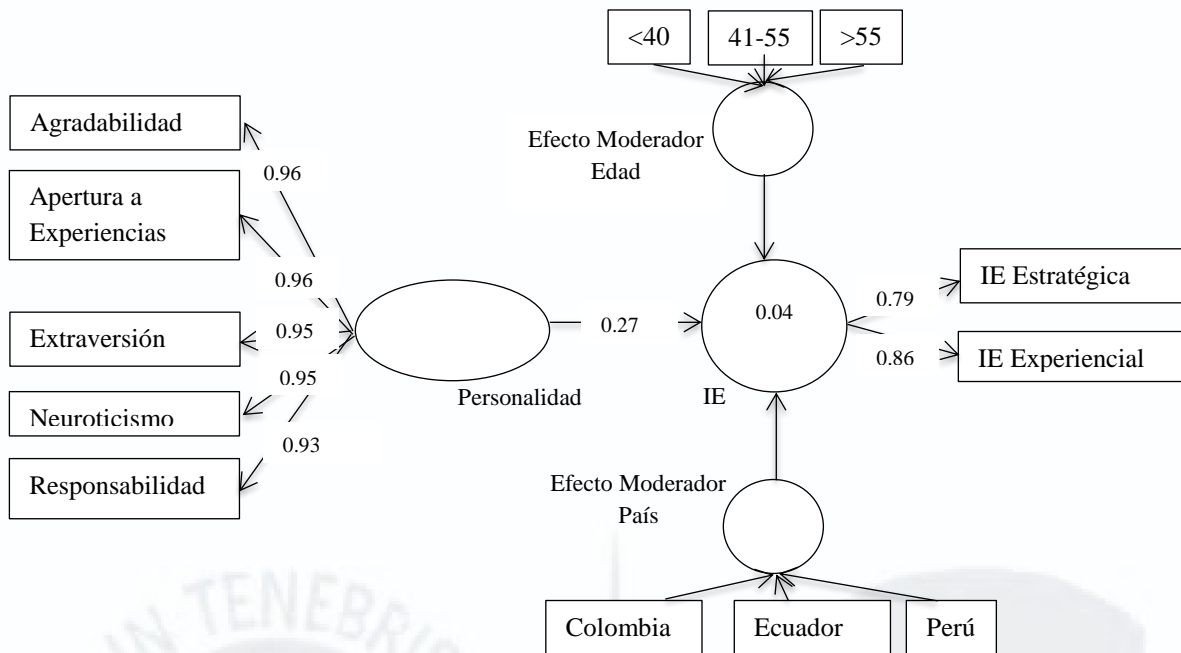
Coefficientes de Trayectoria y R^2 para el Primer Modelo (Figura 1) y la Moderación de la Edad y el País



Como se puede observar, este primer modelo presenta un coeficiente de trayectoria de 0.50, el cual muestra una relación estadísticamente significativa positiva (predicción entre constructos). Por otro lado; con respecto al valor de 0.1 para el R^2 nos indica un débil poder predictivo de la personalidad sobre el constructo endógeno de la inteligencia emocional. A continuación, se presenta la Figura 9 que muestra los coeficientes de trayectoria y los valores R^2 para el segundo modelo.

Figura 9

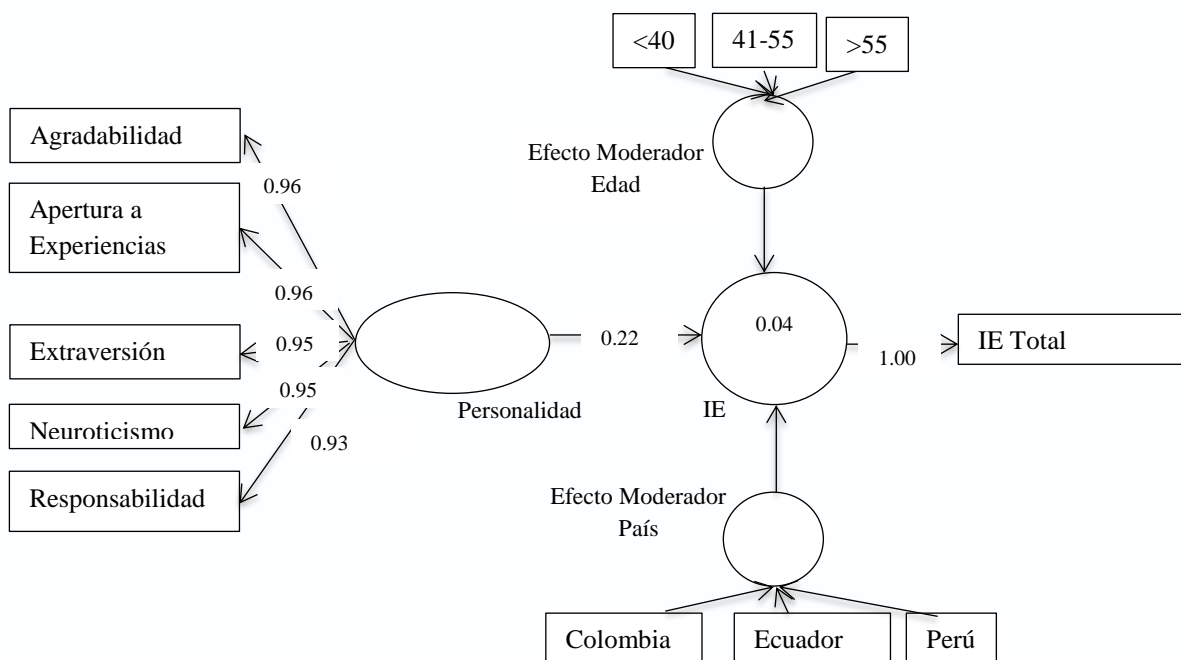
Coefficientes de Trayectoria y R^2 para el Segundo Modelo (Figura 2) y la Moderación de la Edad y el País



Como se puede observar, el segundo modelo presenta un coeficiente de trayectoria de 0.27, el cual muestra una baja relación estadísticamente significativa positiva (predicción entre constructos); con respecto al valor de 0.04 para el R^2 nos indica un débil poder predictivo de la personalidad sobre el constructo endógeno de la inteligencia emocional. A continuación, se presenta la Figura 10 que muestra los coeficientes de trayectoria y los valores R^2 para el tercer modelo.

Figura 10

Coefficientes de Trayectoria y R^2 para el Tercer Modelo (Figura 3) y la Moderación de la Edad y el País



Como se puede observar, el tercer modelo presenta un coeficiente de trayectoria de 0.22, el cual muestra una baja relación estadísticamente significativa positiva (predicción entre constructos); con respecto al valor de 0.04 para el R^2 nos indica un débil poder predictivo de la personalidad sobre el constructo endógeno de la inteligencia emocional.

Con respecto de los efectos moderadores de edad y país de origen, se utilizó el enfoque de dos etapas tomando en cuenta que el constructo exógeno de la personalidad y el constructo endógeno de la inteligencia emocional son reflectivos. Hair, Hult, Ringle y Sarstedt (2017) afirmaron que en la mayoría de los entornos, los investigadores eligen un nivel de significancia del 5%, lo que implica que el *p-value* debe ser menor que 0,05 para que el efecto moderador considerado sea significativo, sin embargo niveles de significancia del 10% son también aceptados, lo que implica que el *p-value* podría ser considerado para valores menores a 0.1. La Tabla 5 muestra los efectos moderadores de edad y país para los tres modelos.

Tabla 5

Efectos Moderadores para los Tres Modelos

| N=113 | 1er modelo | 2do modelo | 3er modelo |
|----------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional |
| p (<40 años) | 0.77 | 0.16 | 0.13 |
| p (41-55 años) | 0.19 | 0.17 | 0.14 |
| p (>55 años) | 0.04 | 0.91 | 0.74 |
| p (Colombia) | 0.17 | 0.20 | 0.12 |
| p (Ecuador) | 0.25 | 0.52 | 0.52 |
| p (Perú) | 0.01 | 0.04 | 0.02 |

Con respecto de los efectos moderadores, se observa un efecto moderador significativo para el grupo etario mayores a 55 años y provenientes de Perú. Lo que significa que para estos dos grupos, el nivel de significancia con respecto de la correlación entre la personalidad e inteligencia emocional es mayor. A continuación, se expone el modelo de predicción y de ajuste.

Si bien PLS-SEM se diseñó originalmente con fines de predicción, la investigación ha buscado ampliar sus capacidades para la prueba de teorías mediante el desarrollo de medidas de ajuste de modelos. Los índices de ajuste del modelo permiten juzgar qué tan bien se ajusta la estructura del modelo hipotético a los datos empíricos y, por lo tanto, ayudan a identificar las especificaciones incorrectas del modelo (Hair et al., 2017). El SRMR se define como la raíz cuadrada de la discrepancia entre las correlaciones observadas y las correlaciones implícitas del modelo. Debido a que el SRMR es una medida absoluta de ajuste, un valor de cero indica un ajuste perfecto. Un valor inferior a 0.08 generalmente se considera un buen ajuste (Hair et al., 2017). Como medida alternativa de ajuste del modelo, los investigadores pueden utilizar la covarianza residual media cuadrática (RMSteta), que sigue la misma lógica que SRMR pero se basa en covarianzas. Los resultados de la simulación inicial sugieren un valor umbral (conservador) para RMSteta de 0.12. Es decir, los valores de RMSteta por debajo de 0,12 indican un modelo de buen ajuste, mientras que los valores más altos indican una falta de ajuste (Hair et al., 2017). A continuación, se presenta la Tabla 6 que muestra la relevancia predictiva y el modelo de ajuste.

Tabla 6

Relevancia Predictiva y Modelo de Ajuste

| Variable Latentes | Personalidad → IE | | |
|-------------------|-------------------|------------|------------|
| | Análisis 1 | Análisis 2 | Análisis 3 |
| R ² | 0.10 | 0.04 | 0.04 |
| f ² | 0.03 | 0.01 | 0.01 |
| Q ² | -0.01 | -0.06 | -0.08 |
| q ² | -0.01 | -0.05 | -0.07 |
| SRMR | 0.12 | 0.13 | 0.14 |
| RMS Theta | 0.31 | 0.33 | 0.34 |

En la Tabla 6 se observa una relevancia predictiva pequeña de la variable exógena personalidad sobre la variable endógena inteligencia emocional ya que se obtuvieron datos menores a 0.02 para el f² y q². Sin embargo, tomando en cuenta que se tiene solo una variable

exógena, este procedimiento no es relevante, ya que se necesitaría de dos o más variables exógenas para realizar este análisis (Hair et al., 2017).

4.5 Pruebas de Hipótesis

Para aceptar o rechazar la hipótesis planteada en la investigación entre las variables latentes de personalidad e inteligencia emocional, se realizó el procedimiento de *bootstrapping*, el cual dio como resultado el *p-value*. Este valor es explicado en el acápite 4.4 de la presente investigación. La Tabla 7 muestra el resultado de este análisis.

Tabla 7

Análisis del p-value entre la Personalidad e Inteligencia Emocional

| N=113 | 1er modelo | 2do modelo | 3er modelo |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|
| | Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional |
| Personalidad (<i>p-value</i>) | 0.03 | 0.29 | 0.22 |

Como se observa en la Tabla 7 el único modelo que presenta un *p-value* aceptado es el análisis 1 con un nivel significancia menor a 0.05, lo que significa que la hipótesis general del primer modelo es aceptada. Por el contrario, los resultados obtenidos en el segundo y tercer modelo no son estadísticamente significativos, debido a que se obtienen un *p-value* mayor a 0.05, rechazando las hipótesis respectivas.

4.6 Relaciones entre Variables

Las correlaciones entre dos variables pueden ser positiva o negativa; cuando una aumenta, la otra aumenta: correlación positiva; cuando una aumenta, la otra disminuye: correlación negativa. La relación también puede no existir (correlación estadísticamente nula). Los siguientes son los niveles de correlación aceptados estadísticamente: correlación nula para el valor de cero, correlación muy baja para valores entre 0.0 y 0.2, correlación baja para valores entre 0.2 y 0.4, correlación moderada para valores entre 0.4 y 0.6, correlación alta para valores entre 0.6 y 0.8, correlación muy alta para valores entre 0.8 y 1.0 y

finalmente correlación perfecta para el valor de 1 (Rowntree, Chiappa, & Montoya, 1984). La Tabla 8 muestra la correlación entre las variables latentes para los tres modelos.

Tabla 8

Correlación entre la Personalidad e Inteligencia Emocional

| N=113 | 1er modelo | 2do modelo | 3er modelo |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|
| | Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional |
| Personalidad (Coeficiente de trayectoria) | 0.50 | 0.27 | 0.22 |

Con respecto del grado de correlación, el resultado del primer modelo muestra un grado de correlación moderada, mientras que los resultados para el segundo y tercer modelo muestran grados de correlaciones bajas entre las variables latentes.

Para hallar el grado de correlación de las variables observables, se analizó la matriz de correlación estimada del modelo analizado. La Tabla 9 muestra los resultados de las correlaciones entre las variables observables para los tres análisis desarrollados.

Tabla 9

Correlación entre las Variables Observables de la Personalidad e Inteligencia Emocional

| N=113 | 1er modelo | | | 2do modelo | | 3er modelo |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------|-----------------|----------------|------------|
| | Percepción de Emociones | Pensamiento Facilitador | Entender Emociones | IE Experiencial | IE Estratégica | IE total |
| Neuroticismo | -0.09 | -0.12 | -0.18 | -0.10 | -0.09 | -0.12 |
| Extraversión | -0.09 | -0.12 | -0.18 | -0.10 | -0.09 | -0.12 |
| Apertura a Experiencias | -0.10 | -0.12 | -0.18 | -0.10 | -0.09 | -0.12 |
| Agradabilidad | -0.10 | -0.12 | -0.18 | -0.10 | -0.09 | -0.12 |
| Responsabilidad | -0.09 | -0.12 | -0.18 | -0.10 | -0.09 | -0.12 |

Relación entre los rasgos de personalidad e inteligencia emocional. La relación entre estas dos variables latentes es moderada estadísticamente significativa ya que se observa un *p-value* menor 0.05 (Tabla 7). Por otro lado se concluye que el grupo etario mayores a 50 años y el grupo procedentes de Perú tienen un efecto moderador significativo sobre dicha relación (Tabla 5).

Seguidamente, las respuestas de las preguntas específicas correspondientes al primer análisis son detalladas:

Relación entre la extraversión y la percepción de emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.09, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la extraversión y pensamiento facilitador. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la extraversión y el entender emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.18, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la agradabilidad y la percepción de emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la agradabilidad y pensamiento facilitador. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la agradabilidad y el entender emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.18, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la responsabilidad y la percepción de emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.09, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la responsabilidad y pensamiento facilitador. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la responsabilidad y el entender emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.18, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre el neuroticismo y la percepción de emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.09, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre el neuroticismo y pensamiento facilitador. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre el neuroticismo y el entender emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.18, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la apertura a experiencias y la percepción de emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la apertura a experiencias y pensamiento facilitador. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la apertura a experiencias y el entender emociones. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.18, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

A continuación, las respuestas de las preguntas específicas correspondientes al segundo análisis son detalladas:

Relación entre la extraversión y la inteligencia emocional experiencial. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la extraversión y la inteligencia emocional estratégica. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la agradabilidad y la inteligencia emocional experiencial. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la agradabilidad y la inteligencia emocional estratégica. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la responsabilidad y la inteligencia emocional experiencial. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la responsabilidad y la inteligencia emocional estratégica. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre el neuroticismo y la inteligencia emocional experiencial. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre el neuroticismo y la inteligencia emocional estratégica. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional experiencial.

La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.10, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional estratégica. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Finalmente, las respuestas de las preguntas específicas correspondientes al tercer análisis son detalladas:

Relación entre la extraversión y la inteligencia emocional total. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la agradabilidad y la inteligencia emocional total. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la responsabilidad y la inteligencia emocional total. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre el neuroticismo y la inteligencia emocional total. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

Relación entre la apertura a experiencias y la inteligencia emocional total. La correlación entre estas dos variables es muy baja ya que se obtuvo el valor de -0.12, el signo negativo nos da a entender que cuando una variable aumenta la otra disminuye.

4.7 Discusión

A continuación, se comparan los resultados obtenidos con la revisión de literatura y las hipótesis propuestas, primeramente se analizarán los resultados de las correlaciones entre las variables latentes de la personalidad e inteligencia emocional, para luego analizar las correlaciones entre las variables observables de los dos constructos mencionados.

Con respecto al grado de correlación entre las variables latentes, se obtuvo un grado de correlación estadísticamente moderada entre la personalidad y la inteligencia emocional para el primer modelo, mientras que los resultados para el segundo y tercer modelo muestran grados de correlaciones bajas entre estas variables. Con respecto de la revisión de literatura, Athota, O'Connor y Jackson en 2009 encontraron que la inteligencia emocional se convierte en un predictor significativo de los rasgos de personalidad, para este fin usaron el Inventario de Personalidad, Personality Item Pool (IPIP) por Goldberg (2006), y la prueba de inteligencia emocional The Schutte Self-Report Emotional Intelligence Test SSEIT (1998). Nawal y Muhammad en 2017 usando la Escala de inteligencia Schutte (SEIS) desarrollado por Schutte (1998) y el inventario de los cinco grandes (BFI) desarrollado por Benet-Martínez y John (1998) encontraron que tres de los rasgos de personalidad: extraversión, empatía y apertura a experiencias emergieron como predictores significativos de la inteligencia emocional. Comparando los resultados de la presente investigación y la revisión de literatura, se tiene que las relaciones encontradas en la revisión de literatura no son soportadas por los resultados de la presente investigación; por consiguiente las hipótesis de los dos últimos modelos que relacionan las variables latentes son rechazadas.

En relación a las variables observables, en la presenta investigación se encontró un grado de correlación muy baja entre las subvariables de la personalidad (extraversión, agradabilidad, apertura a experiencias, y responsabilidad) y las subvariables de la inteligencia emocional (percepción de emociones, pensamiento facilitador, entender emociones, inteligencia emocional estratégica, inteligencia emocional experiencial y la inteligencia

emocional total). Con respecto de la revisión de literatura se tiene que Nikolaou, Tsaousis y Vakola (2004) encontraron una correlación significativamente positiva entre extraversión, agradabilidad y responsabilidad con todas las sub variables de la inteligencia emocional (entender emociones, pensamiento facilitador, manejo de emociones y percepción de emociones), los autores usaron el inventario de personalidad (TPQue5) y la escala de inteligencia emocional (EIS). Ghiabi y Besharat (2011) encontraron una correlación significativamente positiva entre extraversión, apertura a experiencias, agradabilidad y responsabilidad con las sub variables de la inteligencia emocional (entender emociones, pensamiento facilitador, manejo de emociones y percepción de emociones), para la investigación usaron el inventario de personalidad (NEO PI-R) y la escala de inteligencia emocional (EIS). Luego de comparar los resultados de la presente investigación y la revisión de literatura, se tiene que las relaciones encontradas en la revisión de literatura no son soportadas por los resultados de la presente investigación.

Con respecto de la variable observable neuroticismo de la variable latente de la personalidad, los resultados de la presente investigación nos indican un grado de correlación muy baja con las variables observables de la inteligencia emocional consideradas en la presente investigación. Con respecto de la revisión de literatura se tiene que Saklofske, Austin, Rohr, y Andrews (2007) investigaron las asociaciones de la personalidad y la inteligencia emocional (IE) autoinformada, encontraron que la subvariable neuroticismo tiene una relación significativamente negativa con las variables inteligencia emocional total, inteligencia emocional intrapersonal e inteligencia emocional interpersonal; los instrumentos utilizados fueron los minimarcadores de personalidad y la escala forma corta Bar-On (EQ-i: S). Las variables de la inteligencia emocional en este estudio serían equivalentes a las seis variables de la inteligencia emocional de la presente investigación (percepción de emociones, pensamiento facilitador, entender emociones, inteligencia emocional experiencial,

inteligencia emocional estratégica y la inteligencia emocional total). Finalmente, se tiene que las relaciones encontradas en la revisión de literatura para las variables descritas en este párrafo no son soportadas por los resultados de la presente investigación.

Estos hallazgos podrían ser debido a que los integrantes de la muestra podrían haber presentado cuadros de estrés, difíciles de afrontar, las cuales podrían alterar su humor, capacidades de controlar su estabilidad emocional, y facultades de razonamiento y empatía. Krueger et al., (2009) relacionaron la empatía con las variables observables de la inteligencia emocional: pensamiento facilitador y percepción de emociones.

4.8 Resumen

El presente capítulo presentó los resultados provenientes del análisis estadístico de los datos. Primeramente se describió la muestra, donde se encontró que el grupo de género dominante era el masculino, el grupo dominante etario era el de 35 a 50 años, y el grupo dominante de origen tenía como país de origen Perú. En segundo lugar se analizó los datos mediante la estadística descriptiva para ver la normalidad de los mismos, se analizó los coeficientes de curtosis y simetría y se encontró que todos los datos obtenidos para las diferentes variables, no tenían una distribución normal a excepción de las variables pensamiento facilitador, inteligencia emocional experiencial y la inteligencia emocional estratégica.

Posteriormente, se prosiguió con el análisis de validez y confiabilidad de los instrumentos, utilizando el software SMART PLS. Para este fin se analizó en primer lugar las variables de personalidad e inteligencia emocional como variables latentes, y como variables observables a los cinco grandes rasgos de la personalidad (agradabilidad, apertura a experiencias, extraversión, neuroticismo y responsabilidad) y las variables de la inteligencia emocional (percepción de emociones, pensamiento facilitador y entender emociones). El resultado de este primer análisis dio como válidos los instrumentos de la personalidad e

inteligencia emocional. Luego se realizó un segundo análisis incluyendo los cinco grandes rasgos de la personalidad y la inteligencia emocional estratégica y experiencial, finalmente se realizó un tercer análisis incluyendo las cinco variables de la personalidad y la variable inteligencia emocional total, probándose la validez y confiabilidad de ambos instrumentos.

Luego se analizó el modelo estructural para encontrar las correlaciones entre la variable exógena personalidad y la variable endógena inteligencia emocional, el cual arrojó un moderado grado de correlación estadísticamente significativo para el primer modelo. Posteriormente al realizar el análisis de los efectos moderadores de edad y país se obtuvo un efecto moderador significativo para el grupo etario de 55 años a más y procedentes de Perú. Finalmente, se encontró un grado de correlación moderado entre las variables latentes personalidad e inteligencia emocional para el primer modelo, por lo que se acepta la hipótesis en este modelo. Para el segundo y tercer modelo se encontró un grado de correlación baja entre estas variables, por lo que se rechazaron las hipótesis de estos modelos. Con respecto de las variables observables no se encontró un grado de correlación significativa.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

La presente investigación fue el primer intento en examinar la relación entre los constructos personalidad e inteligencia emocional, con instrumentos utilizados en repetidas ocasiones por investigadores en otras partes del mundo diferentes a América del Sur. Además los países de origen de la muestra: Perú, Colombia y Ecuador poseen similar cultura, por lo que los resultados son similares.

La hipótesis planteada del primero modelo, la cual indica que la personalidad está positivamente relacionada con la inteligencia emocional en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos, que considera las variables observables extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo, apertura a experiencias, percepción de emociones, pensamiento facilitador y entender emociones; fue aceptada dado que se obtuvo un nivel de significancia *p-value* menor a 0.05.

La hipótesis planteada del segundo modelo, la cual indica que la personalidad está positivamente relacionada con la inteligencia emocional en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos, que considera las variables observables extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo, apertura a experiencias, inteligencia emocional experiencial e inteligencia emocional estratégica; fue rechazada dado que se obtuvo un nivel de significancia *p-value* mayor a 0.05.

La hipótesis planteada del tercer modelo, la cual indica que la personalidad está positivamente relacionada con la inteligencia emocional en los ejecutivos empresariales latinoamericanos de mandos medios y altos, que considera las variables observables extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo, apertura a experiencias y la inteligencia emocional total; fue rechazada dado que se obtuvo un nivel de significancia *p-value* mayor a 0.05.

Con respecto a las variables observables, no se encontró una correlación estadísticamente significativa entre los indicadores de la personalidad: extraversión, agradabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a la experiencia; y los indicadores de la inteligencia emocional: percepción de emociones, pensamiento facilitador, entender emociones, inteligencia emocional experiencial e inteligencia emocional estratégica.

Por otro lado en relación al análisis del modelo estructural del primer modelo; se encontró que la variable exógena personalidad tuvo un débil poder predictivo sobre la variable endógena inteligencia emocional, dado que se obtuvo un valor R² de 10%.

Tanto para el segundo modelo como para el tercer modelo, se encontró un valor R² de 4%. Lo que significó que la variable exógena personalidad tuvo un débil poder predictivo sobre la variable endógena inteligencia emocional, al igual que con el primer modelo.

Con respecto de los efectos moderadores, se encontró que el grupo etario de 55 años a más, y el grupo proveniente de Perú tienen un efecto moderador significativo para la correlación personalidad e inteligencia emocional en el primer modelo.

5.2 Implicancias

5.2.1 Implicancias teóricas

Sobre la base de los resultados obtenidos de la presente investigación se nombran las siguientes implicancias académicas y prácticas, es así que desde un punto de vista académico esta investigación ha permitido que:

Un marco conceptual de las variables personalidad e inteligencia emocional fue desarrollado a partir de la revisión de literatura, pasando por un análisis de las teorías e instrumentos de medición para estas dos variables, observándose que la mayoría de estas investigaciones fueron realizadas en países desarrollados. Siendo esta investigación la primera de este tipo desarrollada en Latinoamérica.

Se validó empíricamente los instrumentos: Inventario de Personalidad [NEO-PI-R] de Costa y McCrae (2008); y la Prueba de Inteligencia Emocional Mayer-Salovey-Caruso (MSCEIT) (Mayer et al., 2002). Este último instrumento mostró baja validez y confiabilidad, lo que implica que en futuras investigaciones se podría utilizar este instrumento más seguido para verificar su validez y confiabilidad.

Los antecedentes de las investigaciones que relacionaron las variables de la personalidad e inteligencia emocional en diferentes contextos y en diferentes ubicaciones geográficas fueron identificados; lo que permitió poder examinar similitudes y diferencias con otros países ya sea de Europa, América del Norte y Asia.

5.2.2 Implicancias prácticas

En cuanto a las implicancias prácticas, se tiene que:

La revisión conceptual de los constructos de personalidad e inteligencia emocional, podría servir de guía a directivos de diferentes organizaciones para identificar los rasgos de la personalidad y ser más eficientes en el proceso de contratación y ubicación adecuada de los colaboradores en cada puesto de trabajo.

5.3 Recomendaciones

5.3.1 Recomendaciones prácticas.

Las organizaciones deberán:

Identificar los rasgos de la personalidad para ser más eficientes en el proceso de contratación y ubicación adecuada de los colaboradores en cada puesto de trabajo. Durante el proceso de selección, los candidatos deberán tomar test de personalidad NEO PI Revisado, si se encuentra candidatos con alto grado de neuroticismo, estos deberán de ser desarrollados en habilidades emocionales.

Llevar a cabo pruebas de personalidad y de inteligencia emocional a los colaboradores, para realizar un plan de desarrollo de habilidades emocionales. Este plan incluye entre otros, los siguientes pasos:

- Capacitar al líder de cada equipo en habilidades emocionales, después de este proceso, este líder además de tener las habilidades emocionales desarrolladas, deberá tener como cualidades la comunicación efectiva, conciencia social, capacidad de resolución de conflictos, y capacidad de escucha activa. Además deberá tener un alto grado del rasgo de responsabilidad para evitar dar excusas. El líder deberá llevar a cabo las siguientes tareas
- Identificar las fortalezas y debilidades de los miembros del equipo a desarrollar, se deberá conocer además de los rasgos de personalidad y estatus del desarrollo de habilidades emocionales, las motivaciones intrínsecas para el logro de objetivos.
- Establecer lineamientos iniciales, el líder del equipo deberá capacitar y desarrollar en los colaboradores, los valores de la empresa. Los colaboradores deberán internalizar los valores de la organización para así tener comportamientos esperados dentro de su equipo.
- Desarrollar al equipo, el líder deberá explicar claramente el propósito de cada trabajador en la organización y tener una clara delimitación de sus funciones, relacionando la visión y misión de la organización resaltando la importancia del aporte individual de cada colaborador en el logro de objetivos de la organización.
- Planificar el trabajo, el líder deberá establecer horarios de trabajo y entregables por parte de los colaboradores. Los entregables deberán ser explicados en detalle y el momento de ser entregados, el líder dará una retroalimentación basada en el entregable más no en el trabajador.

- Promover la comunicación abierta entre los miembros del equipo, el líder promoverá la participación de todos los miembros del equipo en todo momento, inclusive en las etapas de planificación. Además promoverá una comunicación asertiva y escucha activa entre los colaboradores, estableciendo reglas para las reuniones del equipo.
- Realizar una retroalimentación efectiva, los colaboradores recibirán una retroalimentación en base no solamente a su cumplimiento laboral, sino también al desarrollo de habilidades emocionales, los colaboradores tomarán un test de inteligencia emocional dos veces al año para medir los progresos.

Establecer políticas de ascensos e incentivos mediante la evaluación del desarrollo de habilidades emocionales, midiendo los rasgos de la personalidad como mediano poder predictivo de la inteligencia emocional. Esta actividad incluiría lo siguiente:

- Realizar la descripción de puestos a nivel de toda la organización, además de incluir las aptitudes técnicas y académicas necesarias, esta descripción especificará las habilidades emocionales necesarias para el desempeño de cada puesto.
- Implementar un procedimiento de recompensas en base al desarrollo de habilidades emocionales, teniendo como base la medición semestral de las competencias emocionales.

5.3.2 Recomendaciones teóricas.

El estudio de los dominios de la personalidad y la inteligencia emocional, ha estado en permanente discusión. La actual coyuntura, exige que se amplíen investigaciones de la inteligencia emocional en diferentes culturas, para poder examinar similitudes y diferencias con otros países ya sea de Europa, América del Norte y Asia.

Realizar estudios para encontrar el grado de correlación entre los constructos de la personalidad y la inteligencia emocional, pero medida a lo largo de un período de tiempo para

observar el desarrollo de habilidades emocionales en el tiempo de acuerdo a los rasgos de personalidad del individuo.

Validar empíricamente los modelos teóricos de los cinco factores de la personalidad de Costa y McCrae de 1990, y de inteligencia emocional de Mayer et al., (2016) en otros ámbitos socioculturales.



Referencias

- Abdollahib, H., Dehghanana, H., & Rezaeic, M. (2014). A study on effect of big five personality traits on emotional intelligence. *Management Science Letters* 4 (2014) 1279–1284.
- Abdullah, S., Fuziah, M., Mohamad, N., & Noor, Z. (2013). Assessing the Emotional Intelligence Profile of Public Librarians in Malaysia: Descriptive Analysis. *Library Philosophy and Practice (e-journal)*. Paper 1047.
- Aghamohammadi, M., & Asgari, S. (2016). The Relationship Between Personality Characteristics and Emotional Intelligence and Academic Performance at the Students of Medical Sciences the Alborz Province. *Biomed Pharmacol J*; 9(2).
- Akhilesh, K., & Goyal, A. (2007). Interplay among innovativeness, cognitive intelligence, emotional intelligence and social capital of work teams. *Team Performance Management*, 13(7), 206-226.
- Alghamdi, N., Aslam, M., & Khan, K. (2017). Personality traits as predictor of emotional intelligence among the university teachers as advisors. *Education Research International*, 2017.
- Ather, M., & Bano, M. (2013). Emotional Intelligence and Personality Traits among University Teachers: Relationship and Gender Differences. *International Journal of Business and Social Science*, 4(17), 253-259.
- Athota, V., Jackson, C., & O'Connor, P. (2009). The role of emotional intelligence and personality in moral reasoning. *Australian Academic Press*.
- Bacon, L. (1999). Using LISREL and PLS to Measure Customer Satisfaction, *Sawtooth Software Conference, Proceedings*, La Jolla, California, Feb 2-5, 305-306.

- Bagozzi, R. P., and Yi, Y., 1988. On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94. doi <http://dx.doi.org/10.1007/BF02723327>
- Barbaranelli, C.; Caprara, G. & Rabasca, A. (1998). *Manuale dl BFQ-C. Big Five Questionnaire Children*. O.S. Organizzazioni Speciali: Firenzi. (*Traducción y adaptación española por Del Barrio, V; Carrasco, M. & Holgado, P. (2006)*)
- Barbosa, D., Contreras, F., & Espinoza, J. (2009). Personalidad, Inteligencia Emocional y Afectividad en estudiantes universitarios de áreas empresariales. Implicaciones para la formación de líderes. *Perspectivas en Psicología*, Vol. 6, 2010, pp.65-79.
- Bar-On, R. (1997). Emotional Quotient Inventory (EQ-i): A measure of emotional Intelligence. *Toronto: Multi Health Systems*.
- Bar-On, R. & Parker, J. (2000). EQ-i: YV. Baron Emotional Quotient Inventory: Youth Version. *Technical Manual*. New York: MHS.
- Bausseron, E. (2012). Strategic emotional Intelligence: Demystifying and Reconceptualising the EI-Leadership link. pp (12). Australia: University of Queensland Business School.
- Benet, V. & John, O. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 75, pp. 729–750, 1998.
- Bernardes, E., de las Cuevas, C. & Garaigordobil, M. (2011) Inteligencia Emocional y rasgos de Personalidad: Influencia de la edad y el género durante la edad adulta y la vejez. *Boletín de Psicología No, 103* 75-88.
- Bernaudo, J., Di Fabio, A., & Loarer, E. (2013). Emotional intelligence or personality in resistance to change? empirical results in an Italian health care context. *Journal of employment counselling*. December 2014. Volume 51.

- Boustani, H., Danaeefard, H., Delkhah, J. & Khaefelahi, A. (2018). Attraction–Selection–Attrition theory in the public organization: The effects of personality traits on psychological ownership with regard to the mediating role of emotional intelligence. *Iranian Journal of Management Studies*, 11(2), 323-349.
- Brackett, M. & Salovey, P. (2006). Measuring emotional intelligence with the MayerSalovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT). *Psicothema*, 18, 34-41.
- Bradbury, T. y Greaves, J. (2005). The emotional intelligence quick book: Everything you need to know to put your EQ to work. New York: Fireside Rockefeller center.
- Bukhari, R., & Sarwat, J. (2014). Relationship of Emotional Intelligence and the Big Five Personality Dimensions Among University Students. *Pakistan Journal of Psychology*, 45(1).
- Buss, D., & Larsen, R. (2008). Personality Psychology: Domains of knowledge about human nature. *Published by McGraw-Hill, a business unit of The McGraw-Hill Companies, Inc., 1221 Avenue of the Americas, New York, NY, 10020.*
- Caruso, D., Mayer, J.D., & Salovey, P.(2002). Emotional intelligence and emotional leadership. In R.Riggio & S. Murphy & F.J. Pirozzolo (Eds.). *Multiple intelligence and leadership. Mahwah, NJ :Lawrence Erlbaum.*
- Cervone, D., John, O., & Pervin, L. (2005). Personality: Theory and Research (9th ed.) *Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.*
- Chernyshenko, O., Goldberg, L., Stark, S., & Robert, B. (2005). The structure of conscientiousness: An empirical investigation based on seven major personality questionnaires. *Personnel Psychology*, 58: 103-139.
- Contreras, F., Espinoza, J. & Esguerra, G. (2009). Personalidad y afrontamiento en estudiantes universitarios. *Universitas Psychologica*, 8 (2), pp. 311-322.

- Costa, P., & McCrae, R. (1985). *The NEO Personality Inventory Manual*. Odessa: Psychology Assessment Resources.
- Costa, P., & McCrae, R. (1990). *Personality in adulthood*. New York: Guilford Press.
- Costa, P., & McCrae, R. (1992). The five-factor model of personality and its relevance to personality disorders. *Journal of Personality Disorders*, 6(4), 343-359.
- Costa, P., & McCrae, R. (1992). Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI): Professional manual. *Odessa, FL: Psychological Assessment Resources*.
- Costa, P., & McCrae, R. (1994). The Revised NEO Personality Inventory: Manual Supplement for the Spanish Edition. *Odessa, FL: Psychological Assessment Resources*.
- Costa, P., & McCrae, R. (1996). The Five Factor Model of Personality: Theoretical Perspective. *Chapter 5: Empirical and conceptual bases of a personality theory*, 159-181.
- Costa, P., & McCrae, R. (2008). The revised NEO personality inventory (NEO-PI-R). *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment*. 2. 179-198.
- Costa, P., & McCrae, R. (2010). NEO Inventories Professional Manual: NEOPI-3, NEO-FFI-3, NEO PI-R. *USA: Psychological Assessment Resources Inc*.
- Diener, E., & Lucas, R. (2001). International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. *Elsevier Ltd*, 5202-5205. *University of Illinois at Urbana-Champaign, Illinois, USA*
- Espinoza, J. (2016). *Funcionamiento familiar e inteligencia emocional de los adolescentes con bajo rendimiento académico de tres instituciones educativas particulares de Pacasmayo. (Tesis de Licenciatura)*. Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/9787>

- Extremera, N. & Fernández Berrocal, P. (2002) Cuestionario MSCEIT (Versión española 2.0) de Mayer, Salovey y Caruso. Toronto, Canada: Multi-Health Systems Publishers.
- Extremera, N. & Fernández Berrocal, P. (2004) El papel de la inteligencia emocional en el alumnado: evidencias empíricas REDIE. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, vol. 6, núm. 2, 2004.
- Extremera, N., Fernández Berrocal, P., & Ramos, N. (2004). Validity and reliability of the Spanish modified version of the Trait Meta-Mood Scale. *Psychological reports*, 94, 751-755.
- Eysenck, H., & Eysenck, H. (1975). Manual: Cuestionario de Personalidad de Eysenck. (Junior y Adulto) San Diego: Edita.
- Eysenck, G., Eysenck, J., & Barrett, P. (1985). A revised version of the Psychoticism scale. *Personality and Individual Differences*, 6, 21-29.
- Fierro, E. & Martínez, M. (2018). Aplicación de la técnica PLS-SEM en la gestión del conocimiento: un enfoque técnico práctico. *Revista Iberoamericana para la Investigación y Desarrollo Educativo. Volumen 8, número 16, Enero –Junio 2018* .
- Fisher, R. (1930). The moments of the Distribution for normal samples of measures of departures from normality. *Proceedings of the Royal Society, London, Series A*, 130, p.16.
- Flanagan, R., Grehan, P. & Malgady, R. (2011). Successful graduate students: the roles of personality traits and emotional intelligence. *Psychology in the Schools*, Vol. 48(4), 2011.
- Fornell, C. & Larcker, D. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *JMR, Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388. doi <http://dx.doi.org/10.2307/3150980>

Freud, S. (1905). Tres ensayos sobre teoria sexual y otros escritos (actualización 2012).

Alianza Editorial, Buenos Aires, Argentina. Pp 148-207.

Furnham, A. & Petrides, K. (2001). Trait emotional intelligence: psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality, 15*, 425–448.

Gardner, H. (1983). Frames of mind: The theory of multiple intelligences. Basic Books, New York.

Ghasemi, Z. (2017). The relationship between personality traits and emotional intelligence among high school teachers in nourabad mamasani. *Indian Journal of Positive Psychology, 8(1)*, 19-22.

Ghiabi, B., & Besharat, M. (2011). An Investigation of the Relationship between Personality Dimensions and Emotional Intelligence. *Procedia Social and Behavioral Sciences, 30*, 416-420.

Goleman, D. (1998). Working with emotional intelligence. New York: Bantam Books.

Guerrero, Y. (2014). Clima social familiar, inteligencia emocional y rendimiento académico de los alumnos de quinto de secundaria de las instituciones educativas públicas de Ventanilla (Tesis de Maestría). *Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.*

Hair, J., Hult, T., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2017). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM).

Hair, J., Hult, T., Ringle, C., Sarstedt, M., Castillo, J., Cepeda, G., & Roldán, J. (2019). *Manual de Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.

Hamsan, H., Hudani, N. & Redzuan, M. (2012). Inter Relationship between Emotional Intelligence and Personality Trait of Educator Leaders. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. May 2012, Vol. 2, No. 5.*

- Henseler, J., Ringle, C.M, y Sinkovics, R.R (2009). The use de partial least squares path modeling in international marketing. *Advances in International marketing*, 20, 277-320.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6a ed.). México DF, México: *Mc Graw Hill.df*.
- Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: a review of four recent studies. *Strategic Management Journal*. 1999; 20(2):195–204.
- Hutter, M., & Legg, S. (2006). A Collection of Definitions of Intelligence. *IDSIA, Galleria 2, Manno-Lugano CH-6928, Switzerland*.
- Izard, C. (2010). The Many Meanings/Aspects of Emotion: Definitions, Functions, Activation, and Regulation. *Emotion Review Vol. 2, No. 4 (October 2010) 363–370*.
- John, P. & Srivastava, S. (1999). The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives. *Pervin, L.A. and John, O.P. Eds., Handbook of Personality: Theory and Research, Vol. 2, Guilford Press, New York, 102-138*.
- Johnsi, S., & Sunitha, K. (2019). Impact of Personality and Emotional Intelligence on Investor Behaviour. *sdmimd Journal of Management, vol 10, issue 1, March 2019, pp. 21-29*.
- Kaufman, S. (2013). Opening up openness to experience: A four factor model and relations to creative achievement in the arts and sciences. *The journal of creative behavior, vol 47, pp 233-255 by the creative education foundation, inc*.
- Keirsey. (2008). The Keirsey temperament sorter (KTS-II). Retrieved March 10, 2013, from <http://www.keirsey.com/>
- Kirby, S. & Laura, T. (2002). Is emotional intelligence an advantage? an exploration of the impact of emotional and general intelligence on individual performance. *The Journal of Social Psychology, 142(1), 133-43*.

- Kleinginna, A., & Kleinginna, R. (1981). A categorized list of emotion definitions, with suggestions for a consensual definition. *Motivation and Emotion*, 5, 345–379.
- Kline, R. (2005). Principles and practice of structural equation modeling (2nd. ed.). *New York: Guilford*.
- Knopp, K. & Matczak, A. (2019). Relationship between temperament and the experiential and strategic components of emotional intelligence. pp (94). Polonia: University Kardynala Stefana.
- Krueger, F., Barbey, A., McCabe, K., Strenziok, M., Zamboni, G., Solomon, J., & Smith, V. (2009). The Neural Bases of Key Competencies of Emotional Intelligence. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(52), 22486-22491. Retrieved June 28, 2020, from www.jstor.org/stable/40536471
- Kwajaffa, P., Onyecho, V., Mshelia, A., Yerima, M., & Musami, U. (2020). Personality traits and emotional intelligence among health care professionals in a tertiary hospital. *International Journal of Psychology and Counselling*, 12(2), 31-37.
- Kwong, K., & Wong, K. (2013). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Techniques Using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 2013, 24, *Technical Note 1*.
- Kwong, K., & Wong, K. (2019). Mastering Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS in 38 Hours. iUniverse 1663 Liberty Drive Bloomington, IN 47403.
- Lahey, B. (2009). Public health significance of neuroticism. *The American psychologist*, 64(4), 241–256. <https://doi.org/10.1037/a0015309>
- Lee, H. (2018). Emotional Intelligence and Personality and Implicit Aggression. Handong Global University, Korea. *Psychology and Behavioral Science International Journal*

- Lukaszewski, A. (2016). Extraversion. *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. Springer International Publishing AG 2016.
- Lumpkin, G., Seibert, S., & Zhao, H. (2010). The Relationship of Personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management* 36, 381-404.
- Malouff, J., Schutte, N., & Thorsteinsson, E. (2013). Increasing emotional intelligence through training: Current status and future directions? *International Journal of Emotional Education*, 5(1), 56-72.
- Martínez, C. (2012). Estadística y muestreo. 13ra Edición. *Eco Ediciones*, 2012. Bogotá Colombia.
- Martínez, M. (1997). The smarts that count. *HR Magazine*. Vols. 42 No. 11. Pp.72-8.
- Mayer, J. (2005). A tale of two visions: Can a new view of personality help integrate psychology? *American Psychologist*, 60(4), 294–307.
- Mayer, J. & Salovey, P. (1997). What is Emotional Intelligence? In: P. Salovey and D. Sluyter (Eds.), *Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational Implications*. New York, NY: Basic Books.
- Mayer, J., Salovey, P., & Caruso, D. (2000). Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test. NY: Multi-Health Systems.
- Mayer, J., Salovey, P., & Caruso, D. (2002). Emotional Intelligence Test (MSCEIT): User's manual. Toronto, Canada: Multi-Health Systems.
- Mayer, J., Salovey, P., Caruso, D. & Sitarenios, G. (2003). Measuring Emotional Intelligence with the MSCEIT V2.0. *Emotion*, 3, 97-105.
- Mayer, J., Salovey, P., & Caruso, D. (2016). The ability model of emotional intelligence: principles and updates. *Emotion Review*, 1–11.

- Mehta, S. (2015). Personality and Emotional Intelligence of Teachers. Guru Nanak institute of management and Technology, *Ludhiana, India*.
- Nair, K., & Nivedita, S. (2012). Emotional intelligence and managerial effectiveness: Role of rational emotive behavior: *Indian Journal of Industrial Relations* 46, 2.
- Nawal, G., Muhammad, A. & Khushnoor, K. (2017) Personality as predictor of emotional intelligence among the university teachers as advisors. *Hindawi. Education research international*. Article ID 9282565, (6 pages).
- Nikolaou, L., Tsaousis, L., & Vakola, M. (2004). The role of emotional intelligence and personality variables on attitudes toward organizational change. *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 19 Issue: 2, pp. 88-110.
- Oreg, S. (2003). Resistance to change: Developing an individual differences measure. *Journal of Applied Psychology*, 88, 680–693.
- Parodi, A., Ferrándiz, C., Belmonte, V. & Ruiz, M. (2017) La relación entre la inteligencia emocional y la personalidad en estudiantes de educación secundaria. *International journal of development and educacional psychology. INFAD revista de psicología* N.1 (pp.137-144).
- Patricio, W. (2017). Inteligencia emocional y calidad de vida en un grupo de estudiantes de dos instituciones educativas policial y nacional de Lima Metropolitana (Tesis de maestría). *Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú*.
- Petrides, K., Sangareau, Y., Furnham, A., & Frederickson, N. (2006). Trait emotional intelligence and children´s peer relations al school. *Social Development*, 15, 537-547.
- Pinares, O. (2015). Relación entre la inteligencia emocional y la felicidad en adolescentes universitarios (Tesis de Licenciatura). *Universidad Católica de Santa María, Arequipa*. Recuperado de: <https://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/3536>

- Reinartz, W., Haenlein, M., & Henseler, J. (2009). An empirical comparison of the efficacy of covariance-based and variance-based SEM. *International Journal of Research in Marketing*, 26, 332–344.
- Rowntree, D., Chiappa, C., & Montoya, E. (1984). *Introducción a la Estadística: Un Enfoque no Matemático*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma, ©1984.
- Saklofske, D., Austin, E., Rohr, B., & Andrews, J. (2007). Personality, emotional intelligence and exercise. *Journal of Health Psychology*, 12(6), 937–948. <https://doi.org/10.1177/1359105307082458>
- Salovey, P. & Mayer, J. D. (1990). Emotional Intelligence: Imagination, cognition and personality, 9(3), 185-211.
- Salovey, P., Mayer, J., Goldman, S., Turvey, C. & Palfai, T. (1995). Emotional attention, Clarity, and Repair: Exploring emotional intelligence using the Trait Meta-Mood Scale. En J.W. Pennebaker (Ed.). *Emotion, disclosure, & health* (pp. 125-154). Washington, D. C.: American Psychological Association.
- Sandín, B., Chorot, P., Lostao, L., Joiner, T., Santed, M. & Valiente, R. (1999). Escala PANAS de afecto positivo y negativo: Validación factorial y convergencia transcultural. *Psicothema*, 11 (1), 37-51.
- Schutte, N., Malouff, J., Hall, L., Haggerty, D., Cooper, J., Golden, C., & Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 25, 167-177
- Shakaib, F. & Ali, M. (2017) Effects of personality on impulsive buying behavior: evidence from a developing country. *Marketing and branding research* 5(2018) 31-43.
- Suarez, Y. (2012). La inteligencia emocional como factor protector ante el suicidio en adolescentes. *Revista de Psicología GEPU*, 3 (1), 182-200.

- Thiruvarasi, M., & Kamaraj, M., (2017). Relationship Between Big Five Personality and Emotional Intelligence; A Study Among Executives in a Public Sector Organization. *International Journal in Management and Social Science*.
- Wold, H. (1982). Soft modeling: The basic design and some extensions. In K. G. Joreskog & H. Wold (Eds.), *Systems under indirect observations: Part II* (pp. 1–54). North-Holland.
- Wong, C., & Law, K. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *Leadership Quarterly*, 13(3), 243–274.
- Wong, K. (2010). Handling small survey sample size and skewed dataset with partial least square path modelling. *Vue: the magazine of the Marketing Research and Intelligence Association*, 20-23
- Zambrano, G. (2011). Inteligencia emocional y rendimiento académico en historia, geografía y economía en alumnos del segundo de secundaria de una institución educativa del Callao (Tesis de maestría). Universidad San Ignacio de Loyola, Lima.

Apéndice A: Consentimiento Informado

El propósito general de nuestra investigación es determinar la relación entre rasgos de personalidad y la Inteligencia Emocional en los ejecutivos empresariales de Latinoamérica. El estudio facilitará una mejor comprensión de dicha relación y podrá proporcionar recomendaciones factibles sobre algunos aspectos de interés.

La presente investigación es conducida por los integrantes del grupo 05 de la Promoción CXV del MBA Gerencial Internacional de la Escuela de Negocios Centrum Católica. El objetivo de este estudio es encontrar la relación entre rasgos de personalidad y la Inteligencia Emocional.

Ud. como ejecutivo de su organización podrá participar en este estudio y se le pedirá responder preguntas en un cuestionario digital, que tomará aproximadamente 45 minutos de su tiempo, dentro de su horario laboral.

La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de esta investigación. Ni su nombre, ni su DNI o cualquier información que le pueda identificar aparecerá en los registros del estudio, debido a que sus respuestas al cuestionario serán codificadas mediante números, por lo tanto, serán totalmente anónimas.

Quedando claro los objetivos del estudio, las garantías de confidencialidad y la aclaración de la información, le agradecemos su participación. Al ser ejecutivo de esta organización, acepto participar en esta investigación y he sido informado/a de la meta de este estudio.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente veraz, confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento.

Equipo de Investigación:

Cayo García Vizcarra
 Carlos Gordon Muñoz
 Jessica Inoñán Huancas
 Juan Andrés Cajas Carbajal

 Nombre del Participante

 Firma del Participante

 Fecha

Nota: Devolver al momento de recibir el cuestionario.

Apéndice B: Confidencialidad

La información obtenida en la presente encuesta será utilizada de manera confidencial y reservada. Restringiéndose el acceso a la información confidencial únicamente a las personas que participan en la elaboración de dicha investigación y a no usar la información confidencial para fines distintos de las labores de investigación de la tesis.

Los encuestados se comprometen a no usar la información y cumplir con las normas de confidencialidad que se detallan en la Ley 29733 (2011) de protección de datos personales, en cuyo artículo 17 indica:

El titular del banco de datos personales, el encargado y quienes intervengan en cualquier parte de su tratamiento están obligados a guardar confidencialidad respecto de los mismos y de sus antecedentes. Esta obligación subsiste aun después de finalizadas las relaciones con el titular del banco de datos personales. El obligado puede ser relevado de la obligación de confidencialidad cuando medie consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco del titular de los datos personales, resolución judicial consentida o ejecutoriada, o cuando medien razones fundadas relativas a la defensa nacional, seguridad pública o la sanidad pública, sin perjuicio del derecho a guardar el secreto profesional (El Peruano, 2011, 445748).

Este acuerdo sólo podrá ser modificado siempre y cuando exista un consentimiento expreso de ambas partes, en documento escrito y mencionando la voluntad de las partes de modificar el presente acuerdo.

Por lo expuesto, me comprometo a no comentar ni compartir la información obtenida a través de la investigación.

Nombre del participante

Firma del Participante

Fecha