

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA



FACULTAD DE PSICOLOGÍA Y RELACIONES HUMANAS

Título a obtener: Licenciatura en Psicología.

"Estilos de personalidad, un estudio comparativo entre población urbana y población rural"

Alumno: Vanetti Carlos Alberto

Tutor: Lic. Torre Valeria

Febrero 2012

INDICE

Resumen.....	2
Introducción.....	3
1-Presentación del tema.....	3
1.2-Contexto.....	4
1.3-Antecedentes de investigación.....	6
Capitulo 1: Metodología.....	11
a- Problema de investigación.....	11
b- Hipótesis.....	11
c- Objetivos generales.....	11
d- Objetivos específicos.....	12
e- Finalidad.....	12
f- Tiempo.....	13
g- Tipo de fuente.....	13
h- Tipo de diseño.....	13
i-Orientación teórica metodológica.....	13
j-Muestra.....	14
j.1-Criterios de inclusión de la muestra.....	14
j.1-Criterios de exclusión de la muestra.....	14
k- Herramienta de recolección de datos.....	14
K.1-Herramienta de procesamiento de datos.....	15
Capitulo 2: Marco teórico.....	16
a- Metas motivacionales.....	16
a.1-Descripción escala por escala.....	22
b- Modos cognitivos.....	23
b.1- Las contribuciones de Jung.....	24
b.2-Las contribuciones de Adler.....	26
b.3- Los dos tipos psicológicos.....	26
b.4-Descripción escala por escala.....	30
c- Conductas interpersonales.....	31
c.1-Meyer y Sullivan.....	32
c.2-La tipología de Leary.....	33
c.3-La teoría de los cinco grandes factores.....	34
c.4-Descripción de las escalas.....	34
Capitulo 3: Resultados.....	37
Discusión.....	56
Bibliografía.....	63
Anexos.....	65

Resumen

“Estilos de personalidad, un estudio comparativo entre población urbana y población rural”.

El presente estudio explora y describe las diferencias que existen en los “estilos de personalidad” de poblaciones urbanas, es decir los sujetos que viven en ciudades, y población rural, es decir personas que viven en un pueblo o poblado cuya cantidad de habitantes y densidad poblacional (cantidad de habitantes por km²) es menor a la ciudad con el objetivo de ver qué impacto produce el contexto en los estilos de personalidad de los sujetos que integran ambas poblaciones.

Esta investigación tipo cuantitativa, está centrada en comparar tres muestras: una de un pueblo de la provincia de Entre Ríos, otra en una ciudad de dicha provincia y la última en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La recolección de los datos se realizó por medio del inventario Millon de estilo de personalidad.

Este trabajo dió como resultado que existen diferencias significativas entre ambas poblaciones, en tres áreas, Metas motivacionales, Modos cognitivo y Conductas interpersonales tomando como referencia la clasificación realizada por Millon.

“Estilos de personalidad, un estudio comparativo entre población urbana y población rural”.

Introducción

Tengo ante mis ojos un caso en el que un espíritu notable que habiendo nacido libre, se volvió estrecho, retraído, avinagrado y bloqueado en su especialidad por el solo hecho de haberle faltado discernimiento en la elección de su clima. (Nietzsche, 1889/2007, p.31).

Friedrich Nietzsche

1-Presentación del tema

En el ámbito psicológico, la persona individual es el único sistema orgánicamente integrado, producto de una evolución que ha durado milenios, y creado básicamente desde el nacimiento como una entidad natural. La persona individual no es simplemente una Gestalt regida por la cultura y derivada de la experiencia. La cohesión intrínseca de la persona no es una construcción retórica sino una auténtica unidad. Los rasgos psicológicos pueden ser diferenciados en normales y patológicos, y también separados conceptualmente con fines pragmáticos o científicos, pero son segmentos de una entidad biopsicosocial indivisible. (Millon 2006).

Desde hace tiempo, las investigaciones y teorías psicológicas, se han preocupado y ocupado del bienestar subjetivo tratando de explicar y entender cómo se comporta el ser humano, al enfrentar los mismos o semejantes ámbitos, problemas, circunstancias. (Millon 2006)

En este sentido, es necesario revisar los desarrollos teóricos propuestos sobre un objeto complejo: la personalidad. Este constructo teórico que se utiliza para representar la capacidad del sujeto de percibir y enfrentar el mundo físico, psicológico y social. De alguna manera muestra nuestra forma de ser y actuar más frecuente en las situaciones o lugares en los cuales vivimos y nos relacionamos con los otros.

Estos modos o estilos de personalidad pueden mostrar mayor posibilidad de flexibilidad adaptativa como respuesta al ambiente y a sus desafíos generando conductas más saludable o enmarcadas según las investigaciones psicológicas dentro de la normalidad. También estos estilos pueden mostrar conductas rígidas y desadaptativas, más ligadas con ciertos trastornos psicopatológicos (trastornos en la personalidad) o conductas poco saludables.(Millon 2006)

Según Millon (2009) es el término que se emplea para designar el estilo más o menos adaptativo que un miembro determinado de una especie, muestra al relacionarse con su gama típica, en su hábitat o ambiente.

Este estudio está basado en el trabajo de Theodore Millon, quien dio forma al constructo “**estilos de personalidad**” y que refiere a la integración de diferentes áreas de la personalidad del sujeto, a saber: la orientación a obtener refuerzos del medio, los estilos concepto tiene un sólido soporte teórico basado en ciertas ideas expuestas por S. Freud en sus escritos “Pulsión y destino de pulsión”, y en las bipolaridades creadas por Carl G. Jung: Extraversión/introversión, Pensamiento/sentimiento y Sensación/Intuición, y otros autores que se ocuparon de estudiar la forma en que se relacionan los sujetos (Meyer, Sullivan y Leary). Estos aportes y otros fueron tomados por T. Millon, quien finalmente le dio forma al concepto teórico y construyó la herramienta que cuantifica estos aspectos y los integra.

1.2-Contexto

Densidad y cantidad de habitantes

La Ciudad Autónoma de Buenos Aires, también llamada Capital Federal por ser sede del gobierno federal, es la capital de la República Argentina. El total de su población es de 2.891.082 habitantes y su densidad es de 14.312,29 hab/km².(INDEC 2001)

Gualeguaychú, municipio correspondiente a la provincia de Entre Ríos, posee una población de 109.461 habitantes según datos que proporciona el INDEC (2001), en relación con la densidad esta es de 14,3 hab/km².

En relación a Gobernador Mansilla, pertenece al departamento de Tala (Entre Ríos) y cuenta con una población de 5.806 habitantes según datos del INDEC (2010).

Hablamos de contexto cuando nos referimos a un entorno físico o de situación a partir de la cual considerar un hecho. Dewey (1967, citado en Elichiry 2009) sostiene que el tratamiento psicológico toma un objeto o acontecimiento singular como materia de su análisis. Pero en experiencia concreta nunca existe un acontecimiento u objeto de esa índole; un objeto o acontecimiento es siempre una parte, fase o aspecto esencial de un mundo que lo rodea: una situación.

Para Vygotsky (1981), la evolución en el pensamiento de un individuo sólo puede ocurrir en un contexto social, histórico y cultural. El aprendiz desarrolla su pensamiento a través de la internalización de los instrumentos y signos culturales, que sólo se da mediante la interacción con otras personas, captando un significado social, que luego compartirá ese significado mediante interacción social. El contexto social influye en el aprendizaje más que las actitudes y las creencias; el contexto social forma parte del proceso de desarrollo, y en tanto, moldea los procesos cognitivos. Entendemos por contexto social el entorno integral, todo lo que haya sido afectado directa o indirectamente por la cultura, en medio del ambiente del niño.

Desde el conductismo Watson señala la importancia del contexto:

“Denme una docena de niños bien formados, y el contexto que yo elija para criarlos, puedo garantizarles que podría tomar a cualquiera al azar y lo podría convertir en cualquier tipo de profesional: doctor, abogado, científico, ladrón o mendigo, independientemente de sus tendencias naturales, talentos, raza, habilidades, o ancestros.”(1913 citado en Ribes, 1995, p.68).

Este estudio no pretende profundizar en las diferencias entre un contexto y otro, solo tomará como variables de diferencia fundamental, la cantidad de habitantes y la densidad poblacional (cantidad de habitantes por km²), por ser estas dos variables las que ya han sido cuantificadas.

Esta investigación explora y describe las diferencias que existen en los “estilos de personalidad” de poblaciones urbanas, es decir los sujetos que viven en ciudades, y población rural, o sea personas que viven un pueblo o poblado cuya cantidad de habitantes y densidad poblacional (cantidad de habitantes por km²) es menor a la ciudad.

Respecto de la calidad de vida, Adams señala que desde la sociología se han realizado estudios tomando en cuenta factores que inciden sobre esta, en las grandes ciudades: alta densidad poblacional, aislamiento y desorganización social (1992 citado en Casullo, 2002). Saranson señala que los ámbitos más urbanizados traen consecuencias negativas para las relaciones sociales y la salud mental (1974 citado en Casullo, 2002).

Asimismo Fisher refiere que el modelo sistémico sostiene que en los ámbitos más estables, en este caso los rurales, la población registra menos cambios, se incrementan las redes sociales y por lo tanto la calidad de vida aumenta (1973 citado en Casullo, 2002).

Por otro lado, el modelo de desarrollo lineal predice que en tanto el tamaño y la diversidad de la población aumentan, las personas se vuelven más individualistas, egoístas y aisladas de los demás; por ende la satisfacción vital, para esa población, disminuye y las personas reconocen sentimientos de extrañamiento, aislamiento y ausencia de control sobre sus vidas (Casullo, 2002).

Por lo tanto y como resultado de estos estudios respecto de la calidad de vida, podemos afirmar que existen diferencias significativas entre los sujetos que habitan en la ciudad y aquellos que habitan en pueblos.

El estudio de la relación entre contexto y personalidad es de importancia, en primer lugar por el poco desarrollo de investigaciones en este sentido, por otra parte esta investigación podrá ser tomada en cuenta como punto de partida de futuras, en las que se podría indagar sobre algunas de las variables intervinientes. Por otro lado podría ser útil en el abordaje de problemas de adaptación que padecen los sujetos cuando se producen cambios en el contexto (inmigraciones o migraciones).

1.3-Antecedentes de investigaciones

En la revisión del estado del arte, respecto a si incide o no en los “estilos de personalidad” el contexto (ciudad-pueblo), no hay estudios que evalúen esta relación, por tal motivo describiré investigaciones hechas sobre estilos de personalidad en relación a distintos temas.

La primera investigación que abordaremos, es la que habla de la adaptación del inventario Millon de personalidad. Aparicio García y Sánchez-López (1999) trabajaron en la adaptación a la población de habla española en general. El MIPS es un cuestionario centrado en el estudio de los estilos de personalidad en tres áreas: metas motivacionales, modos o estilos cognitivos y vínculos o relaciones interpersonales. El estudio fue realizado en una muestra 565 sujetos con una media de edad de 26 años. Los datos de fiabilidad, validez y el análisis factorial apoyan la estructura del cuestionario propuesta por su autor y confirman su validez para ser usado en población de habla española.

En nuestro país, Casullo y Castro Solano (2003) administraron la adaptación argentina de dos inventarios de personalidad, el NEO-PIR (Costa y McCrae, 1985) y el MIPS (Millon,2006) a una muestra general de sujetos residentes de la ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense, cuyas edades oscilan entre los 21-50 años de edad. A partir de esta investigación los autores han podido confirmar que la propuesta sobre estilos de personalidad formulada por Millon, ordenada por tres ejes-metas motivacionales que orientan los comportamientos, maneras de procesar y estructurar la información y formas de establecer vínculos con las demás personas, brinda recursos útiles y necesarios para un análisis global y superador del sistema de personalidad humano.

En Madrid España, Díaz Morales y Sánchez-López (2001) estudiaron el papel de los estilos de personalidad y las metas personales en la predicción de la satisfacción vital. Los estilos de personalidad constituyen las unidades más estables, mientras que las metas son consideradas como unidades mediadoras que representarían la parte más dinámica de la personalidad.

De este estudio participaron 120 mujeres universitarias y se utilizó el Inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS), así como la Escala de Satisfacción con la Vida (SWLS). Los resultados indican que la consideración de las unidades mediadoras (metas personales) y las disposiciones (estilos de personalidad) permiten predecir un alto porcentaje de la varianza de la satisfacción. La percepción de apoyo familiar para realizar las metas personales y la orientación al placer muestran una estrecha relación con la satisfacción vital.

Los mismos investigadores (2002) analizaron las relaciones entre los estilos de personalidad y la satisfacción en diferentes áreas vitales. Se utilizó el inventario Millón de estilos de personalidad a 215 estudiantes universitarios de ambos sexos. Los resultados indican que las características de personalidad modulan las relaciones en la satisfacción de diferentes áreas vitales (estudio, familia y tiempo libre) siendo significativo el número y tipo de áreas relacionadas, lo que revela que la representación de la satisfacción es diferente según las características personales, es decir que desiguales estilos de personalidad propenden a la satisfacción de diferentes áreas vitales.

En el año siguiente en España, Díaz Morales y Aparicio García (2003) realizaron un estudio con el propósito de analizar los perfiles diferenciales de personalidad según la tipología circadiana. Para este fin se aplicaron la Escala Compuesta de Matutinidad y el Inventario Millon de Estilos de Personalidad a un grupo de 190 personas de ambos sexos, cuyas edades oscilan entre 21-50 años. Los resultados indican que las personas matutinas y vespertinas se diferencian principalmente por el estilo cognitivo que utilizan para obtener y transformar la información del entorno. Las personas matutinas prefieren la información concreta que asimilan a esquemas de conocimiento previos, mientras que las personas vespertinas prefieren la información simbólica y ambigua que acomodan con esquemas de conocimientos nuevos y originales.

Un estudio de similares características, se realizó en nuestro país por los investigadores P. Sanches Lopez J. f. Díaz Morales (2004), con una muestra de mujeres universitarias argentinas a las que se le aplicó la escala compuesta de matutinidad (Smith-Reily-Midkinf 1989) y el MIPS, los resultados obtenidos dicen que las mujeres matutinas son más organizadas para ordenar la información, mientras que las vespertinas son más creativas y arriesgadas, buscan resultados inesperados.

En nuestro país, en la provincia de San Luís los investigadores M. B. Fantin-M. T. Florentin- M. S. Correche (2005) investigaron sobre la relación entre estilos de personalidad y estrategias de afrontamiento según sexo, se realizó sobre una muestra de 69 alumnos de edad de entre 15 y 20, y se les administró la escala de afrontamiento para adolescentes de Freydenberg, y el inventario Millon de estilos de personalidad. Los resultados arrojaron diferencias significativas en las estrategias de afrontamiento preferentemente de las mujeres, quienes tienden a buscar apoyo social, concentrarse en resolver problemas, buscar ayuda espiritual, mientras que los hombres buscan ignorar los problemas y prefieren la distracción física, también se observan diferencias altamente significativas en los estilos de personalidad entre mujeres y varones.

En (2009) Naseta-Garelli-Caseri, realizaron un trabajo con el objetivo de indagar sobre la presencia de correlación entre estilos de personalidad y calidad de vida en estudiantes de psicología, para este fin se tomó una muestra de 62 personas, y se les aplicó el inventario de personalidad (CEPER) y el cuestionario de calidad de vida(PECVEC). Los resultados no permiten establecer ninguna asociación positiva entre las escalas de vida y estilos de personalidad en particular, pero si se detectaron correlaciones negativas entre la escala de bienestar social con estilos de personalidad como paranoide, esquizotípico , esquizoide y limite. Se detectó entre este grupo de estudiantes de psicología, como estilo predominante el Estilo de Personalidad Depresivo.

Capítulo 1: Metodología

a-Problema de investigación

La ciudad y el pueblo proponen dos escenarios diferentes, en la que los sujetos que los habitan se desenvuelven en torno a sus particulares características. Al observar las conductas de sujetos que habitan pueblos, en apariencia distendidas, por ejemplo, no cierran las puertas de sus casas con llave, o dejan las bicicletas o motos sin seguridad y en la calle. Las costumbres características son los horarios de trabajo cortado, la silenciosa siesta, y hasta pareciera más pausada la forma en la que estos sujetos se comunican. Estas características contrastan con las que propone la vertiginosa vida en la ciudad, en las que la urgencia por hacer, llegar o tener es moneda común entre quienes la habitan, y en las que el paisaje en su mayoría es de cemento y edificios altos.

Podemos decir que existen diferencias en el ritmo de vida, en lo que se refiere a la contaminación sonora, en la sensación de inseguridad, en la proximidad de los objetos etc. De este contraste, surge la pregunta: ¿bs sujetos que viven en ciudades desarrollan distintos estilos de personalidad que los sujetos que viven en zonas rurales o pueblos?

Es necesario señalar que el presente estudio no intenta precisar las causas de estas diferencias en los estilos de personalidad.

b-Hipótesis

Los sujetos residentes/originarios de la ciudad, sujetos residentes/originarios de un pueblo, presentan diferencias significativas en sus “estilos de personalidad”, en las aéreas de las metas motivacionales, de los modos cognitivos y de las relaciones interpersonales.

c-Objetivos generales

1-Explorar describir y analizar diferencias entre los estilos de personalidad de habitantes de la Ciudad la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, los habitantes del pueblo Gobernador Mansilla de la provincia de Entre Ríos, y habitantes de la ciudad de Gualeguaychú provincia de Entre Ríos, cuyas edades oscilen entre 25 a 75 años de edad.

d -Objetivos específicos

- a. Explorar y describir la orientación a obtener refuerzos del medio que presentan los habitantes de la ciudad y del pueblo. (metas motivacionales)
- b. Explorar y describir los modelos de procesamiento de la información o modelos cognitivo de los habitantes de población urbana y rural.
- c. Explorar y describir el tipo de vínculo o relaciones interpersonales que establecen los habitantes de la ciudad y del pueblo.
- d. Identificar y establecer los estilos de personalidad que presenta la población urbana y la población rural de la muestra seleccionada.
- e. Comparar los estilos de personalidad de la población rural y urbana.

e-Finalidad de la investigación

La finalidad de la investigación puede clasificarse como básica. Sampieri (1995) define a la Investigación básica como aquella que parte de un marco teórico y permanece en él; la finalidad radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes, en incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico.

f- Tiempo de la investigación

Este estudio es de corte transversal. Según Sampieri (1995) refiere que los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

g-Tipo de fuente

Las fuentes utilizadas en este estudio son primarias. Según Sabino (1986) la define como información obtenida de primera mano, por el propio investigador o, en el caso de búsqueda bibliográfica, por artículos científicos, monografías, tesis, libros o artículos de revistas especializadas originales, no interpretados

h-Tipo de diseño

Esta investigación es de diseño descriptivo. Sabino (1986) señala que las investigaciones descriptivas tienen como objetivo conocer grupos homogéneos de fenómenos utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. No se ocupan de la verificación de hipótesis, sino de la descripción de hechos a partir de un criterio o modelo teórico definido previamente

i-Orientación Teórica Metodológica:

Esta investigación es cuantitativa. Según Sabino (1986) caracteriza a los Métodos cuantitativos como aquellos que utilizan técnicas experimentales aleatorias, cuasi-experimentales, tests objetivos, análisis estadísticos, multivariados y estudios de muestra.

j-Muestra

La muestra elegida es no probabilística. Sampieri (1995) explica que en este tipo de muestra la elección de los elementos, no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con el investigador o del que hace la muestra.

La muestra estuvo conformada por 40 sujetos residentes/originarios de Gobernador Mansilla provincia de Entre Ríos, 40 sujetos residentes/originarios de Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y 40 sujetos residentes/originarios de la ciudad de Gualeguaychú provincia de Entre Ríos, cuyas edades oscilen entre los 20 y los 75 años de edad y de ambos sexos.

j.1-Criterios de Inclusión de la muestra

Fueron parte de nuestra muestra todos los sujetos residentes/originarios de Gobernador Mansilla provincia de Entre Ríos, 40 sujetos residentes/originarios de Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y 40 sujetos de la ciudad de Gualeguaychú, que oscilen entre los 20 y los 60 años de edad y que tengan voluntad de participar.

j.2-Criterios de Exclusión de la muestra

No fueron parte de nuestra muestra sujetos con algún tipo de psicopatologías.

k-Herramientas de recolección de datos

Los datos fueron recolectados a través de la administración del inventario Millon de personalidad. El mismo fue autoadministrado, en presencia del tesista y en forma individual. Los sujetos no tenían un tiempo límite de realización y podían consultar dudas o inquietudes al tesista.

El inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS) es un cuestionario compuesto por 180 ítems respecto de los cuales el sujeto debe determinar si le son aplicables (respuesta verdadero/falso).

Un ejemplo de pregunta es: Ítem 54. Me pongo ansioso si estoy con personas que no conozco bien. V /f.

El MIPS consta de 24 escalas agrupadas en 12 pares. Cada par incluye dos escalas yuxtapuestas. Se distribuyen en tres grandes áreas: Metas motivacionales, modos cognitivos y conductas interpersonales.

k.1-El procesamiento de datos

Para esta tarea se utilizó el programa estadístico SPSS. Con el cual se realizó un análisis de medias, luego se compararon estas con el estadístico ANOVA de un factor, seguido de esto se aplicó la prueba alternativa de Tukey. Los resultados fueron presentados con gráficos de barras simples, que ofrece este programa.

Capítulo 2: Marco teórico

Para deconstruir el concepto “estilo de personalidad” de Millon (2006) se seguirá el modo de presentación de sus desarrollos teóricos al respecto.

a -Metas motivacionales

Las metas motivacionales tienen que ver con los afanes y metas que incitan y guían a los seres humanos, con los propósitos y fines que los llevan a actuar de un modo determinado.

Millón tomó la idea de metas motivacionales partiendo del concepto de pulsión elaborado por Freud, desde el campo del psicoanálisis, y descrito en sus artículos más importantes Pulsión y sus destinos (1915).

En primer lugar, del campo de la Fisiología, Freud (1915) toma el concepto del estímulo y el esquema de reflejos, concepto según el cual, un estímulo aportado desde el exterior al tejido vivo (de la sustancia nerviosa) es derivado hacia el exterior, por medio de la acción Este autor se pregunta si la pulsión sería entonces, un estímulo para lo psíquico. Sin embargo, propone que para lo psíquico existen evidentemente otros estímulos distintos de los pulsionales y que se comportan más bien de un modo análogo a los fisiológicos. Para ilustrar esto utiliza el siguiente ejemplo: “Así, cuando la retina es herida por una intensa luz, no nos hallamos ante un estímulo pulsional. Sí lo es, cuando se hace perceptible la sequedad de las mucosas bucales o la irritación de las del estómago” (Freud, 1915, p. 53). De esta manera distingue: estímulos pulsionales de otros (fisiológicos) que actúan sobre lo anímico. Y describe ciertas particularidades:

- En primer lugar, los estímulos pulsionales no proceden del mundo exterior sino del interior del organismo.
- La pulsión no actúa nunca como una fuerza de impacto momentánea sino siempre como una fuerza constante, la fuga es ineficaz contra él.
- Los estímulos pulsionales nacidos en el interior del soma no pueden ser suprimidos por medio de la acción muscular.
- La única posibilidad es "tramitarla", esto es, proveerle la satisfacción que busca.

Freud (1915) plantea la hipótesis de que las pulsiones mismas son, por lo menos en parte, residuos de efectos estimulantes externos, que en el curso de la filogénesis, actuaron modificativamente sobre la substancia viva.

Freud (1915) define la pulsión de la siguiente manera:

Si consideramos la vida anímica desde el punto de vista biológico, se nos muestra a la “pulsión” como un concepto límite, entre lo anímico y lo somático, como un representante psíquico de los estímulos procedentes del interior del cuerpo, que arriban al alma, y como una magnitud de la exigencia de trabajo impuesta a lo anímico a consecuencia de su conexión con lo somático. (Freud, 1915, p. 54).

A continuación Freud (1915) introduce algunos términos empleados en relación al concepto de pulsión, tales como esfuerzo, meta, objeto y fuente de la pulsión.

Por esfuerzo ('Drang') de una pulsión: se entiende su factor motor, esto es, la suma de fuerza o la cantidad de exigencia de trabajo que representa.

La meta ('Ziel') de una pulsión es siempre la satisfacción, que sólo puede ser alcanzada por la supresión del estado de excitación de la fuente de la pulsión. Pero aún cuando el fin último de toda pulsión es invariable, puede haber diversos caminos que conduzcan a ella, de manera, que para cada pulsión, pueden existir diferentes fines próximos susceptibles de ser combinados o sustituidos entre sí.

El objeto ('Objekt') de la pulsión es aquel en el cual, o por medio del cual, puede la pulsión alcanzar su satisfacción. No es necesariamente algo exterior al sujeto sino que puede ser una parte cualquiera de su propio cuerpo y es susceptible de ser sustituido indefinidamente por otro, durante la vida de los destinos de la pulsión. Este desplazamiento de la pulsión desempeña importantísimas funciones.

Por **fuentes** ('Quelle') de la pulsión se entiende aquel proceso somático que se desarrolla en un órgano o una parte del cuerpo y es representado en la vida anímica por la pulsión.

Todas las pulsiones son cualitativamente iguales y su efecto no depende sino de las magnitudes de excitación que llevan consigo y quizá de ciertas funciones de esta cantidad.

Freud (1915) distingue dos grupos de pulsiones primordiales: el de las pulsiones yoicas o de autoconservación y el de las pulsiones sexuales.

Con respecto a las pulsiones sexuales Freud (1915) refiere que son muy numerosas, proceden de múltiples y diversas fuentes orgánicas. La meta que cada una de ellas persigue es la consecución del placer orgánico, y sólo después de su síntesis entran al servicio de la procreación. Otra característica que señala, es la facilidad con la que se reemplazan unas a otras y por su capacidad de cambiar indefinidamente de objeto.

Respecto de los destinos, Freud (1915) los piensa como una modalidad de defensa contra las pulsiones y enumera cuatro posibilidades:

- La transformación en lo contrario.
- La orientación contra la propia persona.
- La represión.
- La sublimación.

En este artículo sólo se propone describir los dos primeros puntos. Tomemos sus palabras: “**La transformación en lo contrario** tiene dos procesos distintos, la transición de una pulsión desde la actividad a la pasividad, y la transformación de contenido. Estos dos procesos, de esencia totalmente distinta, habrán de ser considerados separadamente” (Freud, 1915, p.56)

Freud (1915) ofrece como ejemplo del primero, los pares antitéticos «sadismo-masoquismo» y «placer visual-exhibición», donde la transformación en lo contrario alcanza sólo a los fines de la pulsión. El fin **activo -atormentar, ver-** es sustituido por el **pasivo -ser atormentado, ser visto-**.un ejemplo de transformación de contenido se nos muestra en el caso de la conversión del **amor en odio** .

La orientación contra la propia persona queda aclarada en cuanto reflexionamos que el masoquismo no es sino un sadismo dirigido contra el propio Yo y que la exhibición entraña la contemplación del propio cuerpo”.

Freud (1923) señala que:

La observación analítica demuestra de un modo indubitable, que el masoquista comparte el goce activo de la agresión a su propia persona y el

exhibicionista el resultante de la desnudez de su propio cuerpo. Así, pues, lo esencial del proceso es el cambio de objeto, con permanencia de la misma meta. (p.75).

Freud (1915) centra su atención en la trasposición de amor en odio. Puesto que es el único caso de mudanza en lo contrario y porque frecuentemente ambos se presentan dirigidos simultáneamente al mismo objeto. También los relaciona con la vida sexual y describe tres oposiciones para el amar

- Amar-odiar.
- Amar-ser amado (actividad-pasividad).
- Amar/odiar-indiferencia.

Con el objetivo de profundizar en la comprensión de los múltiples contrarios del amar, Freud (1915) formuló que la vida anímica en general está gobernada por tres polaridades:

- Sujeto (yo)-Objeto (mundo-exterior)
- Placer-Displacer.
- Activo-Pasivo.

Freud (1915) explica las polaridades de la siguiente manera:

La oposición entre yo y no-yo (afuera), [o sea] sujeto-objeto, se impone tempranamente al individuo, como dijimos, por la experiencia de que puede acallar los estímulos exteriores mediante su acción muscular, pero está indefenso frente a los estímulos pulsionales. Esa oposición reina soberana principalmente en la actividad intelectual, y crea para la investigación la situación básica que ningún empeño puede modificar. La polaridad placer-displacer es de inigualable importancia para la decisión de nuestras acciones (voluntad). La oposición activo-pasivo no ha de confundirse con la que media

entre yo-sujeto y afuera-objeto. El yo se comporta pasivamente hacia el mundo exterior en la medida en que recibe estímulos de él, y activamente cuando reacciona frente a estos. Sus pulsiones lo compelen sobremanera a una actividad hacia el mundo exterior, de suerte que destacando lo esencial podría decirse: El yo-sujeto es pasivo hacia los estímulos exteriores, y activo por sus pulsiones propias. La oposición entre activo y pasivo se fusiona más tarde con la que media entre masculino y femenino, que, antes que esto acontezca, carece de significación psicológica. La soldadura entre la actividad y lo masculino, y entre la pasividad y lo femenino, nos aparece, en efecto, como un hecho biológico. Pero en modo alguno es tan omnipresente y exclusivo como nos inclinamos a suponer. (p.76).

Freud (1915) resalta que en el origen dos de ellas coinciden, el yo-sujeto con lo placentero, y el mundo exterior, con lo indiferente y eventualmente, en cuanto fuente de estímulos, con lo displacentero, y define al amar “como la relación del yo con sus fuentes de placer” (Freud, 1915). Luego describe los destinos de las pulsiones a lo largo del desarrollo de la vida psíquica de los sujetos y concluye:

Los destinos de pulsión consisten, en lo esencial, en que las mociones pulsionales son sometidas a las influencias de las tres grandes polaridades que gobiernan la vida anímica. De estas tres polaridades, la que media entre actividad y pasividad puede definirse como la biológica; la que media entre yo y mundo exterior, como la real; y, por último, la de placer-displacer, como la económica” (p.78).

Aunque Freud no sacó partido del potencial de su esquema tripartito de polaridades, sus discípulos encontraron en ese esquema una fuente de inspiración a lo largo de muchas décadas, como lo demuestra la evolución que sufrió el psicoanálisis de la teoría freudiana de las pulsiones, en la que el placer y el displacer eran las fuerzas principales, hasta la “Psicología del yo”, cuyos constructos más importantes son la actividad y la pasividad, y, más recientemente, “la psicología del

sí mismo”, la teoría de las “relaciones objétales”, en que las polaridades si mismo/otro ocupa el lugar más destacado (Millon, 1990).

Millon (1997) en un intento de dar cuenta de las motivaciones que llevan a un sujeto a comportarse de determinada manera, recreó el modelo tripartito de polaridades propuestos por Freud, pero expresado con la terminología de los conceptos del aprendizaje.

El modelo incluía tres dimensiones bipolares:

- Refuerzo positivo vs refuerzo negativo (placer/dolor).
- Uno mismo vs los demás como fuente de refuerzo.
- Los estilos instrumentales activo vs pasivo.

La motivación más básica de todas, la de existir, tiene dos caras. Una se relaciona con el mejoramiento o enriquecimiento de la vida, es decir, con la creación o el fortalecimiento de organismos ecológicamente viables; la otra, con la preservación de la vida, es decir, con el logro de la supervivencia y la seguridad mediante la evitación de acontecimientos que podrían amenazarlas. Millon dice que aunque no está de acuerdo con el concepto de instinto de muerte (Tánatos), piensa que Freud estuvo acertado en reconocer que una oposición biológica, equilibrada pero fundamental, existe en la naturaleza y tiene su equivalente en el mundo físico.

Millon construyó finalmente tres pares de escalas en el área de metas motivacionales. Estas evalúan la orientación a obtener refuerzos del medio.

Metas motivaciones (Millon)	Modelo tripartito de polaridades (Freud)
Apertura	Placer
Preservación	Displacer
Modificación	Actividad
Acomodación	Pasividad
Individualismo	Sujeto (yo)
Protección	Objeto (mundo exterior)

b-Breve descripción escala por escala según Millon(2006)

Apertura. Las personas que obtienen un elevado puntaje en esta escala tienden a ver el lado bueno de las cosas, son optimistas en cuanto a las posibilidades que les ofrece el futuro, les resulta fácil pasarlo bien y enfrentan con ecuanimidad los altibajos de la existencia.

Preservación. Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala se concentran en los problemas de la vida y los agravan. Como piensan que su pasado ha sido desafortunado, parecen estar siempre esperando que algo salga mal y consideran probable que las cosas vayan de mal en peor. Preocupaciones y decepciones de poca importancia logran trastornarlos con facilidad.

Modificación. Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala, toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan e lugar de mantenerse pasivamente en espera. Se ocupan diligentemente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que estos satisfagan sus necesidades y deseos.

Acomodación. Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala ponen poco empeño en modificar o dirigir su vida. Reaccionan ante los acontecimientos acomodándose a las circunstancias creada por otros; parecen condescendientes son incapaces de abandonar su indolencia, no tienen iniciativa y hacen muy poco para provocar los resultados que desean.

Individualismo. Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala, están orientados a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir que procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco por el efecto que pueda tener su conducta en los demás y tienden a la vez a ser independientes y egocéntricos.

Protección. Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala están motivadas para satisfacer primero las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y de los deseos de los otros antes que de los propios, se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

c-Modos cognitivos

Esta dimensión de la personalidad abarca tanto las fuentes utilizadas para adquirir conocimientos sobre la vida, como el modo de transformar la información. Lo que estudiamos aquí son estilos de cognición opuesto: diferencias entre las personas, en primer lugar respecto de lo que toman en cuenta al experimentar y aprender sobre la vida, y luego respecto de lo que hacen habitualmente para lograr que ese conocimiento resulte significativo y útil para ellas (Millon 1997, p. 19).

Las diferencias cognitivas entre los individuos, al igual que el modo como esas diferencias se expresan, han sido descuidadas al generar y evaluar rasgos de personalidad. Históricamente, los dominios del intelecto, la actitud y la capacidad no han sido considerados ámbitos de estudios relacionados con la personalidad. Hoy en día se reconoce cada vez más no solo que las dimensiones cognitivas y sus diversos estilos deben ser tomados en cuenta, sino también que tal vez tengan la misma importancia que los estilos motivacionales y conductuales como fuente de rasgos y diferencias de personalidad (Millon, 1997, p. 38).

Millon (1997) refiere que la capacidad de manejar abstracciones- de trascender lo inmediato y concreto, de relacionar y sintetizar la diversidad, de representar acontecimientos y procesos mediante símbolos, de ponderar, razonar y prever- implica, para los organismos, un salto cuantitativo en el potencial evolutivo para el cambio y la adaptación.

Millon (1997) agrega que la mente humana puede reflejar realidades externas pero también puede reconstruirlas, transformando reflexivamente las percepciones en modos subjetivos de realidad fenomenológica y subordinando a propósitos individualistas los acontecimientos exteriores. Las abstracciones cognitivas son eficaces para traer el pasado al presente y, gracias a su capacidad de prever, también traen el futuro al presente. Las funciones cognitivas son la etapa más reciente de la progresión evolutiva, y que por lo tanto, están en consonancia con las formulaciones biosociales relativas a la arquitectura básica subyacente al funcionamiento humano.

Millón (1997) señala que varias dimensiones bipolares han sido propuestas, a lo largo de los años, como base para un esquema de estilos cognitivos pero estas no han sido conceptualizadas teniendo en cuenta las diferencias de personalidad. En cambio, un conocido esquema bipolar formulado deliberadamente para que sirviera de base a la generación de tipos de personalidad, fue construido en lo esencial con conceptos cognitivos. Aunque Jung no se refirió explícitamente a los procesos cognitivos, a buenas razones para considerar que sus bipolaridades Extraversión/Introversión, Pensamiento/Sentimiento y Sensación/Intuición se basan más en el ámbito de lo cognitivo que en el de lo motivacional o de lo conductual.

Por otra parte Millon durante el primer momento de su obra trabajó los estilos de cognición que caracterizaban y diferenciaban los trastornos de personalidad, pero estas conceptualizaciones no explicaban estilos “normales” sino patológicos; señalaban las diferencias cognitivas entre tipos clínicos básicos pero no se ocupaban de las dimensiones latentes o polaridades fundamentales. En síntesis Millon para elaborar los modos cognitivos, toma como referencia las polaridades que propone Jung, por estar estas referidas a la personalidad, desde un punto de vista cognitivo, y destinado a las personalidades normales.

d-Las contribuciones de Jung.

Fue durante los años de 1913-1914 que Jung se interesó por la singularidad y por la totalidad de la psique, es decir por la personalidad.

En su libro “Lo inconsciente” Jung (1918), presenta y reflexiona acerca de dos teorías de las neurosis, la de Freud “Teoría de la sexualidad”, y la de Adler a la que llama “Voluntad de poderío”.

A continuación se presentara una breve descripción de las reflexiones que realiza Jung a cerca de cada una de las teorías, ya que las diferencias entre estas motivaron a Jung a encontrar una teoría superadora que contenga a ambas.

Jung: “su mirada sobre La teoría sexual de la neurosis de Freud”

Jung (1918) establece el siguiente principio: “En las neurosis existen dos tendencias que se hallan en estricta oposición mutua, y de las cuales una es inconsciente, y advierte que es un conflicto de la humanidad que se manifiesta a nivel individual” (Jung, 1918, p. 28). Entonces dirá que estas fuerzas en pugna son, el proceso cultural, que pretende la domesticación de la parte animal del hombre, y esta que se revela ansiosa de libertad. A continuación agrega: “La neurosis es la discordia del hombre consigo mismo. El fundamento de la discordia es, en casi todos los hombres este: que la consciencia quiere atenerse a su ideal moral, pero lo inconsciente tiende hacia su ideal inmoral, (en el sentido cultural) cosa que la consciencia repugna ” (Jung, 1918, p. 30).

En el inconsciente se encuentran reminiscencias de recuerdos que se han perdido, y además los afanes infantiles, que no encontraron aplicación en la vida adulta.

La investigación de Freud tiende a demostrar que el origen del conflicto neurótico corresponde, preponderantemente, al momento sexual o erótico. En estas experiencias se basa la teoría freudiana de la neurosis, es decir que se produce una colisión entre la tendencia consciente y los deseos inconscientes. Jung dice acerca de esto: “Para Freud se trata en lo esencial de deseos sexuales reprimidos, que chocan con nuestra moral sexual de hoy, el neurótico lleva en sí mismo, un alma infantil que no soporta limitaciones arbitrarias, cuyo sentido no comprende” (Jung, 1918, p. 31). Si este conflicto fuera claro no surgirían síntomas neuróticos, estos son según Freud, una expresión indirecta de los deseos no reconocidos, y se manifiestan como caprichos histéricos, disgustos que ellos se buscan a sí mismo y a su prójimos, malestar nervioso estomacal, dolores errantes, excitaciones sin fundamento etc.

En conclusión podemos decir que Freud considera el conflicto entre el yo, y la naturaleza instintiva, principalmente como de carácter sexual. Jung lo expresa de la siguiente manera: “La teoría sexual es exacta hasta cierto punto, pero es unilateral, tan equívoco sería, por consiguiente rechazarla, como aceptarla en absoluto” (Jung, 1918, p. 41).

e-Las contribuciones de Adler.

Principio de poderío

Jung (1918) afirma que para Adler, la persona humana surgió como criatura social y cultural en lugar de como una criatura sexual, según afirmaba Freud. De acuerdo con Adler, estamos motivados por intereses sociales y nuestros problemas vitales primarios son sociales. La primera diferencia sustancial que observa Jung es que para Freud todo se produce en una rigurosa sucesión causal de datos precedentes, mientras que para Adler, todo marcha en orientación dirigida hacia un fin. Postuló un impulso básico diferente, el del poder. El niño lucha por ser más fuerte y ejercer su poder sobre los demás. Para Adler el hecho biológico principal no era el comportamiento sexual instintivo del niño, sino su pequeñez y su sentimiento de desprotección frente al mundo adulto que lo rodea. De acuerdo con Adler, los primeros intentos del niño por adaptarse a su ambiente llegan a dar por resultado que decida dominar a los otros para lograr la autoestima y el éxito.

Jung (1918), al respecto, señala que:

El instinto de poderío pretende que el yo quede siempre encima en todas las circunstancias ya sea por un camino derecho o por uno torcido. Así se dibuja el proceso desde el punto de vista de la psicología del poderío, no nada mejor que una neurosis para tiranizar a toda una casa. La neurosis está orientada hacia un fin, Adler con este pensamiento ha hecho un enorme aporte a la ciencia. (p. 52)

f-Los dos tipos psicológicos

La incompatibilidad de las dos teorías tratadas, llevó a Jung (1918) a encontrar un punto de vista superador, que pueda formar unidad. Este autor piensa que ambas teorías son justas en alto grado, es decir, explican adecuadamente su materia, por lo tanto formula que la neurosis tiene dos aspectos opuestos, uno interpretado por la teoría de Freud y otro por la de Adler.

Jung (1918) lo explica de la siguiente manera:

Adler encuentra que un sujeto se siente inferior y de menor valía, trata de asegurarse una superioridad ilusoria por medio de protestas, arreglos y otros artificios. Esta opinión se basa en una extraordinaria acentuación del sujeto, ante el cual el sentido y carácter propio de los objetos desaparece del todo. Los objetos entran en consideración, a lo sumo como mantenedores de las tendencias represivas. Freud por el contrario, considera a sus pacientes en perpetua dependencia de los objetos y en relación con importantes objetos. El padre y la madre desempeñan un gran papel; todas las influencias y determinaciones importantes que puedan presentarse en la vida del paciente, se refieren en causalidad directa a esas potencias originarias. En Freud los objetos son de la mayor importancia y tienen casi exclusivamente la fuerza determinante, mientras que el sujeto permanece extrañamente insignificante, y no es, en realidad, otra cosa que la fuente del anhelo de placer. Por otro lado Adler hace hincapié en el sujeto que se asegura y busca superioridad sobre cualquier objeto. Esta diferencia acaso no sea otra cosa que una diversidad de temperamentos, un contraste de dos tipos del espíritu humano, de los cuales uno deriva la eficacia determinante principalmente en el sujeto, y el otro, principalmente en el objeto, yo he designado este contraste típico como disposición introvertida y extrovertida, en el primer caso predomina a todas luces el sujeto y en el último el objeto. (p. 55)

Este concepto será retomado por Jung en su libro “Tipos psicológicos” (1923), en el que aborda la pregunta acerca de las estructuras típicas de personalidad.

Gerhard Wehr (1991), en su libro, “Carl Gustav Jung, Su vida, su obra y su influencia” refiere que desde la antigüedad el hombre ha tratado de encontrar ciertas particularidades en lo corporal, anímico y espiritual, y atribuirlos a un factor común fundamental de propiedades típicas.

A continuación señala que:

Los médicos y pensadores griegos hicieron ese intento, por ejemplo la clasificación de los cuatro elementos, o la teoría de los humores de Hipócrates, o

la de la naturaleza de la sangre de Aristóteles. Basados en estas teorías del temperamento la psicología moderna desarrolló gran variedad de teorías tipológicas por ejemplo Herman Rorschach y Ernst Kretschmer en 1921 publicaron sus propios proyectos tipológicos, contemporánea a la teoría Junguiana. (p. 204)

Wehr (1991) refiere que Jung busca responder la pregunta acerca de la relación de determinada personalidad con el mundo circundante y contemporáneo. Se pregunta si un sujeto está orientado hacia el mundo circundante o más bien apartado de él, o sea, hacia adentro o hacia afuera. De esta manera se podrá considerar a un sujeto “extrovertido” o “introvertido”, como actitudes básicas esenciales o mecanismos psíquicos.

Estos dos mecanismos psíquicos se caracterizan por poseer cada uno de ellos una orientación diferente. La energía psíquica orientada hacia afuera provoca “extroversión”, o sea que el interés estará puesto en dirección al objeto. Jung (1918) denomina introversión al movimiento del interés desde el objeto hacia el sujeto y hacia sus propios procesos psicológicos. El pensar, el sentir y el querer están subordinados en cada caso a esas dos actitudes fundamentales.

Jung (1918 citado en Wehr, 1991) define esas dos actitudes básicas de la siguiente manera:

La actitud del introvertido si es normal se caracteriza por una naturaleza lenta y reflexiva, que no se abre fácilmente, siente temor ante los objetos, se halla siempre un poco a la defensiva, y gusta de ocultarse tras una observación recelosa. “La actitud extrovertida” en cambio, si es normal se caracteriza por una naturaleza deferente, aparentemente dispuesta y abierta, que se halla cómoda en cualquier situación determinada, establece rápidamente relaciones, atreviéndose a menudo a hacer frente sin inquietudes y confiadamente a situaciones desconocidas, haciendo caso omiso de las aprensiones que eventualmente surjan. (p. 206)

De esto se desprende que en el primer caso es el sujeto y que en el segundo es el objeto el que reviste la mayor importancia. Wehr (1991) señala que estas categorías no

son empleadas de manera evaluativa por este autor ya que se consideraba a sí mismo como introvertido. Jung lo expresa de esta manera: “Todos mis escritos son por así decirlo, encargos procedentes de la interioridad, y surgieron por una imposición fatal. Lo que escribí, vino a mí desde adentro. Dejé que se expresara el espíritu que me movía” (Jung 1957 citado en Wehr, 1991). Este texto sacado de sus memorias así lo acredita.

Volviendo a la teoría, Jung (1923) distingue “tipo” de “actitud”. Cuando la extroversión o la introversión se hacen habituales cobran carácter de “tipo”, en cambio la “actitud” es más variable.

Al advertir que hombres de una misma estructura anímica presentan, no obstante, matices muy distintos de temperamento, Jung (1923) descubre también otros rasgos diferenciales. Para esta diferenciación considera cuatro funciones básicas: dos funciones racionales, el pensar y el percibir, y dos funciones irracionales, el sentir y el intuir.

Aunque Jung no se refirió explícitamente a los procesos cognitivos hay buenas razones para considerar que sus bipolaridades Extraversión/Introversión, Pensamiento/Sentimiento, Sensación/Intuición se basan más en el ámbito de lo cognitivo, que en el de lo motivacional o el de lo conductual. Según Millon (1997) Jung cuando hablaba de Extraversión/Introversión no se refería al estilo social de una persona sino a la dirección de su atención e interés. Resulta aún más claro que las otras dos bipolaridades formuladas por Jung Sensación/Intuición y Pensamiento/Sentimiento son netamente cognitivas en su carácter y en sus fundamentos. Representan no tanto las razones por las que actúa la gente ni sus acciones, sino las actitudes que asumen los individuos al atender a su entorno y las funciones que utilizan para interpretar y transformar sus percepciones.

Millon (1945 citado en Millon, 1969) propuso un sistema referido a los estilos de cognición utilizada para caracterizar y diferenciar los trastornos de personalidad. Quince años más tarde propuso una versión mejorada del mismo. Finalmente formuló un modelo que agrupaba las actividades cognitivas teniendo en cuenta dos funciones superiores. Una se relacionaba con el origen de los datos cognitivos recogidos, es decir, con lo que se ha dado en llamar “Fuente de información” las que fueron divididas en 1) Externas vs Internas 2) Tangibles vs Intangibles.

Y la otra llamada “Procesos de transformación” que fueron divididos en: 1) Intelectivos vs Afectivos 2) Asimilativos vs Imaginativos. Este modelo concordaba en alto grado con el modelo formulado por Jung en 1921.

En definitiva los cuatro pares de escalas creadas por Millon, incluidos en los modos cognitivos examinan los “estilos de procesamiento de la información”.

g-Descripción escala por escala de modos cognitivos según Millon(2006).

Extraversión: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala recurren a los demás en procura de estimulación y aliento. Sus amigos y colegas son para ellas fuente de ideas y orientación, de inspiración y energía; las ayuda a mantener alta su autoestima y las conforta con su presencia.

Introversión: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración no son los demás sino ellas mismas. A diferencia de los extravertidos, los introvertidos experimentan una gran serenidad y comodidad manteniéndose alejados de las fuentes externas, y son propensos a seguir los impulsos originados en su interior.

Sensación: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala derivan sus conocimientos de lo tangible y de lo concreto; confían en la experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción. Lo práctico y lo real, lo literal y lo factico son lo que las hace sentir cómodas y les inspira confianza.

Intuición: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala prefieren lo simbólico y lo desconocido a lo concreto y observable. No rehúyen lo intangible y disfrutan de las experiencias más misteriosas y las fuentes más especulativas de conocimiento.

Reflexión: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico. Sus decisiones se basan en los juicios desapasionados, personales y objetivos y no en emociones subjetivas.

Afectividad: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las

circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrían sus actos para quienes resulten afectados por ellos y guiándose por sus valores y metas personales.

Sistematización: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida. Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a los ya conocidos y son cuidadosas, cuando no perfeccionistas, incluso al ocuparse de pequeños detalles. En consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

Innovación: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a ser creativas y asumir riesgos y están prontas a modificar y a re ordenar cualquier cosa con que tropiecen. Parecen disconformes con la rutina y lo predecible, y transforman lo dado siguiendo sus corazonadas y tratando de producir consecuencias nuevas e imprevistas.

h-Conductas interpersonales

Las conductas interpersonales se refieren a los de relacionarse, las preferencias de los individuos en cuanto a la manera de interactuar con los demás. Cabe señalar que esta deriva en parte de la interacción entre las pautas características de las metas motivacionales y los modos cognitivos de una persona

Siguiendo el camino que tomó Millon y los autores de consulta tales como Meyer y Sullivan, se observa que muchos de estos han señalado como particularmente útil, la información que proporciona la dimensión conductas interpersonales tanto normal como patológicas, entendiendo como patológicas a diferentes estilos de funcionamiento mal adaptado atribuibles a deficiencias, desequilibrios o conflictos en la capacidad de un miembro para relacionarse con los ambientes con que se enfrenta. En cuanto a la personalidad normal según Millon reflejaría los modos específicos de adaptación de un miembro de una especie que son eficaces en ambientes "promedio" o "previsibles".

En el mismo sentido afirman que, dado que el modo de relacionarse que tienen las personas es decisivo para las experiencias cotidianas, las variables interpersonales deberían predominar por sobre otros ámbitos personológicos, ya que la forma de relacionarse determina el curso futuro de gran parte de las expectativas laborales,

familiares y sociales de una persona. Las estrategias que emplea un individuo para alcanzar sus metas en lo que se refiere a otras personas provoca reacciones, y de estas reacciones depende en parte que el curso de su vida, sea o no satisfactorio. (Millon 2006)

En el campo de estudio de las conductas interpersonales no es posible señalar ninguna figura gigantesca que alcance la estatura histórica de Freud o de Jung, pero hay varios autores, especialmente del último medio siglo, cuya obra merece ser destacada.

A continuación haremos un breve recorrido sobre las ideas principales de los autores que sirvieron de referencia a Millon en la construcción del área conductas interpersonales:

- Meyer y Sullivan.
- Leary.
- Costa y Mc Crae.

i-Meyer y Sullivan

Adolph Meyer (1951) y su alumno Harry Stack Sullivan (1953), cuyas ideas coincidían en parte con las de Freud y Jung, han dejado obra escrita bastante escasa. Ambos se centraron en el mundo psicosocial de sus pacientes y prestaron especial atención al papel de las relaciones interpersonales. Como Freud y Jung, Meyer y Sullivan reconocieron que las perturbaciones psiquiátricas reflejan el impacto de experiencias vitales tempranas. No obstante, destacaron los roles y relaciones sociales del presente. Sullivan sostuvo que el objeto principal de la indagación psiquiátrica no era descubrir la base biológica de las psicopatologías, ni develar los procesos inconscientes del pasado, sino corregir las distorsiones de comunicación que se producen entre personas que interactúan, es decir decodificar sus interacciones cotidianas. (Millon 2006)

Para Sullivan la conducta problemática se debía a la interrelación desordenada, tanto verbal como no verbal. Sus descripciones de tipos y rasgos de personalidad fueron presentados principalmente en conferencias informales y discusiones de seminarios en la década de 1930 y 1940. Entre los tipos de personalidad que propuso se destacan el abstraído, caracterizado por un patrón de conductas inamistosa y taciturna, así como la tendencia de quejarse amargamente de las autoridades; el negativista que se reusa a

suscribir la opinión de los demás, y el dominado por la ambición, que se distingue por ser competitivo, explotador e inescrupuloso.(Millon 2006)

Según Millon (2006) el papel central que este autor puso en las conductas interpersonales dentro de la personalidad y de la psicopatología, fue adoptada por numerosos seguidores. Entre ellos por nombrar algunos cabe mencionar a Gregory Bateson y sus colaboradores (1956) que contribuyeron al desarrollo del estudio de la interacción familiar.

j-La tipología de Leary

Otra importante figura de la escuela interpersonal fue, Timothy Leary, quien construyó una tipología basada en dos dimensiones: dominación/sumisión y amor/odio, el autor estableció dieciséis segmentos conductuales, que luego agrupó en ocho tipos interpersonales característicos. Cada uno incluía dos variantes una forma leve y otra extrema.

Por ejemplo el par cooperativo/superconvencional describe a la persona que se esfuerza por agradar y ser aceptada por los demás, y manifiesta cordialidad extravertida y sociabilidad. En una forma extrema esta persona manifiesta efusividad, optimismo superficial, ingenuidad inmadura, expresividad histriónica teatral e hiperdistractibilidad.

Otro de los tipos de Leary, la personalidad dócil dependiente, se caracteriza por la manifestación franca de amabilidad y pertenencia. Un rasgo central es la extraordinaria admiración y confianza que, según expresa el sujeto, le inspiran otras personas; en la forma extrema se observa una dependencia zalamera y pegajosa, así como una constante demanda de ayuda y consejo.(Millon 2006)

k-La teoría de los Cinco grandes factores

Más recientemente surge el modelo de los Cinco Grandes factores (Costa y Mc Crae 1985), en este modelo se observa una gran correspondencia entre los primeros cuatro factores (todos relacionados con características conductuales en oposición a las motivacionales y cognitivas) y los cuatro extremos incluidos en la teoría de Leary. Los Cinco grandes factores se designan de la siguiente manera: Factor 1 es la Extraversión, el

factor 2 la afabilidad, el Factor 3, la escrupulosidad, el Factor IV, el Neuroticismo y el factor V la apertura a la experiencia.

Los Cinco grandes factores en términos descriptivos comunes a la interacción humana, están orientados hacia los rasgos conductuales, es decir a lo que caracteriza a las acciones que realiza la gente, y no lo que las motiva, ni el modo en que procesan la información. Este vocabulario Universal de términos descriptivos se relaciona con lo que puede ser visto por otras personas, conductas manifiestas y tangibles. (Millon 2006)

!-En base a las teorías de las relaciones interpersonales Millon(2006) elaboro las escalas que miden las conductas interpersonales que describiremos a continuación:

Retraimiento: las personas que obtienen un elevado puntaje en esta escala, se caracterizan por su falta de emotividad y su indiferencia social. Tienden a ser silenciosas, pasivas y renuentes a participar. Es probable que las demás las consideren calladas y aburridas, incapaces de hacer amigos, apáticas y desligadas de todo.

Comunicatividad: las personas que obtienen un elevado puntaje en esta escala, buscan estimulación, excitación y atención. A menudo reaccionan con vivacidad ante situaciones de las que son testigos, peor por general su interés se desvanece rápidamente. Frecuentadoras de la alta sociedad, brillantes y simpáticas, también pueden ser exigentes y manipuladoras.

Vacilación: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son por lo general apocadas, tímidas y experimentan nerviosismo en situaciones sociales. Desean intensamente agradar y ser aceptadas, pero a menudo temen que las demás las rechacen. Sensibles y emotivas, son al mismo tiempo desconfiado, solitario y propenso a aislarse.

Firmeza: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala, tienden a creer que son más importantes y talentosas que las que las rodean. A menudo son ambiciosas, egocéntricas y seguras de sí mismas, y no tienen pelos en la lengua. Es probable que los demás las vean como arrogantes y desconfiadas.

Discrepancia: las personas que obtienen un alto puntaje en esta escala tienden a actuar de modo independiente y no conformista. A menudo se niegan a acatar normas

tradicionales, manifestando una audacia que puede ser vista como imprudente o como animosa y esforzada.

Conformismo: las personas que obtienen un elevado puntaje en esta escala es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden actuar con formalidad y buenas maneras en situaciones sociales. Es improbable que dejen translucir su personalidad o actúen espontáneamente.

Sometimiento: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son sus peores enemigos. Están más habituadas al sufrimiento que al placer, son sumisas y tienden a rebajarse ante los demás. Su conducta, que condena al fracaso a cualquier esfuerzo que se haga por ayudarlas, determina que pierdan oportunidades de ser recompensadas y les impide reiteradamente triunfar en sus empeños aunque posean la capacidad necesaria.

Control: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son enérgicas y a menudo dominantes y socialmente agresivas. Tienden a verse a sí mismas como intrépidas y competitivas, para ellas, la gentileza y las demostraciones de afecto son signos de debilidad, y por lo tanto las evitan, mostrándose obstinadas y ambiciosas.

Insatisfacción: las personas que obtienen un puntaje alto en esta escala tienden a ser pasivo-agresivas y mal humoradas, y por lo general se sientan insatisfechas. Sus estados de ánimo y sus conductas son muy variables. A veces son sociables y amistosas con los demás, pero en otras ocasiones se muestran irritables y hostiles, y expresan sus creencias de que son incomprendidas y poco apreciadas.

Concordancia: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a ser muy simpáticas socialmente, mostrándose receptivas y maleables en sus relación con los demás, con quienes establecen vínculos afectivos y lealtades muy fuertes. Sin embargo, ocultan sus sentimientos negativos, en especial cuando esos sentimientos pueden parecer censurables a las personas a quienes desean agradar.

Capítulo 3: Análisis de los resultados

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA POBLACIÓN:

La muestra total está constituida por 120 sujetos, 40 por cada lugar de residencia. Estos se puede observar en el Grafico n°1.

Gráfico n°1 *distribución de sujetos por lugar de residencia expresada en cantidad de sujetos

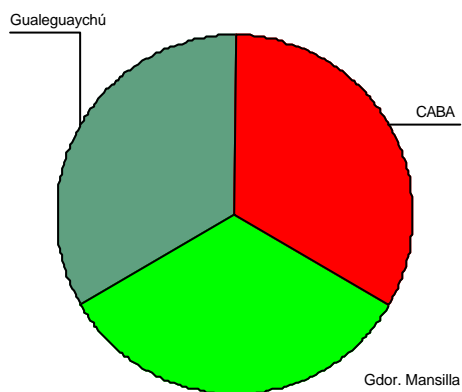


Tabla N°1 lugar de residencia según sexo

	Femenino	Masculino
CABA	21	19
Gdor Mansilla	23	17
Gualeguaychú	19	21

*Muestra de la población dividida por lugar de residencia según sexo, expresada en cantidad de sujetos.

Lugar de residencia según estado civil.

Tabla N°2

	Casados	Solteros
CABA	22	18
Gdor Mansilla	19	21
Gua leguaychú	20	20

*Muestra de la población dividida por lugar de residencia según estado civil, expresada en cantidad de sujetos.

Lugar de residencia según franja etaria.

Tabla N°3

	Entre 20 y 40 años.	De 41 o más años.
CABA	24	16
Gdor Mansilla	22	18
Gua leguaychú	21	19

*Muestra de la población dividida por lugar de residencia según franja etaria, expresada en cantidad de sujetos.

Inventario Millon de estilos de personalidad.

La comparación realizada con el programa estadístico spss entre las medias de cada escala por lugar de residencia, habiéndose utilizado el estadístico ANOVA de un factor y la prueba complementaria de Tukey, arrojó como resultados diferencias significativas en las tres áreas, entre los habitantes de la ciudad de Gualeguaychú, tanto en comparación con los habitantes CABA como en comparación con los habitantes del pueblo de Gdor Mansilla. Estas diferencias se dieron en las 3 áreas:

- **Metas motivacionales.**
- **Modos cognitivos**
- **Conductas interpersonales.**

Metas motivacionales.

Los tres pares de escalas incluidos en el área de Metas motivacionales evalúan la orientación a obtener refuerzos del medio.

Modos cognitivos.

Los cuatro pares de escalas incluidos en esta área examinan los estilos de procesamiento de la información.

Conductas interpersonales.

Los cinco pares de escalas incluidas en esta área evalúan en que medida el estilo de relacionarse con lo demás.

Metas motivacionales.

Apertura:

Esta escala establece en qué medida la conducta del sujeto está básicamente motivada por el deseo de obtener un refuerzo positivo.

Gráfico 2°

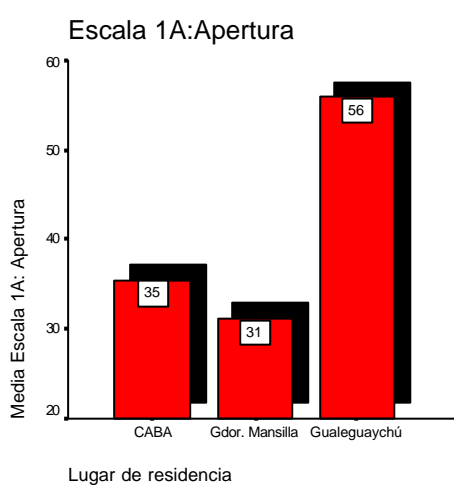


Tabla N°4

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tablas N°5

	Medias
CABA	35
Gdor Mansilla	31
Gualeguaychú	56

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Apertura, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 35 para la primera, 31 para Gdor Mansilla y 56 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°2 y en las tablas n°1 y 2.

Preservación:

Esta escala establece en qué medida la conducta del sujeto está motivada por el deseo de evitar una estimulación negativa del medio.

Gráfico 3°

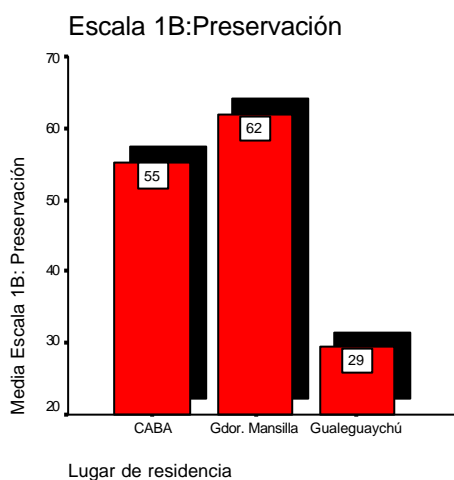


Tabla n°6

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°7

	Medias
CABA	55
Gdor Mansilla	62
Gualeguaychú	29

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de preservación, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 55 para la primera, 62 para Gdor Mansilla y 29 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°3 y en las tablas n°3 y 4.

Acomodación:

Esta escala evalúa en qué medida las actividades de un sujeto, reflejan una disposición a acomodarse al mundo.

Gráfico n°4

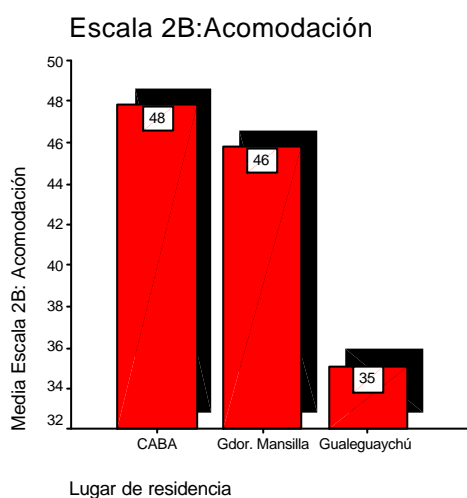


Tabla n°8

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°9

	Medias
CABA	48
Gdor Mansilla	46
Gualeguaychú	35

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Acomodación, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 48 para la primera, 46 para Gdor Mansilla y 35 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°4 y en las tablas n°5 y 6.

Protección:

Esta escala se centra en la fuente del refuerzo, evaluando en qué medida el sujeto está motivado por metas relacionadas con lo demás.

Gráfico n°5

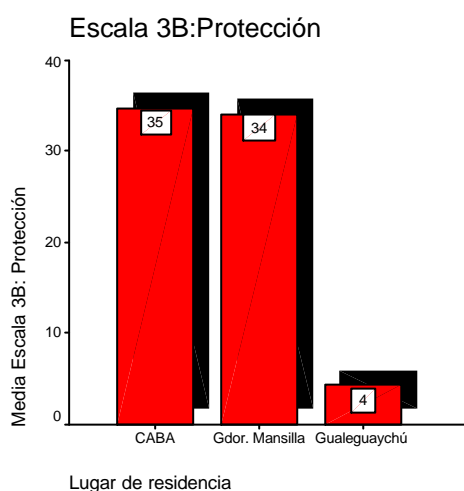


Tabla n°10

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°11

	Medias
CABA	35
Gdor Mansilla	34
Gualeguaychú	4

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Protección, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 35 para la primera, 34 para Gdor Mansilla y 4 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°5 y en las tablas n°7 y 8.

Modos cognitivos.

Introversión

Esta escala evalúa si la estrategia utilizada para recolectar información se centra en utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso.

Gráfico n°6

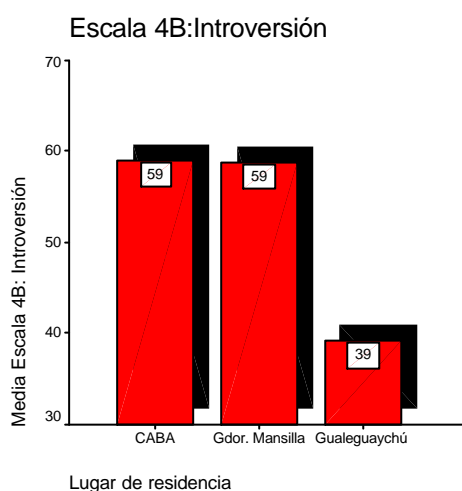


Tabla n°12

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tablas n°13

	Medias
CABA	59
Gdor Mansilla	59
Gualeguaychú	39

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Introversión, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 59 para la primera, 59 para Gdor Mansilla y 39 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°6 y en las tablas n°9 y 10.

Afectividad

Esta escala evalúa si la forma de procesar la información se centra en tomar en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias.

Gráfico n°7

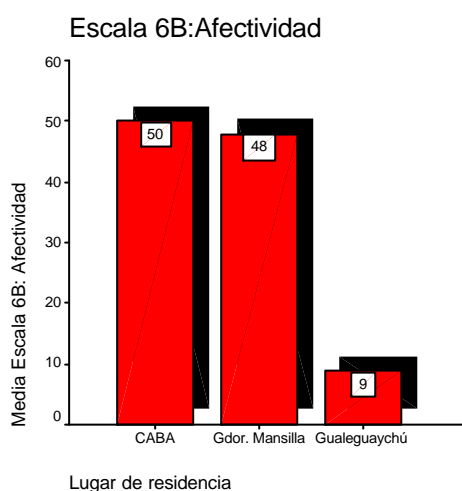


Tabla n°14

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°15

	Medias
CABA	50
Gdor Mansilla	48
Gualeguaychú	9

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Afectividad, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 50 para la primera, 48 para Gdor Mansilla y 9 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°7 y en las tablas n°11 y 12.

Sistematización

Esta escala evalúa si lo forma de procesar la información es abordando las experiencias de la vida de manera organizada y previsible.

Gráfico n°8

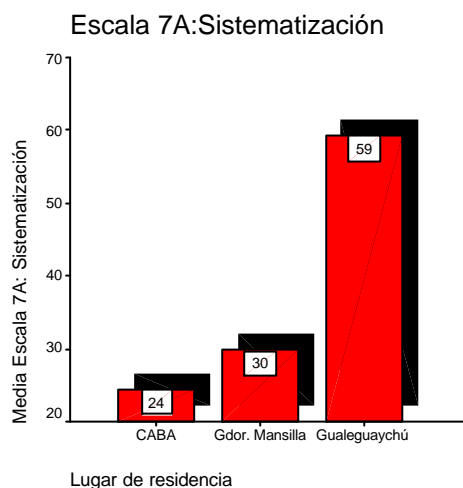


Tabla n°16

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°17

	Medias
CABA	24
Gdor Mansilla	30
Gualeguaychú	39

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Sistematización, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 24 para la primera, 30 para Gdor Mansilla y 39 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°8 y en las tablas n°13 y 14.

Innovación

Esta escala al igual que la anterior evalúa la forma de procesar la información, en este caso, se caracteriza por modificarla y reordenarla de manera creativa.

Gráfico n°9

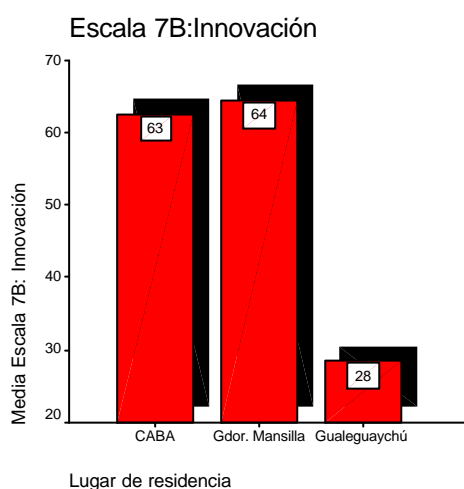


Tabla n °19

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°20

	Medias
CABA	55
Gdor Mansilla	62
Gualeguaychú	29

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Innovación, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 55 para la primera, 62 para Gdor Mansilla y 29 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°9 y en las tablas n°15 y 16.

Conductas interpersonales.

Vacilación

Esta escala evalúa, si la forma de relacionarse con demás se caracteriza por nerviosismos en situaciones sociales.

Gráfico n° 10

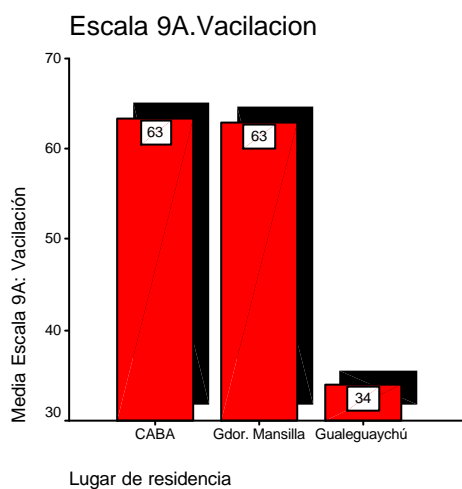


Tabla n °21

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°22

	Medias
CABA	63
Gdor Mansilla	63
Gualeguaychú	34

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Vacilación, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 63 para la primera, 63 para Gdor Mansilla y 34 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°10 y en las tablas n°17 y 18.

Firmeza

Esta escala caracteriza a sujetos que tienden a creer que son mas competentes y talentosas que quienes lo rodean, es probable que los demás los vean como arrogantes y desconsiderados.

Gráfico n°11

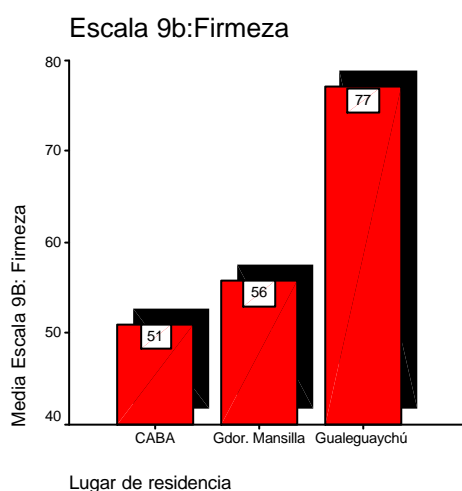


Tabla n°23

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°24

	Medias
CABA	51
Gdor Mansilla	56
Gualeguaychú	77

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Firmeza, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 51 para la primera, 56 para Gdor Mansilla y 77 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°11 y en las tablas n°19 y 20.

Discrepancia

Esta escala caracteriza a sujetos que tienden a actuar de modo independiente y no conformista. A menudo se niegan a acatar normas.

Gráfico n°12

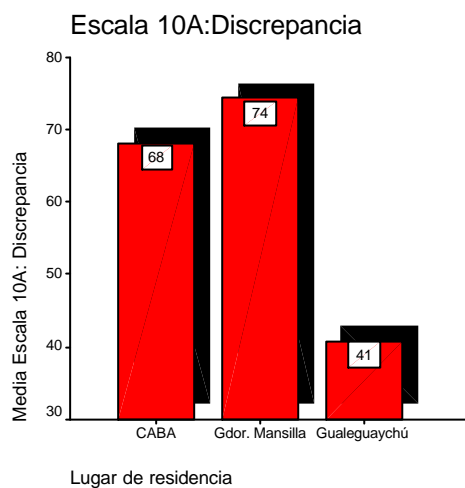


Tabla n°25

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°26

	Medias
CABA	68
Gdor Mansilla	74
Gualeguaychú	41

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Discrepancia, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 68 para la primera, 74 para Gdor Mansilla y 41 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°12 y en las tablas n°21 y 22.

Conformismo:

Esta escala caracteriza a sujetos, que se relacionan con la autoridad de manera respetuosa y cooperativa.

Gráfico n°13

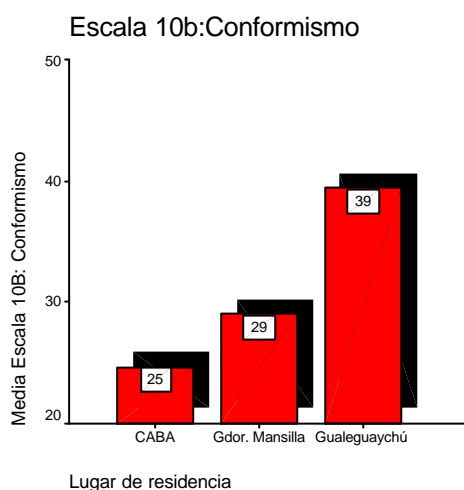


Tabla n°27

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°28

	Medias
CABA	25
Gdor Mansilla	29
Gualeguaychú	39

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Conformismo, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 25 para la primera, 29 para Gdor Mansilla y 39 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°13 y en las tablas n°23y 24.

Sometimiento

Esta escala caracteriza a sujetos, que están más habituados al sufrimiento que al placer, son sumisas y tienden a rebajarse ante las demás.

Gráfico n°14

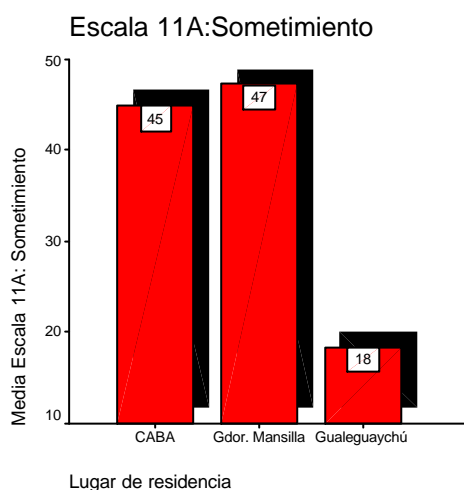


Tabla n°29

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°30

	Medias
CABA	45
Gdor Mansilla	47
Gualeguaychú	18

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Sometimiento, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 45 para la primera, 47 para Gdor Mansilla y 18 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°14 y en las tablas n°25 y 26.

Control

Esta escala caracteriza a sujetos enérgicos, dominantes y socialmente agresivos.

Gráfico n°15

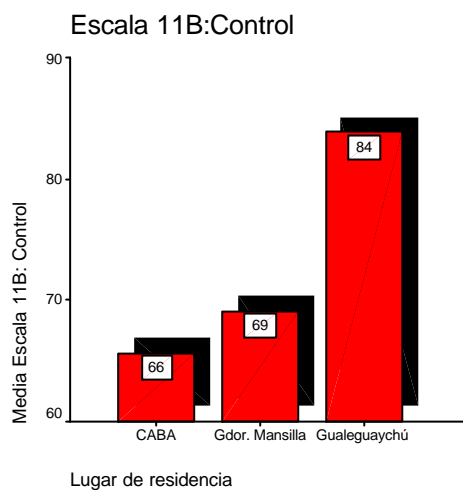


Tabla n°31

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°32

	Medias
CABA	66
Gdor Mansilla	69
Gualeguaychú	84

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Control, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 66 para la primera, 69 para Gdor Mansilla y 84 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°15 y en las tablas n°27 y 28.

Concordancia

Esta escala caracteriza a sujetos que tienden a ser muy simpáticos socialmente, mostrándose receptivos y maleables en su relación con los demás.

Gráfico n°16

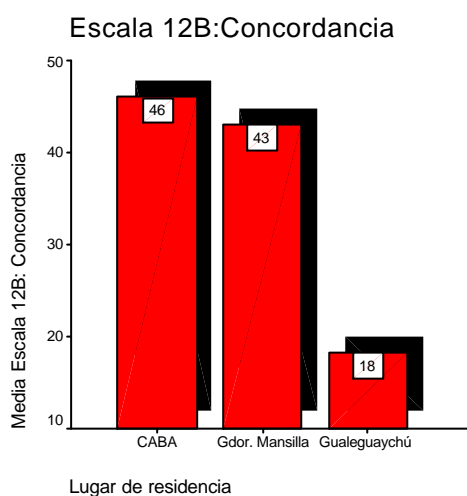


Tabla n°33

Gualeguaychú	CABA	Sig. ,000
	Gdor Mansilla	Sig. ,000

Tabla n°34

	Medias
CABA	46
Gdor Mansilla	43
Gualeguaychú	18

La prueba de HSD de Tukey, indica diferencia significativa en la escala de Concordancia, entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 46 para la primera, 43 para Gdor Mansilla y 18 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos datos se presentan en el gráfico n°16 y en las tablas n°29 y 30.

Síntesis de los resultados.

Sobre una muestra de 120 sujetos, 40 por cada lugar de residencia, los resultados arrojaron diferencias significativas en las tres áreas que mide el inventario Millon de personalidad (metas motivacionales, modos cognitivos y relaciones interpersonales) y dentro de ellas en algunas escalas enumeradas anteriormente.

Estas diferencias significativas en todos los casos se dieron entre los habitantes de Gualeguaychú en comparación tanto con los de CABA, como con los de Gdor Mansilla, quienes en la comparación entre ellos si bien hubo diferencias estas no fueron significativas.

Discusión

Los resultados de los análisis nos muestran una consistente diferencia en los estilos de personalidad entre los habitantes de Gualeguaychú en comparación tanto con los habitantes de CABA como con los habitantes de Gdor Mansilla, diferencia que se dan en las tres áreas.

En el área de metas motivacionales las diferencias significativas se dieron en la escala de Apertura, Preservación, Acomodación y Protección.

La escala “**Apertura**”, con medias (0/100) de 35 CABA, 31 para Gdor Mansilla y 56 para los habitantes de Gualeguaychú, nos indica que los habitantes de Gualeguaychú a diferencia del los de CABA, y en mayor medida a los de Gdor Mansilla, tienden a ver el lado bueno de las cosas, son optimistas en cuanto a las posibilidades que les ofrece el futuro, les resulta fácil pasarlo bien y enfrentan con ecuanimidad los altibajos de la existencia.

En relación con la escala “**Preservación**”, los puntajes elevados corresponden a los habitantes de Gdor Mansilla, seguido por los habitantes CABA, con medias (0/100) de 55 para CABA, 62 para Gdor Mansilla y 29 para los habitantes de Gualeguaychú. Estos resultados indican que los habitantes de Gdor Mansilla y en menor medida los de CABA, se concentran en los problemas de la vida y los agravan. Como piensan que su pasado ha sido desafortunado, parecen estar siempre esperando que algo salga mal y consideran probable que las cosas vayan de mal en peor. Preocupaciones y decepciones de poca importancia logran trastornarlos con facilidad.

Según Millon (2006) apertura intenta establecer en qué medida la conducta del sujeto esta básicamente motivada por el deseo de obtener un refuerzo positivo contrariamente a preservación que evita una estimulación negativa, estos conceptos continúan la idea de Freud que en 1915 ya planteaba que los destinos de pulsión se encuentran bajo la influencia de las tres polaridades que rigen la vida mental, en el caso de apertura/preservación este par bipolar sería análogo placer/displacer. Entonces podremos concluir desde los resultados de la investigación, que las conductas de los habitantes de Gualeguaychú están más dirigidas a la obtención de placer, caso contrario al de los habitantes de Gdor Mansilla y CABA para quienes las conductas están dirigidas a la evitación del displacer.

La escala “**Acomodación**”, refleja diferencias significativas con medias (0/100) de 48 para CABA, 46 para Gdor Mansilla y 35 para los habitantes de Gualeguaychú, no obstante al no ser elevados los puntajes (o sea superior a 50) estos perfiles no son tan marcados, y nos hablan de sujetos que ponen poco empeño en modificar o dirigir su vida. Reaccionan ante los acontecimientos acomodándose a las circunstancias creada por otros; parecen condescendientes, son incapaces de abandonar su indolencia, no tienen iniciativa y hacen muy poco para provocar los resultados que desean.

Millon (2006) señala que el par **Modificación/Acomodación** evalúa en qué medida las actividades de los sujetos reflejan una disposición a modificar el mundo o a acomodarse a él. Este concepto se apoya en la bipolaridad planteada por Freud en 1915 (Activo/Pasivo) en la cual sostiene “El yo se comporta pasivamente hacia el mundo exterior en la medida en que recibe estímulos de él, y activamente cuando reacciona frente a estos”. Por lo tanto y según los resultados los habitantes de CABA poseen una tendencia a acomodarse al mundo.

La escala “**Protección**” arrojó como resultado diferencias significativas entre los habitantes de CABA y Gdor Mansilla, en relación a los de Gualeguaychú, aunque los puntajes fueron bajos, por lo tanto los perfiles son muy poco marcados. Hablan de sujetos que están motivados para satisfacer primero las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y de los deseos de los otros antes que de los propios, se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

Freud (1915) postula una oposición entre yo/no yo, es decir sujeto/objeto, la cual se impone tempranamente al individuo por la experiencia de acallar los estímulos exteriores mediante la acción muscular, aunque destaca la imposibilidad de la huida frente a los estímulos pulsionales.

Millon (2006) retoma este concepto para plantear el par bipolar **Individualismo/Protección**, el cual se centra principalmente en la fuente del refuerzo, evaluando en qué medida el sujeto está motivado principalmente por metas relacionadas con él (Individualismo) o relacionadas con los demás (Protección). A partir de esto se puede plantear que los habitantes de CABA y Gdor Mansilla poseen una tendencia a estar motivados por metas relacionadas con los demás, en palabras de Freud “hacia el objeto”.

En el área de Modos Cognitivos las diferencias significativas se produjeron en las escalas: **Introversión, Afectividad, Sistematización e Innovación**

La escala “**Introversión**”, refleja diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 59 para la primera, 59 para Gdor Mansilla y 39 para los habitantes de Gualeguaychú. En este caso se observa que ambas poblaciones (CABA/Gdor Mansilla) comparten el mismo puntaje, lo que indica una tendencia en éstas a elegir utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración no son los demás sino ellas mismas.

Millon (2006) señala que los pares de escalas incluidas en esta área examinan los estilos de procesamiento de la información. En relación a la escala “**Introversión**”, refiere que evalúa las estrategias empleadas para recolectar la información. Para desarrollar su teoría, Millon, toma como referencia la teoría de Jung, el cual se pregunta si un sujeto está orientado hacia el mundo circundante o más bien apartado de él, es decir, hacia adentro o hacia afuera. Este autor, señala que ambos mecanismos (Introversión/Extroversión) se caracterizan por poseer una orientación diferente. La energía psíquica orientada hacia afuera provoca “Extroversión”, o sea que el interés estará puesto en dirección al objeto. Jung (1918) llamará “Introversión” al movimiento del interés desde el objeto hacia el sujeto y hacia sus propios procesos psicológicos. Tomando como referencia lo anteriormente dicho y a luz de los resultados del presente estudio los habitantes de CABA y Gdor. Mansilla orientan su energía psíquica, en palabras de Jung, en sus propios procesos psicológicos por sobre el mundo exterior, dando como resultado sujetos introvertidos a diferencia de los habitantes de Gualeguaychú.

La escala “**Afectividad**”, muestra diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 50 para la primera, 48 para Gdor Mansilla y 9 para los habitantes de Gualeguaychú. Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala, en este caso CABA, forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrían sus actos para quienes resulten afectados por ellos y guiándose por sus valores y metas personales.

Jung (1923) describe también otros rasgos diferenciales. Para esta diferenciación considera cuatro funciones básicas: dos funciones racionales, el pensar y el percibir, y dos

funciones irracionales, el sentir y el intuir. Se advierte inmediatamente que son posible, primero, al menos cuatro variaciones. Millon toma esta descripción y la profundiza agregando otros pares. Con respecto a la escala Afectividad, este autor señala que esta evalúa los diferentes estilos de procesamiento de la información obtenida. El estilo de procesamiento de la información de los habitantes de CABA y en menor medida de los habitantes de Gdor Mansilla está organizado tomando en cuenta sus reacciones afectivas.

La escala “**Sistematización**”, arrojó diferencias significativas entre Gualeguaychú/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 24 para la primera, 30 para Gdor Mansilla y 59 para los habitantes de Gualeguaychú. Millon (2006) señala que este par de escalas, al igual que el anterior, hacen referencia al estilo de procesamiento de la información. En consecuencia los sujetos de Gualeguaychú, los cuales presentan el mayor puntaje, son muy organizados y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida. Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a los ya conocidos y son cuidadosos, cuando no perfeccionistas, incluso al ocuparse de pequeños detalles. En consecuencia, se los considera ordenados, minuciosos y eficientes.

La escala “**Innovación**”, arrojó diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 55 para la primera, 62 para Gdor Mansilla y 29 para los habitantes de Gualeguaychú. Los habitantes de CABA y en menor medida los de Gdor. Mansilla poseen un elevado puntaje en esta escala, por lo tanto estos sujetos tienden a ser creativos y asumir riesgos y están prontos a modificar y a re ordenar cualquier cosa con que tropiecen. Parecen disconformes con la rutina y lo predecible, y transforman lo dado siguiendo sus corazonadas y tratando de producir consecuencias nuevas e imprevistas

En el área de Conductas Interpersonales las diferencias significativas se produjeron en las escalas: **Vacilación, Firmeza, Discrepancia, Conformismo, Sometimiento, Control y Concordancia.**

Según Millon (2006) las conductas interpersonales se refieren a los modos de relacionarse, las preferencias de los individuos en cuanto a la manera de interactuar con los demás. Cabe señalar que esta deriva en parte de la interacción entre las pautas características de las metas motivacionales y los modos cognitivos de una persona

La escala “**Vacilación**”, reflejó diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 63 para la primera, 63 para Gdor Mansilla y 34 para los habitantes de Gualeguaychú. En este caso se observa que ambas poblaciones (CABA/Gdor Mansilla) comparten el mismo puntaje, lo que indica una tendencia en éstas a ser tímidas y experimentar nerviosismo en situaciones sociales. Desean intensamente agradar y ser aceptadas, pero a menudo temen que las demás las rechacen. Sensibles y emotivas, son al mismo tiempo desconfiado, solitario y propenso a aislarse. Esta descripción concuerda en parte con los tipos de personalidad que propuso Sullivan en 1953, con un tipo al que denominaba el “abstraído”, caracterizado por un patrón de conductas inamistosa y taciturna. Por el contrario de la escala siguiente firmeza con la que forma par.

Con respecto a ésta los resultados arrojaron diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 51 para la primera, 56 para Gdor Mansilla y 77 para los habitantes de Gualeguaychú. Según estos resultados, los habitantes de Gualeguaychú tienden a creer que son más importantes y talentosos que los que los rodean. A menudo son ambiciosos, egocéntricos y seguros de sí mismos, y no tienen pelos en la lengua. Es probable que los demás los vean como arrogantes y desconfiados.

La escala “**Discrepancia**”, reflejó diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 68 para la primera, 74 para Gdor Mansilla y 41 para los habitantes de Gualeguaychú. Los habitantes de Gdor. Mansilla y en menor medida los de CABA poseen un elevado puntaje en esta escala, por lo tanto estos sujetos tienden a actuar de modo independiente y no conformista. A menudo se niegan a acatar normas tradicionales, manifestando una audacia que puede ser vista como imprudente o como animosa y esforzada.

La escala “**Conformismo**”, evidenció diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 25 para la primera, 29 para Gdor Mansilla y 39 para los habitantes de Gualeguaychú, aunque los puntajes fueron bajos, por lo tanto los perfiles son muy poco marcados. Los habitantes de Gualeguaychú presentan una tendencia a establecer una relación respetuosa y cooperativa con la autoridad, tienden

actuar con formalidad y buenas maneras en situaciones sociales. Es improbable que dejen translucir su personalidad o actúen espontáneamente.

La escala “**Sometimiento**”, arrojó diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 45 para la primera, 47 para Gdor Mansilla y 18 para los habitantes de Gualeguaychú. Nuevamente se observan puntajes bajos, lo que indica cierta tendencia en los sujetos de Gdor. Mansilla a estar más habituados al sufrimiento que al placer, a ser sumisos ya rebajarse ante los demás. Su conducta, que condena al fracaso a cualquier esfuerzo que se haga por ayudarlas, determina que pierdan oportunidades de ser recompensadas y les impide reiteradamente triunfar en sus empeños aunque posean la capacidad necesaria.

La escala “**Control**”, reflejó diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 66 para la primera, 69 para Gdor Mansilla y 84 para los habitantes de Gualeguaychú. En este caso la muestra en total presenta valores elevados en esta escala, aunque más marcados en el caso de Gualeguaychú, lo cual indica que se trata de sujetos enérgicos y a menudo dominantes y socialmente agresivos. Tienden a verse a sí mismos como intrépidos y competitivos, para ellos, la gentileza y las demostraciones de afecto son signos de debilidad, y por lo tanto las evitan, mostrándose obstinados y ambiciosos.

La escala “**Concordancia**”, evidenció diferencias significativas entre CABA/Gdor Mansilla y CABA/Gualeguaychú, con medias (0/100) de 46 para la primera, 43 para Gdor Mansilla y 18 para los habitantes de Gualeguaychú, aunque los puntajes fueron bajos, por lo tanto los perfiles son muy poco marcados. Los habitantes de CABA presentan una tendencia a ser muy simpáticos socialmente, mostrándose receptivos u maleables en sus relación con los demás, con quienes establecen vínculos afectivos y lealtades muy fuertes. Sin embargo, ocultan sus sentimientos negativos, en especial cuando esos sentimientos pueden parecer censurables a las personas a quienes desean agradar.

En conclusión podemos afirmar que existen diferencias en los estilos de personalidad en los habitantes de la ciudad en relación con los habitantes del pueblo, en el que se han relevado los datos lo que verifica la hipótesis inicial. Estos resultados coinciden con lo planteado por Vygotsky (1981), para la evolución en el pensamiento de un individuo sólo puede ocurrir en un contexto social, histórico y cultural. El contexto

social influye en el aprendizaje más que las actitudes y las creencias; el contexto social forma parte del proceso de desarrollo, y en tanto, moldea los procesos cognitivos.

Es necesario remarcar que el presente estudio no pretende hacer un perfil de estilos de personalidad de los habitantes de los lugares donde se tomaron las muestras, sino que el acento está puesto en las diferencias que existen. En el mismo sentido solo es posible especular por que estas diferencias se producen, ya que para dar explicaciones científicamente fundamentadas, habría que realizar estudios que centren su atención en el contexto y en las diferencias que ofrecen cada uno, debido a que el presente estudio solo toma como variables de diferencia, los lugares de residencia, la cantidad y densidad de habitantes.

Por lo tanto esta investigación deja abiertos nuevos interrogantes en relación a los motivos que generan estas diferencias en los estilos de personalidad, como por ejemplo cuales serán estos contrastes entre los distintos contextos, y una vez aisladas las diferentes variables, estudiar como impactan cada una de ellas sobre los diferentes aspectos de la personalidad.

7-Bibliografía

Aparicio García, M. E. y Sánchez-López, M.P. (1999) Los estilos de personalidad a través del inventario millón de personalidad *anales de psicología*, vol. 15, n° 2, 191-211.

Carrera, B. y Mazzarella, C. (2001) Vigotsky: Enfoque sociocultural *Educere*, 5, 41-44.

Casullo, M.M. y A. Castro solano (2002). Factores y estilos de personalidad, estudio comparativo *Avaliação Psicológica*, vol.1, pp. 35-43.

Casullo, M. M. (2002). *Evaluación del bienestar psicológico en Iberoamérica*. Buenos Aires: Paidós

Días Morales J.F. y Sanchez-Lopez M.P (2001). Relevancia de los estilos de personalidad y las metas personales en la predicción de la satisfacción vital *Anales de la psicología*, vol14, n°1, pp.100-105.

Díaz Morales J. F. y Sánchez-López Mª P. (2002) Relaciones entre estilos de personalidad y satisfacción autopercebida en diferentes áreas vitales *Psicothema*, vol. 14, n° 1, pp. 100-105.

Díaz Morales J. F y García M. A. (2003). Relaciones entre matutinidad-vespertina y estilos de personalidad *Anales de psicología*, vol. 19, n° 2, 247-256

Díaz Morales J. F y García M. A. (2005). Tipología circadiana y estilos de personalidad en mujeres universitarias argentinas *Anales de psicología*, vol.11, n° 135-144

Elichiry, N. (2009) *Aprendizajes escolares: desarrollos en psicología educacional*. Buenos Aires: Manantial.

Fantin M. B. - Florentin M. T.-Correche M. S. (2005). Estilos de personalidad y estrategias de afrontamiento en una escuela de San Luis *Fundamentos en humanidades*, año/vol. 6, n° 011, pp 163-180.

Freud, S. (1915). *Pulsiones y sus destinos*. Buenos Aires: Amorrortu. O.C., t XIV.

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., Baptista Lucio, P. & Casas Perez, M. (1995). Metodología de la investigación. Naucalpan de Juárez : McGraw-Hill.

- Jung, C. (1918/1992). *Lo inconsciente* (9ª Reimpresión). Buenos Aires: Losada.
- Jung, C. (1970/2004). *Arquetipos e inconsciente colectivo*. Buenos Aires: Paidós.
- Jung, C. (1921/2008). *Tipos psicológicos*. Reedición y traducción directa del alemán Colección: Los Libros de Sísifo. Barcelona: Edhasa
- Millon, T. (1994/2006). “*Mips: Inventario Millon de estilos de personalidad*” (1ª ed. 2ª reimp). Buenos Aires: Paidós.
- Naseta-Garelli-Caseri (2009). Estilos de personalidad y calidad de vida en estudiantes de psicología *Perspectivas en psicología*, 7, 77-88.
- Nietzsche, F. (1889/2007). *Ecce Homo* (1ª ed. 1ª reimp). Buenos Aires: Gradifco.
- Ribes, E. (1995) John B. Watson: El conductismo y la fundación de una psicología científica *Acta comportamentalia*, 3, 66-78.
- Sabino, Carlos A (1986). “*Como hacer una tesis: guía para la elaboración y redacción de trabajos científicos*”. Buenos Aires: Humanitas.
- Wehr, G. (1991). *Carl Gustav Jung su vida, su obra, su influencia*. Barcelona: Paidós.

8-ANEXO.

“Inventario Millon de estilos de personalidad”

A continuación hay una lista de frases. Léalas atentamente y piense si lo que dicen describe o no su forma de ser. Si usted está de acuerdo, marque con una cruz su respuesta en V (verdadero). Si usted está en desacuerdo, piensa que no describe su forma de ser, marque con una cruz en F (falso) Trate de ser lo más sincero posible. No hay respuestas correctas o incorrectas.

Sexo:

Edad:

Estado civil:

Lugar de residencia:

Lugar de nacimiento:

Atención

Al terminar guarde como documento de Word, recuerde que si se completa directamente en el mail no se guardan los datos. Al terminar reenvíelo a: capitan_beto36@hotmail.com

	Frases	V	F
1	Soy una persona tranquila y colaboradora		
2	Siempre hice lo que quise y asumí las consecuencias		
3	Me gusta hacerme cargo de una tarea		
4	Tengo una manera habitual de hacer las cosas, con lo que evito equivocarme		
5	Contesto las cartas el mismo día que las recibo		
6	A veces me las arreglo para arruinar las cosas buenas que me pasan		
7	Ya no me entusiasma muchas cosas como antes		
8	Preferiría ser un seguidor más que un líder		
9	Me esfuerzo para tratar de ser popular		
10	Siempre he tenido talento para lograr éxito en lo que hago		
11	Con frecuencia me doy cuenta de que he sido tratado injustamente		
12	Me siento incomodo cuando me tratan con bondad		
13	Con frecuencia me siento tenso en situaciones sociales		
14	Creo que la policía abusa del poder que tiene		
15	Algunas veces he tenido que ser algo rudo con la gente		
16	Los niños deben obedecer siempre las indicaciones de sus mayores		

17	A menudo estoy disgustado por la forma en que se hacen las cosas		
18	A menudo espero que me pase lo peor		
19	Me preocuparía poco no tener muchos amigos		
20	Soy tímido e inhibido en situaciones sociales		
21	Aunque esté en desacuerdo, por lo general dejo que la gente haga lo que Quiere		
22	Es imposible pretender que las personas digan siempre la verdad		
23	Puedo hacer comentarios desagradables si considero que la persona se los Merece		
	Frases	V	F
24	Me gusta cumplir con lo establecido y hacer lo que se espera de mi		
25	Muy poco de lo que hago es valorado por los demás		
26	Casi todo lo que intento hacer me resulta fácil		
27	En los primeros tiempos me he convertido en una persona más encerrada en sí misma		
28	Tiendo a dramatizar lo que me pasa		
29	Siempre trato de hacer lo que es correcto		
30	Dependo poco de la amistad de los demás		
31	Nunca he estado estacionado por más tiempo del que un parquímetro establecía como limite		
32	Los castigos nunca me impidieron hacer lo que quiero		
33	Me gusta acomodar todas las cosas hasta en sus mínimos detalles		
34	A menudo los demás logran molestarte		
35	Jamás he desobedecido las indicaciones de mis padres		
36	Siempre logro conseguir lo que quiero, aunque tenga que presionar a los Demás		
37	Nada es más importante que proteger la reputación personal		
38	Creo que los demás tienen mejores oportunidades que yo		
39	Ya no expreso lo que realmente siento		
40	Es improbable que lo que tengo para decir interese a los demás		
41	Me esfuerzo por conocer gente interesante y tener aventuras		
42	Me tomo con poco seriedad las responsabilidades que tengo		
43	Soy una persona dura, poco sentimental		
44	Pocas cosas en la vida pueden conmoverme		
45	Me tensiona mucho tener que conocer y conversar con gente Nueva		
46	Soy una persona cooperativa que se subordina a los demás		
47	Actúo en función del momento, de las circunstancias		
48	En general, primero planifico y luego sigo activamente el plan trazado		
49	Con frecuencia me he sentido inquieto, con ganas de dirigirme hacia cualquier otro lado		
50	Creo que lo mejor es controlar nuestras emociones		
51	Desearía que la gente no me culpara a mi cuando algo sale mal		
52	Creo que yo soy mi peor enemigo		
53	Tengo pocos lazos afectivos fuertes con otras personas		

54	Me pongo ansioso si estoy con personas que no conozco bien		
55	Es correcto tratar de burlar la ley, sin dejar de cumplirla		
56	Hago mucho por los demás, pero hacen poco por mi		
57	Siempre he sentido que las personas no tienen una buena opinión de mi		
58	Me tengo mucha confianza		
59	Sistemáticamente ordeno mis papeles y materiales de trabajo		
60	Mi experiencia me ha señalado que las cosas buenas duran poco		
61	Algunos dicen que me gusta hacerme la victima		
62	Me siento mejor cuando estoy solo		
63	Me pongo más tenso que los demás frente a situaciones nuevas		
64	Generalmente trato de evitar las discusiones, por más que esté convencido de tener razón		
65	Busco situaciones novedosas y excitantes para mi		
	Frases	V	F
66	Hubo épocas en que mis padres tuvieron problemas por mi comportamiento		
67	Siempre termino mi trabajo antes de descansar		
68	Otros consiguen cosas que yo no logro		
69	A veces siento que merezco ser infeliz		
70	Espero que las cosas tomen su curso antes de decidir qué hacer		
71	Me ocupo más de los otros que de mí mismo		
72	A menudo creo que mi vida va de mal en peor		
73	El solo estar con otras personas me hace sentir inspirado		
74	Cuando manejo siempre controlo las señales sobre límites de velocidad y cuido no excederme		
75	Uso mi cabeza y no mi corazón para tomar decisiones		
76	Me guio por mis intuiciones más que por la información que tengo sobre algo		
77	Jamás envidio los logros de los otros		
78	En la escuela, me gustaron más las materias prácticas que las teóricas		
79	Planifico las cosas con anticipación y actúo enérgicamente para que mis planes se cumplan		
80	Mi corazón maneja mi cerebro		
81	Siempre puedo ver el lado positivo de las vida		
82	A menudo espero que alguien soluciones mis problemas		
83	Hago lo que quiero, sin pensar cómo va a afectar a otros		
84	Reacciono con rapidez ante cualquier situación que pueda llegar a ser un Problema para mi		
85	Solo me siento una buena persona cuando ayudo a los demás		
86	Si algo sale mal, aunque no sea my importante, se me arruina el día		
87	Disfruto mas de mis fantasías que de la realidad		
88	Me siento satisfecho con dejar las cosas ocurran sin interferir		
89	Trato de ser más lógico que emocional		
90	Prefiero las cosas que se pueden ver y tocar antes que las que sólo se Imaginan		

91	Me resulta difícil ponerme a conversar con alguien que acabo de conocer		
92	Ser afectuoso es más importante que ser frío y calculador		
93	Las predicciones sobre el futuro son más interesantes para mí que los hechos del pasado		
94	Me resulta fácil disfrutar de las cosas		
95	Me siento incapaz de influir sobre el mundo que me rodea		
96	Vivo en términos de mis propias necesidades, no basado en las de los Demás		
97	No espero que las cosas pasen, hago que sucedan como yo quiero		
98	Evito contestar mal aun cuando estoy muy enojado		
99	La necesidad de ayudar a otros guía mi vida		
100	A menudo me siento muy tenso, a la espera de que algo salga mal		
101	Aun cuando era muy joven, jamás intenté copiarme en un examen		
102	Siempre soy frío y objetivo al tratar con la gente		
103	Prefiero aprender a manejar un aparato antes de especular sobre por qué funciona de ese modo		
104	Soy una persona difícil de conocer bien		
105	Paso mucho tiempo pensando en los misterios de la vida		
106	Manejo con facilidad mi cambio en los estado de ánimo		
	Frases	V	F
107	Soy algo pasivo y lento en temas relacionados con la organización de mi vida		
108	Hago lo quiero sin importarme el complacer a otros		
109	Jamás haré algo malo, por más fuerte que sea la tentación de hacerlo		
110	Mis amigos y familiares recurren a mí para encontrar afecto y apoyo		
111	Aun cuando todo está bien, generalmente pienso en que pronto va a Empeorar		
112	Planifico con cuidado mi trabajo antes de empezar a hacerlo		
113	Soy impersonal y objetivo al tratar de resolver un problema		
114	Soy una persona realista a la que no le gustan las especulaciones		
115	Algunos de mis mejores amigos desconocen realmente lo que yo siento		
116	La gente piensa que soy una persona más racional que afectiva		
117	Mi sentido de realidad es mejor que mi imaginación		
118	Primero me preocupo por mí y después por los demás		
119	Dedico mucho esfuerzo a que las cosas me salgan bien		
120	Siempre mantengo mi compostura, sin importar lo que esté pasando		
121	Demuestro mucho afecto hacia mis amigos		
122	Pocas cosas me han salido bien		
123	Me gusta conocer gente nueva y saber cosas sobre sus vidas		
124	Soy capaz de ignorar aspectos emocionales y afectivos en mi trabajo		
125	Prefiero ocuparme de realidades más que de posibilidades		
126	Necesito mucho tiempo para poder estar a solas con mis pensamientos		
127	Los afectos del corazón son más importantes que la lógica de la mente		
128	Me gustan más los soñadores que los realistas		
129	Soy más capaz que los demás de reírme de los problemas		

130	Creo que es poco lo que puedo hacer yo, así que prefiero esperar a ver qué pasa		
131	Nunca me pongo a discutir, aunque este muy enojado		
132	Expreso lo que pienso de manera franca y abierta		
133	Me preocupo por el trabajo que hay que realizar y no por lo que siente la gente que participa de su realización		
134	Trabajar con ideas creativas sería lo ideal para mi		
135	Soy el tipo de persona que no se toma la vida muy en serio, prefiero ser más espectador que actor		
136	Me desagrada depender de alguien en mi trabajo		
137	Trato de asegurar que las cosas salgan como yo quiero		
138	Disfruto más de las realidades concretas que de las fantasías		
139	Montones de hechos pequeños me ponen de mal humor		
140	Aprendo mejor observando y hablando con la gente		
141	No me satisface dejar que las cosas sucedan y simplemente contemplarlas		
142	No me atrae conocer gente nueva		
143	Pocas veces sé cómo mantener una conversación		
144	Siempre tengo en cuenta los sentimientos de las otras personas		
145	Confío más en mis intuiciones que en mis observaciones		
146	Trato de no actuar hasta saber qué van a hacer los demás		
147	Me gusta tomar mis propias decisiones, evitando los consejos de otros		
148	Muchas veces me siento muy mal sin saber por qué		
149	Me gusta ser muy popular, participar en muchas actividades sociales		
150	Raramente cuento a otros lo que pienso		
	Frases	V	F
151	Me entusiasman casi todas las actividades que realizo		
152	En mi es una práctica constante depender de mi mismo y no de otros		
153	La mayor parte de tiempo la dedico a organizar los acontecimientos de mi vida		
154	No hay mejor que el afecto que se siente estando en medio del grupo familiar		
155	Algunas veces estoy tenso o deprimido sin saber por qué		
156	Disfruto conversando sobre temas o sucesos míticos		
157	Decido cuáles son las cosas prioritarias y luego actuó firmemente para poder Lograrlas		
158	No dudo en orientara las personas hacia lo que creo que es mejor para ellas		
159	Me enorgullece ser eficiente y organizado		
160	Me desagradan las personas que se convierten en lideres sin razones que lo justifiquen		
161	Soy ambicioso		
162	Sé como seducir a la gente		
163	La gente puede confiar en que voy hacer bien mi trabajo		
164	Los demás me consideran una persona más afectiva que racional		
165	Estaría dispuesto a trabajar mucho tiempo para poder llegar a ser alguien importante		

166	Me gustaría mucho poder vender nuevas ideas o productos a la gente		
167	Generalmente logro persuadir a los demás para que hagan lo que yo quiero que hagan		
168	Me gustan los trabajos en los que hay que prestar mucha atención a Los detalles		
169	Soy muy introspectivo, siempre trato entender mis pensamientos y emociones		
170	Confío mucho en mis habilidades sociales		
171	Generalmente puedo evaluar las situaciones rápidamente, y actuar para que las cosas salgan como yo quiero		
172	En una discusión soy capaz de persuadir a casi todos para que apoyen mi posición		
173	Soy capaz de llevar a cabo cualquier trabajo, pese a los obstáculos que puedan presentarse		
174	Como si fuera un buen vendedor, puedo influir sobre los demás Exitosamente, con modales agradables		
175	Conocer gente nueva es un objetivo importante para mi		
176	Al tomar decisiones creo que lo más importante es pensar en el bienestar De la gente involucrada		
177	Tengo paciencia para realizar trabajos que requieren mucha precisión		
178	Mi capacidad para fantasear es superior a mi sentido de la realidad		
179	Estoy motivado para llegar a ser uno de los mejores en mi campo de trabajo		
180	Tengo una forma de ser que logra que la gente enseguida guste de mí		