



Título de la tesis:

**Similitudes entre estilos de personalidad de adolescentes estudiantes que  
eligen la misma carrera universitaria**

Tutor:

Bernia, Ana María

Tesista:

Barale, María Florencia

Título a obtener con la presentación de la tesis:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

Facultad de Psicología y Relaciones Humanas

Sede Rosario - Campus Lagos

Diciembre 2011

## RESUMEN

Esta investigación se orienta a explorar las similitudes entre los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes de 6º año que eligen la misma carrera universitaria.

Para el logro de este objetivo se busca, como primera aproximación, identificar los intereses vocacionales de los adolescentes estudiantes, efectuándoles una pregunta cerrada, y, como segunda aproximación, se realiza un estudio de personalidad, Inventario Millon de Personalidad (M.I.P.S.), a la totalidad de los jóvenes (18) que han elegido las mismas carreras universitarias.

Así se obtuvo como resultado que existen similitudes entre los estilos de personalidad de los adolescentes que eligieron las mismas carreras universitarias (Medicina, Abogacía, Ciencias Económicas); pudiéndose observar que en la carrera de Medicina existen catorce características similares entre los adolescentes estudiantes: modificación, acomodación, vacilación, discrepancia, sometimiento, concordancia, firmeza, control, innovación, extraversión, sensación, sistematización, retraimiento, comunicatividad; en la carrera de Abogacía existen dieciséis características similares entre los adolescentes estudiantes: apertura, protección, introversión, retraimiento, comunicatividad, discrepancia, control, modificación, acomodación, extraversión, sensación, sistematización, vacilación, firmeza, conformismo, sometimiento; y por último, en la carrera de Ciencias Económicas existen cinco características similares entre los adolescentes estudiantes: afectividad, retraimiento, conformismo, sometimiento, protección.

Todas las carreras exigen ciertos rasgos de personalidad para lograr la identidad profesional, que significa comprometerse con una profesión no sólo como profesional sino también como persona.<sup>1</sup>

Palabras claves: *Adolescentes - Elección vocacional - Personalidad.*

---

<sup>1</sup> Benítez López. La vocación. Extraído el 31 de mayo de 2011 de la web:  
<http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/para5pdf.pdf>

## PROLOGO Y AGRADECIMIENTOS

La adolescencia es una etapa donde la persona tiene que empezar a decidir cuál va a ser su futuro; es una etapa de la vida en que se comienza a desarrollar una forma propia de ver las cosas, o sea, una filosofía de la vida; que implica un compromiso con las propias convicciones junto a una normal disposición a iniciar la vida de adulto.<sup>2</sup>

La problemática de la elección de carrera en la adolescencia fue un tema que me resultó interesante en el último año de mi carrera de psicología, el cual pude trabajar en la materia orientación vocacional. El interés en este tema fue lo que me llevó a realizar la presente investigación.

Deseo comenzar mi agradecimiento, en primer lugar, a mi familia, que gracias a todo su apoyo pude realizar mi carrera; a Ana María Bernia que se comprometió en la tarea de tutor colaborando, principalmente, en el análisis de esta investigación, y haciéndose presente, además, ante cualquier consulta efectuada. También quiero agradecer a Laura Paris, por su cooperación y asesoría en este trabajo; a Alejandro Litmanovich por el asesoramiento de bibliografía, y a las escuelas secundarias de la ciudad de Corral de Bustos, que me permitieron trabajar con los alumnos para poder llevar a cabo esta investigación.

---

<sup>2</sup> Lede, M. Orientación y elección vocacional. Extraído el 30 de mayo de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/orientacion-vocacional/eleccion-vocacional>

## INDICE

	Pág.
<i>Capítulo I</i>	
<i>Introducción</i> -----	7
1.1. Planteamiento del problema -----	8
1.2. Formulación del problema -----	11
1.3. Objetivos -----	12
1.3.1. Objetivo general -----	12
1.3.2. Objetivos específicos -----	12
1.4. Hipótesis -----	13
<i>Capítulo II</i>	
<i>Marco teórico</i> -----	14
2.1. Adolescencia -----	15
2.1.1. Definición -----	15
2.1.2. Cambios físicos -----	16
2.1.3. Incertidumbre y decisión en la adolescencia -----	17
2.2. Elección vocacional -----	20
2.2.1. Definición -----	20
2.2.2. Elección y orientación vocacional como proceso -----	21
2.2.3. Variables que afectan a la elección vocacional -----	22
2.2.4. Elección madura -----	24
2.3. Personalidad -----	26
2.3.1. Definición -----	26

	Pág.
2.3.2. Rasgos de personalidad -----	28
2.3.3. Características de la personalidad -----	29
2.3.4. La elección de carrera es un asunto de personalidad -----	40
 <i>Capítulo III</i>	
<i>Estado actual de los conocimientos sobre el tema -----</i>	<i>44</i>
 3.1. Antecedentes de la Investigación -----	 45
 <i>Capítulo IV</i>	
<i>Esquema de la investigación -----</i>	<i>49</i>
4.1. Área de estudio -----	50
4.2. Tipo de investigación -----	54
4.3. Población y muestra -----	55
4.3.1. Población objetivo -----	55
4.3.2. Universo -----	55
4.3.3. Muestra -----	55
4.4. Métodos y técnicas utilizadas -----	56
4.4.1. Primera aproximación: técnica de recolección de datos -----	56
4.4.2. Segunda aproximación: Estudio de personalidad (MIPS) -----	56
 <i>Capítulo V</i>	
<i>Trabajo de campo -----</i>	<i>58</i>

	Pág.
5.1. Análisis de cuestionarios -----	59
5.1.1. Primera aproximación -----	59
5.1.2. Segunda aproximación -----	61
 <i>Capítulo VI</i>	
<i>Conclusiones arribadas</i> -----	105
6.1. Conclusiones -----	106
 <i>Referencias bibliográficas</i> -----	 111
 <i>Apéndice</i> -----	 116
a) Modelo del Inventario Millon de Estilos de Personalidad -----	117
b) Carta de consentimiento informado para participación en protocolo de investigación -----	123

# ***Capítulo I***

## ***Introducción***

## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La adolescencia es la etapa donde una persona tiene que empezar a decidir cuál va a ser su futuro. Esta tarea le resulta difícil, ya que tiene que decidirse en plena crisis puberal y psicológica: cambios corporales, deseos de independencia, cambios continuos de intereses, etc., que van a complicar la decisión, ya que el sujeto está inmaduro no sólo vocacionalmente sino en el ámbito de toda su personalidad.

Ante un mundo que muchas veces se presenta confuso para el adolescente, hacer una elección de vida que exige plantearse: “¿quién soy?”, “¿qué es lo que quiero ser?” no es tarea sencilla. Aparece entonces el momento de la elección vocacional, y se plantea “¿estudio o trabajo?”, “¿qué carrera sigo?”, “¿triharé con lo que elija?”, “¿seré realmente feliz con mi elección?”.<sup>3</sup>

Después de haber transitado por diversas crisis, por situaciones conflictivas respecto a la elección, planteándose preguntas acerca de su futuro, la mayoría de los estudiantes adolescentes, faltando pocos meses para terminar el último año de la secundaria ya han realizado una elección para su futuro. Generalmente la elección de una misma carrera se repite en varios estudiantes; ante esto surge como primer interrogante a responder, para poder realizar esta investigación, ¿cuáles son las carreras que más frecuentan en los 6º años de las escuelas secundarias de la ciudad de Corral de Bustos?

En la medida que un adolescente tenga claro cuáles son sus características, intereses y habilidades, más cerca está de acertar en la elección. .

---

<sup>3</sup> Rivaher. Ética y valores humanos. Proyecto de vida (orientación profesional). Extraído el 11 de agosto de 2010 de la web: <http://ricauter.blogspot.com/2010/09/proyecto-de-vida-orientacion.html>

Una elección debe ser abordada desde las potencialidades del adolescente, teniendo en cuenta sus intereses personales pero también las aptitudes y condiciones que la profesión, oficio u ocupación requiere. La elección conforma el destino personal y da seguridad. <sup>4</sup>

La elección vocacional es un proceso que exige pensar sobre si mismo en todas las áreas de la personalidad, para lograr una adecuada inserción en el mundo, que haga posible el total desarrollo personal y la participación social.

La elección vocacional es una expresión de la personalidad, es decir, es una decisión que se relaciona con la personalidad.

La personalidad es la manera de ser y de funcionar que caracteriza a la persona humana, que incluye su comportamiento, disposición y rasgos esenciales.

Para poder estudiar una carrera u oficio que esté de acuerdo con la vocación, además de informarse adecuadamente sobre las posibilidades que les brinda el contexto en que viven y considerar sus intereses, aptitudes específicas, tanto intelectuales como físicas y estilo de vida que desean, hay que tener muy en cuenta las características de la personalidad. Estas características también forman parte de la identidad profesional, por lo tanto es necesario conocerse más a uno mismo para elegir correctamente una profesión.

Todas las carreras exigen ciertos rasgos de personalidad para lograr la identidad profesional, que significa comprometerse con una profesión no sólo como profesional sino también como persona. <sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Sánchez Verdugo. Teorías de la elección vocacional. Extraído el 9 de agosto de 2010 de la web: <http://es.scribd.com/doc/56975791/Teorias-de-la-Eleccion-Vocacional>.

<sup>5</sup> Benítez López. La vocación. Extraído el 31 de mayo de 2011 de la web: <http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/para5pdf.pdf>

Ante todo lo expresado, surgen interrogantes: ¿para estudiar una carrera universitaria existe un perfil común?; ¿la personalidad de aquellas personas que eligen la misma carrera es la misma o es diferente?... Todos estos giran hacia un interrogante principal, hacia una misma temática que va a permitir que se realice la presente investigación...

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Son similares los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes que eligen la misma carrera universitaria?

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

- Explorar las similitudes entre los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes de 6° año que eligen la misma carrera universitaria.

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar los intereses vocacionales de los adolescentes estudiantes.
- Analizar los estilos de personalidad de los adolescentes estudiantes que eligen la misma carrera universitaria en los 6° años de las escuelas secundarias de Corral de Bustos.

#### **1.4. HIPÓTESIS**

Existen similitudes entre los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes que eligen la misma carrera universitaria.

## ***Capítulo II***

### ***Marco teórico***

## 2.1. ADOLESCENCIA

### 2.1.1. DEFINICIÓN

La adolescencia es un continuo crecimiento de la existencia de los jóvenes, en donde se realiza la transición entre el infante o niño de edad escolar y el adulto. Esta transición de cuerpo y mente, proviene no solamente de sí mismo, sino que se conjuga con su entorno, el cual es trascendental para que los grandes cambios psicológicos que se produce en el individuo lo hagan llegar a la edad adulta. La adolescencia es un fenómeno biológico, cultural y social, por lo tanto sus límites no se asocian solamente a características físicas. La teoría psicoanalítica sostiene que la adolescencia es un fenómeno genético y universal.

El adolescente debe enfrentar en esta etapa: un nuevo grupo social debido a su nueva estructura corporal, la resolución del complejo de Edipo; posiblemente un breve período homosexual; y finalmente el acceso a una relación heterosexual normal. <sup>6</sup>Los cambios fisiológicos que se producen en esta etapa se relacionan con los procesos corporales por un lado y con cambios psicológicos y de la autoimagen por otro; como por ejemplo, traen aparejadas perturbaciones emocionales, en particular aumentando las emociones negativas como la depresión, la ansiedad, la pereza, el estrés y la agresividad.

---

<sup>6</sup>Lede, M. La adolescencia desde el Psicoanálisis. Extraído el 22 de junio de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/la-adolescencia/la-adolescencia-desde-el-psicoanalisis>

### 2.1.2. CAMBIOS FÍSICOS

Los cambios físicos tienen lugar en la pubertad, los cuales corresponden a la maduración de los caracteres sexuales primarios, son generales, ya que cada adolescente atravesará estas etapas de maduración y crecimiento según su personalidad.

En las chicas la aparición del vello en pubis y axilas, así como la formación de los senos, generalmente ocurren antes de la menarca. Entre los 11 y los 14 años aproximadamente, las niñas tendrán su primera menstruación. Estos cambios físicos van acompañados de algunos cambios de orden emocional, tales como un incremento de la ansiedad, depresión y abruptas alteraciones de carácter.

En los varones el cambio más notable es el timbre de voz. También alrededor de los 13 años, tienen sus primeras eyaculaciones, a menudo espontáneas, generalmente en forma de poluciones nocturnas. En esta etapa les crece el vello facial y del pecho. Todos estos cambios comenzarán a ser habituales.<sup>7</sup>

La sexualidad se encuentra presente durante toda la existencia humana, pero en la adolescencia se vive y manifiesta de manera un poco diferente a como se expresa en otras etapas de la vida. En este período surgen sensaciones e impulsos de tipo sexual que se encuentran relacionados con los cambios biológicos que enfrentan todas y todos las adolescentes. Los cambios hormonales provocan que se tengan deseos y fantasías eróticas, que se quiera sentir placer físico a través del propio cuerpo y del cuerpo de otros, especialmente de quien le gusta.

---

<sup>7</sup> Goldberg, B. (2002). ¿Qué quiero ser?: Los adolescentes y la vocación. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

Un adolescente es alguien que está en un proceso de crecimiento y transformación. Si bien el niño que hoy entra en la adolescencia no ha dejado de crecer desde su nacimiento, esta vez se dirige de manera directa hacia la adultez. Es así como en este proceso de transformación adquiere un nuevo cuerpo, una nueva identidad.

### 2.1.3. INCERTIDUMBRE Y DECISIÓN EN LA ADOLESCENCIA

Aún no sabe quién es ni quién será, pero lo que resulta innegable es que en él hay en germen un nuevo ser. Por el momento pugnan en él el niño y el adulto, el dependiente y el autosuficiente, el integrado y el contestatario. Por esta razón resulta tan difícil comprenderlo y ni siquiera él mismo puede entenderse. No sabe adónde va, pero tiene urgencia en llegar, no sabe lo que quiere pero lo quiere ya. Así, el hasta ayer niño debe perder la creencia de “quien es” y buscar un nuevo “quien soy”, “a dónde voy”.

Los diversos cambios físicos, mencionados anteriormente, la incertidumbre de no saber que le pasa, quién es, el no poder entenderse, son una sumatoria de lo que configura la crisis adolescente.

El ser humano, en todas las etapas de su vida, se caracteriza por la ambivalencia a la hora de tomar decisiones importantes. Pero es durante la adolescencia cuando esta particularidad se torna crítica: los jóvenes quieren todo al mismo tiempo y en ellos ningún sentimiento se manifiesta en estado puro.

El adolescente desea con todas sus fuerzas sentirse libre, pero a la vez busca con igual impulso el apoyo de sus padres.

La palabra crisis, encierra dos conceptos fundamentales: *ruptura* y *mutación* porque juegan en la decisión vocacional. Con la palabra crisis se subraya muchas veces

la ruptura, entendida como pérdida de lo pasado. Pérdida relacionada con todos los duelos que el adolescente debe realizar. En el caso de la elección, con el duelo por todo aquello que no elige. Resulta muchas veces difícil elegir, ya que elegir es renunciar a algo. Frente a esta dificultad aparece la fantasía de seguir una serie de carreras o trabajos, unos/as después de otros/as. Se quiere ser grande, no se puede dejar de ser niño.

Es importante rescatar el contenido de mutación, de nueva forma, que la palabra crisis encierra y su relevancia en orientación vocacional supone la crisis adolescente una desestructuración y reestructuración del mundo interno y del mundo externo; pero es también una nueva oportunidad de reorganización de la personalidad total. Ya que la orientación vocacional es el proceso por el que se ayuda a alguna persona a elegir una ocupación, a prepararse para ella, ingresar y progresar en ella. Es una forma de asistencia psicológica con características de esclarecimiento, cuyo objetivo es que los estudiantes elaboren su identidad vocacional y movilicen su capacidad de decisión autónoma con el fin de satisfacer sus propias necesidades, en relación con el contexto histórico-cultural y la situación concreta en que su elección tiene lugar.<sup>8</sup>

A los adolescentes les cuesta proyectarse en el futuro, porque sus vidas se concentran principalmente en el presente y en resolver las dificultades propias de los que están ingresando al mundo adulto. Casi todos estos, tienen algún grado de confusión cuando terminan el ciclo secundario al enfrentarse al universo de posibilidades que les brinda la sociedad en que viven, para lograr desempeñarse laboralmente con eficacia en el futuro.

---

<sup>8</sup> López Bonelli, A. (1995). La orientación vocacional como proceso. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

Muchos de los problemas de los adolescentes se deben principalmente al hecho que aún están buscando su verdadera identidad, y la elección de una carrera también es un obstáculo difícil de sortear.

Tomar decisiones en esta etapa, no es algo sencillo y más aún se complica, cuando se trata de una de las decisiones más importantes para la vida del adolescente: la decisión vocacional.

Una decisión vocacional es un proceso individual y social, porque influye en ella la familia, las instituciones de esa comunidad, el momento histórico, el nivel de desarrollo económico y toda la situación social general. Es decir, a pesar de todo, el joven debe decidir, intentando que la elección le permita alcanzar un nivel óptimo de satisfacción individual (autorrealización), de adaptación y de compromiso social. Lo importante, es que sea un proceso dinámico y continuo que se inicie en la infancia, se delimite en la adolescencia y se configure a lo largo de toda la madurez.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Diamant. Elección vocacional. Extraído el 18 de agosto de 2010 de la web:  
[http://www2.bvs.org.ve/scielo.php?pid=S131649102006000100010&script=sci\\_arttext&tlng=es](http://www2.bvs.org.ve/scielo.php?pid=S131649102006000100010&script=sci_arttext&tlng=es)

## **2.2. ELECCIÓN VOCACIONAL**

### **2.2.1. DEFINICIÓN**

La elección vocacional es una expresión de la personalidad, es decir, es parte de una forma de ser mucho más amplia, es una decisión que se relaciona con la identidad.

En la elección de una vocación intervienen no solamente factores internos sino también circunstancias externas e influencias sociales y culturales.

Se trata de lograr un balance entre las necesidades propias y las condiciones que impone la realidad, sin aferrarse a un idealismo inoperante y sin entregarse pasivamente a las presiones del medio. Es decir, una elección vocacional requiere un replanteo de la propia vida que implica también la designación de la persona que se quiere ser, de la manera más auténtica, sin dejarse llevar por las modas, las influencias o los prejuicios.<sup>10</sup>

El momento de elegir una carrera es una nueva etapa de la vida que impone como las demás, un ajuste adaptativo que implica la identificación con una imagen profesional y personal que cree la motivación necesaria para estar dispuesto a aprovechar la mejor instrucción en el ámbito que corresponda para llevarla a cabo. Es en ese momento donde se comienza a desarrollar una forma propia de ver las cosas, o sea, una filosofía de la vida; que implica un compromiso con las propias convicciones junto a una normal disposición a iniciar la vida de adulto.

---

<sup>10</sup> Luna. Factores que influyen en la elección vocacional. Extraído el 22 de junio de 2011 en la web: <http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=75226>

### 2.2.2. ELECCIÓN Y ORIENTACIÓN VOCACIONAL COMO PROCESO

Entender la *elección y la orientación vocacional* como *proceso* importa hacerse cargo de la idea de transformación que el término proceso implica. La palabra proceso aparece a partir de la década del 40 como la clave de la elección y de la orientación vocacional. Como todo proceso, el de elección es direccional, puede acelerarse, detenerse, prolongarse. Se dirige hacia el logro de una identidad expresada en términos de roles vocacionales – ocupacionales. Este proceso de elaboración de la identidad vocacional se da integrando el proceso más amplio de elaboración de la identidad personal, en crisis en el adolescente de nuestra cultura.<sup>11</sup>

Brammer y Shostrom, en su libro *Psicología terapéutica* plantean que:

“... la elección vocacional ha sido considerada históricamente como guía vocacional: un proceso de ayuda al paciente a elegir, prepararse para triunfar en una ocupación determinada. Este proceso se centró en la consulta que consistía, en gran parte, en examinar los datos del paciente y buscar las posibilidades de ocupación para encontrar una meta específica, después de lo cual se formulaba un plan de estudios para alcanzar la meta. Aunque este razonamiento es todavía básico, se han producido cambios recientes en la percepción del significado de la consulta vocacional.”<sup>12</sup>

El proceso de elección es continuo: es un proceso de desarrollo, no es una decisión aislada, sino una serie de decisiones, tomadas a lo largo de un período de años. Cada paso del proceso tiene una relación significativa con los que preceden o lo siguen.

El individuo avanza desde elecciones muy tempranas saturadas de fantasía, pasando por elecciones basadas en intereses, aptitudes y valores, hasta la cristalización

---

<sup>11</sup> López Bonelli, A. (1995). *La orientación vocacional como proceso*. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

<sup>12</sup> Brammer y Shostrom. *Psicología terapéutica*, citado por López Bonelli, A. (1995). *La orientación vocacional como proceso*. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

de una elección que tiene que ver con su quién ser y su qué hacer o sea con su proyecto de ser.

Este proceso puede detenerse y acelerarse; generalmente se acelera en los últimos años de la escuela secundaria, tiene un momento de cristalización cuando el joven decide el ingreso en una carrera o trabajo y transita por diversas etapas, etapas que no deben considerarse con tal fijeza que se pierda de vista el dinamismo único de cada personalidad y su estilo de elección.

El de elección es un proceso ligado con motivos conocidos y no conocidos por el sujeto, conscientes e inconscientes al mismo tiempo.

Los chicos conocen muchas veces sus intereses, pero no las raíces profundas de aquellos, vinculados con sus verdaderos motivos e inclinaciones.

Abarca en su desarrollo un período relativamente prolongado, y culmina con una elección en la que, de alguna manera, el sujeto actualiza su concepto de sí mismo.

### 2.2.3. VARIABLES QUE AFECTAN A LA ELECCIÓN VOCACIONAL

Son diversas las variables que afectan la decisión para elegir una carrera. En este escrito se mencionarán las que más influyen:

1. *La etapa de la adolescencia.*
2. La diversidad en la oferta educativa
3. Idealización de las profesiones de acuerdo a modas o a la mercadotecnia.
4. Poner sus intereses como prioritarios sin tomar en cuenta sus aptitudes.
5. Elegir para el presente y no para el futuro

1. *La etapa de la adolescencia:* El adolescente enfrenta una serie de cambios físicos, intelectuales y emocionales, los cuales contribuyen de manera directa sobre su comportamiento, ya que ni ellos mismos saben qué les está pasando. En esta etapa suelen aislarse, no les interesa hablar con sus papás o maestros sobre su vida futura. Están metidos en sí mismos y esto dificulta el compartir sus inquietudes sobre la elección de carrera.

2. *La diversidad en la oferta educativa:* El adolescente se encuentra con una serie de dificultades porque le es difícil ser objetivo debido a la crisis propia de su edad. Un día quiere estudiar medicina, al siguiente día le gusta la arquitectura y ante un mundo de alternativas no encuentra la indicada. Anteriormente no nos topábamos con tantas opciones educativas, se contaba con pocas alternativas y esto facilitaba la elección. Actualmente dentro de la oferta educativa hay carreras similares y esto hace que la decisión sea más difícil; por ejemplo, el área de negocios abarcaba carreras como contabilidad, administración de empresas, turismo y economía.

3. *Idealización de las profesiones de acuerdo a modas o a la mercadotecnia:* El adolescente suele idealizar las profesiones y tiene expectativas que no son acordes con la realidad, a tal grado que cuando ingresa a la carrera espera ganar dinero pronto, tener un puesto importante, cuando para esto se requiere años de estudio, dedicación, relaciones y adquisición de experiencia.

4. *Poner sus intereses como prioritarios sin tomar en cuenta sus aptitudes:* Los adolescentes suelen poner por delante sus intereses para elegir una carrera sin tomar en cuenta las aptitudes y habilidades, sin buscar la ayuda del orientador para el desarrollo

de estas habilidades que son importantes en el desempeño dentro de la carrera. Lo anterior los puede conducir al fracaso y a la desmotivación.

5. *Elegir para el presente y no para el futuro*: Es de suma importancia que al adolescente y al futuro profesionista se le oriente adecuadamente y en forma detallada sobre su carrera y la proyección que tiene de la misma.<sup>13</sup>

#### 2.2.4. ELECCIÓN MADURA

La elección madura es aquella que apunta a lo que más les gusta a las personas, a su auténtica vocación. Mueve a éstas a luchar por lo que desean, es la más creativa y la que asegura un futuro satisfactorio en lo que hace al desempeño laboral. Nunca es tarde para encontrarla.<sup>14</sup>

Para elegir una carrera profesional es necesario que la persona que necesita orientarse vocacionalmente ordene sus pensamientos y sea sincero y honesto consigo mismo.

Deberá ejercer su juicio crítico para evaluar tanto sus habilidades específicas y sus aptitudes como su capacidad de rendimiento.

También es importante que tenga plena conciencia de sus circunstancias personales, porque tendrá limitaciones que podrá sortear, pero otras que tal vez le será imposible no tenerlas en cuenta.

---

<sup>13</sup> Valdés Castro. Importancia de la orientación vocacional en el adolescente. Extraído el 28 de junio de 2011 de la web: <http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/orientacion.htm>

<sup>14</sup> Goldberg, B. (2002). *¿Qué quiero ser?: Los adolescentes y la vocación*. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

En la medida que el adolescente tenga claro la imagen de sí mismo, cuáles son sus características, intereses, habilidades y posibles actividades que quisiera encarar, más cerca está de acertar en la elección.<sup>15</sup>

El adolescente absorbe todo lo que está a su alrededor, en relación a la elección vocacional, los comentarios de sus padres, amigos y compañeros, pero en la elección de la vocación, lo mejor es encontrar una salida única y personalizada.

---

<sup>15</sup> Valdés Castro. Importancia de la orientación vocacional en el adolescente. Extraído el 28 de junio de 2011 de la web: <http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/orientacion.htm>

## 2.3. PERSONALIDAD

### 2.3.1. DEFINICIÓN

La personalidad como condicionante vocacional está presente en la literatura desde el siglo XVI.

La personalidad puede sintetizarse como el conjunto de características o patrón de sentimientos y pensamientos ligados al comportamiento, es decir, los pensamientos, sentimientos, actitudes y hábitos y la conducta de cada individuo, que persiste a lo largo del tiempo frente a distintas situaciones distinguiendo a un individuo de cualquier otro haciéndolo diferente a los demás.<sup>16</sup>

La personalidad persiste en el comportamiento de las personas congruentes a través del tiempo, aun en distintas situaciones o momentos, otorgando algo único a cada individuo que lo caracteriza como independiente y diferente. Ambos aspectos de la personalidad, distinción y persistencia, tienen una fuerte vinculación con la construcción de la identidad, a la cual modela con características denominadas rasgos o conjuntos de rasgos que, junto con otros aspectos del comportamiento, se integran en una unidad coherente que finalmente describe a la persona. Ese comportamiento tiene una tendencia a repetirse a través del tiempo de una forma determinada, sin que quiera decir que esa persona se comporte de modo igual en todos los casos. Es decir, la personalidad es la forma en que pensamos, sentimos, nos comportamos e interpretamos la realidad, mostrando una tendencia de ese comportamiento a través del tiempo, que nos permite afrontar la vida y mostrarnos el modo en que nos vemos a nosotros mismos y al mundo que nos rodea. Nos permite reaccionar ante ese mundo de acuerdo al modo de

---

<sup>16</sup> Rivas F. (1995). Manual de asesoramiento y orientación vocacional. Editorial: Síntesis, S.A.

percepción, retro-alimentando con esa conducta en nuestra propia personalidad. Cada persona al nacer ya tiene su propia personalidad con ciertas características propias, que con el paso del tiempo más el factor ambiental y las circunstancias es como se definirá esa persona. La personalidad será fundamental para el desarrollo de las demás habilidades del individuo y para la integración con grupos sociales.

Otro significado más contemporáneo de personalidad la concibe como un patrón de características psicológicas muy complejas profundamente arraigadas, que son en mayor parte inconscientes y difíciles de cambiar, que se expresan de forma automática en casi todas las áreas de funcionamiento del individuo. Estos rasgos intrínsecos y generales provienen de una complicada matriz de determinantes biológicos, de aprendizajes y en última instancia comprenden el patrón característico de percibir, sentir, pensar, afrontar y comportarse de un individuo.<sup>17</sup>

La persona se muestra al mundo como un conjunto de rasgos físicos, que cambian en forma sucesiva, y de una gran variedad de conductas, que tienen una continuidad en el tiempo, en relación con las distintas situaciones que debe enfrentar; y también intuitivamente los fenómenos son captados como emanados de una unidad. Esta unidad es cambiante y representa a la persona concreta que es.

Existe pues, una consistencia interna de las formas de actuar; porque todos tenemos expectativas sobre el comportamiento de los otros, esperando una cierta constancia o estabilidad más o menos específicas en su manera de responder frente a distintas situaciones, principalmente de las personas que conocemos bien. Estas

---

<sup>17</sup>Millon, T. (1998): Trastornos de la Personalidad: Mas allá del DSM -IV, Barcelona, España, Masson.

características de las personas se consideran cualidades o *rasgos*, que se infieren de su forma de comportarse que se han observado y que permanecen invariables.<sup>18</sup>

### 2.3.2. RASGOS DE LA PERSONALIDAD

Ahora al hablar de personalidad no se puede dejar de lado el concepto de rasgo psicológico, que alude a las características más estables, fijas y constantes del comportamiento. El concepto mismo de personalidad se refiere a patrones estables del comportamiento. Para Vaillo<sup>19</sup> la personalidad es: algo distintivo y propio de cada persona; un constructo teórico inferido, a partir de la conducta que se infiere la personalidad; modo habitual de responder a determinadas situaciones, características relativamente consistentes y estables. Cuando se habla de que la conducta es consistente, se alude a que hay una cierta regularidad de los actos a través de situaciones distintas. Y la consistencia a través del tiempo alude a estabilidad, o sea que la conducta es estable en distintas ocasiones temporales para la misma persona.

Los rasgos no son más que las disposiciones persistentes e internas que hacen que el individuo piense, sienta y actúe, de manera característica. Hay rasgos que se refieren a los aspectos formales del comportamiento y de la personalidad, como la inteligencia, la habilidad, la estabilidad, o la actividad; y otros rasgos que se relacionan con las opiniones, los intereses, o sea que se refieren a las actitudes de un sujeto frente al mundo, es decir, a su ideología y su forma de ver el mundo. Se pueden definir en

---

<sup>18</sup> Malen. La personalidad y los rasgos de personalidad. Extraído el 23 de junio de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/la-personalidad/los-rasgos-de-personalidad>

<sup>19</sup> Vaillo, Y. (1996) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

función a la constancia o repetición de su presencia en la conducta de un sujeto, y de su estabilidad en el tiempo.

Los rasgos se forman por medio del aprendizaje y de la experiencia personal a lo largo de la vida y por el modo particular innato de asimilarla.<sup>20</sup>

### 2.3.3 CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD

- LA PERSONALIDAD SEGÚN MILLON

Para Millon<sup>21</sup> la personalidad es el patrón complejo de características psicológicas en su mayor parte inconscientes, que no pueden ser eliminadas fácilmente y que se expresan de manera automática en muchos comportamientos. Estas características surgen de una compleja matriz de disposiciones biológicas y aprendizajes experienciales, y comprenden la característica distintiva de los modos de percibir, sentir, pensar y afrontar la realidad de los sujetos. También dice que la personalidad podría ser la representación del mayor o menor estilo distintivo de funcionamiento adaptativo que demuestra un organismo o una especie en particular frente a sus entornos habituales. Cada especie muestra aspectos comunes en relación a su estilo adaptativo o de supervivencia.

Este autor postula la existencia de tres polaridades básicas: dolor-placer, pasividad-actividad y yo-otros, para explicar las diferencias entre los diferentes tipos de personalidad. A lo largo de todo este tiempo, Millon junto a sus seguidores han tratado

---

<sup>20</sup>Lede, M. Personalidad y trabajo. Extraído el 23 de junio de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/general/personalidad-y-trabajo>

<sup>21</sup> Millon, T. (1981) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

de comprender la personalidad.<sup>22</sup> Estas polaridades se refieren a la naturaleza del refuerzo que controla la conducta del sujeto (recompensa o aversión), la fuente o fuentes que proporcionan el refuerzo (uno mismo o los otros) y las conductas instrumentales y estrategias de afrontamiento que utiliza el sujeto para conseguir el refuerzo (activas o pasivas). Luego el autor<sup>23</sup> añade una cuarta polaridad (pensamiento/sentimiento) que hace referencia al grado en el cual las personas confían en el pensamiento abstracto o en la intuición.

El primer modelo de polaridad *placer-dolor* tiene que ver con la necesidad de dos estrategias interrelacionadas, una para alcanzar la existencia y otra para preservarla. El propósito de la polaridad *placer* es promover la vida, o sea, la creación o fortalecimiento de organismos ecológicamente capaces de sobrevivir; el propósito de la polaridad *dolor* es la de preservar la vida, es decir, evitar los acontecimientos que podrían terminar con ella. Los acontecimientos que prolongan y preservan la vida se corresponden en gran medida con los términos *placer-dolor* (en un sentido metafórico), o sea, en el reconocimiento y búsqueda de sensaciones y emociones positivas, por un lado, y en el reconocimiento y evitación de sensaciones y emociones negativas, por otro. La normalidad está caracterizada por el equilibrio entre estas dos polaridades.

El segundo modelo de polaridad *pasividad-actividad* se relaciona con los modos de adaptación, que afirma que para que un organismo mantenga su estructura única y diferenciada del sistema al que forma parte, necesita buena suerte y poseer modos eficaces de funcionamiento. La primera polaridad *pasividad* se refiere a la tendencia a

---

<sup>22</sup> Sánchez, R.O. (2003). *Psico-USF*, v.8, n. 2, p. 163-173, Jul./Dez. 2003. Recuperado el 3 de Julio de 2010 de la Word Wide Web: [http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-82712003000200008&lng=es&nrm=is](http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-82712003000200008&lng=es&nrm=is).

<sup>23</sup> Millon: Davis, R. & Millon, T. (1999), Millon, T. (1990), Millon, T. & Davis, R. (1996) citado por Heim, A. & Westen, D. (2007) "Teorías de la personalidad y trastornos de la personalidad"., en Oldham, J. M., Skodol, A. E. & Bender, D. S. Tratado de los trastornos de la personalidad. Barcelona, España: Masson.

“encajar”, obtener y mantener la seguridad en una buena posición, condición que se da si los elementos que configuran el entorno proveen sustento y la protección necesaria para mantener la existencia. La segunda polaridad *actividad* es el estilo típico que se encuentra en los animales, en el cual se observa la tendencia primitiva a modificar la ecología, a cambiar o reordenar los elementos que conforman el medio ambiente e irrumpir en escenarios inexplorados para ellos, y a nivel humano transformar el entorno para conseguir los objetivos propios. La polaridad *pasividad-actividad* se refiere entonces a que la gama de comportamientos en los que se implican los seres humanos se puede agrupar en función de si se toma la iniciativa para alterar y configurar los acontecimientos, o si tales comportamientos son reactivos y se acomodan a éstos. Un funcionamiento “normal” requeriría un equilibrio flexible entre ambos extremos.

El tercer modelo de polaridad *yo-otros* explica que los seres humanos se pueden orientar tanto a la consecución del Sí mismo como a la promoción de los otros, aunque la mayoría de las personas suelen inclinarse hacia uno u otro lado. Un equilibrio entre los dos polos sería preguntarse si uno debe dedicarse al apoyo y bienestar de los demás o a configurar su propia vida en función de sus necesidades y deseos. En los individuos normales se deben presentar ambos polos, ya que la incapacidad de amar a los otros de forma constructiva no garantiza la consecución de los propios potenciales.

El cuarto y último modelo de polaridad *pensamiento-sentimiento* tiene que ver con la capacidad de simbolizar el propio mundo, ya sea interno como el externo. Esto lleva a las personas a formular una imagen de sí mismo, una identidad discernible de los otros, en el cual son capaces de llevar a cabo juicios propios y son capaces de comportarse según su propio curso de acción. Es decir, son capaces de integrar sus sentimientos y pensamientos, estableciendo un criterio propio y un control de destino. Contrariamente, si no lograron elaborar una identidad carecerán de los medios para

enfocar racionalmente los eventos vitales y no podrán manejar las fuerzas emocionales y el desánimo. Si no se logra integrar de forma consistente el pensamiento y sentimiento, el sujeto irá pasando de un curso vacilante a otro y se bloqueará con sentimientos vagos de descontento e inutilidad.

Millon se basó en el enfoque politaxonómico, que se fundamenta en la construcción de un edificio taxonómico que permita clasificar los diferentes tipos o estilos de personalidad y los desórdenes en una misma teoría que suministre una explicación acabada. Este enfoque considera la creación de un marco teórico nuevo para explicar la personalidad. El modelo integrador de T. Millon se ubica en este marco de concepto: propone un continuo entre la personalidad normal y la patológica.

Millon<sup>24</sup> dice que la problemática de las taxonomías en la personología no se puede reducir a las diferencias que presentan manifiestamente los sujetos. Esto implica creer que las personas que muestran conductas similares parecen ser iguales, pero en realidad pueden no serlo; y personas que parecen tener conductas diferentes en realidad pueden tener una misma estructura de personalidad. Lo aparente y manifiesto es sólo una faceta de la personalidad y es una base falsa para la construcción de una taxonomía. Dice el autor<sup>25</sup> que las personas no son sólo *gestalten* productos de la experiencia, sino que son unidades integradas en años de evolución y constituyen segmentos de una unidad bio-psico-social indivisible y única.

Los estilos de personalidad no son sólo la forma en que las personas se comportan sino que también se incorporan dentro de los estilos las formas en que los sujetos captan y procesan la información. La interacción entre modos cognitivos, metas motivacionales

---

<sup>24</sup> Millon, T. (1996) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

<sup>25</sup> Millon, T. (1994) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

y conductas interpersonales reflejan la historia de las transacciones entre el individuo y su medio ambiente durante toda la vida. El resultado es el estilo de personalidad predominante, donde se puede observar cómo ciertas formas de respuestas, de percibir, de pensar y de actuar quedan concretadas en esa totalidad única que es la persona.

- MIPS (INVENTARIO MILLON DE ESTILOS DE PERSONALIDAD)

En cuanto al instrumento utilizado para llevar a cabo esta investigación es el Inventario Millon de Estilos de Personalidad (M.I.P.S.); es un cuestionario que mide la personalidad de personas adultas que funcionan normalmente y cuya edad está comprendida entre 18 y 65 o más años. En este inventario se propone un marco que establece una secuencia tripartita para evaluar el funcionamiento de las personas en los ambientes que frecuentan, y puede constituir un esquema muy útil para el análisis psicológico. A la vez, está de acuerdo con las contribuciones teóricas del pasado como de las modernas ciencias.<sup>26</sup>

El primer segmento de esta secuencia tripartita se denomina *Metas Motivacionales*, la cual indica que la conducta es inducida, potenciada, y dirigida por propósitos y metas específicas. El segundo segmento lleva el nombre de *Modos Cognitivos*, la cual hace referencia a las maneras en que los sujetos buscan, ordenan, internalizan y transforman la información sobre su entorno y sobre sí mismos. La tercer parte de esta secuencia se la denomina *Conductas Interpersonales*, que se refiere a los diferentes modos en que los sujetos se relacionan y negocian con los demás en los

---

<sup>26</sup> Librería Paidós. MIPS (Inventario Millon de estilos de personalidad). Extraído el 11 de agosto de 2010 en la web: <http://www.libreriapaidos.com/libros/4/950126067.asp>

círculos sociales en los que se manejan, en vista de las metas que los motivan y las cogniciones que han formado.

Para captar la personalidad de manera más o menos completa, dice Millon (1997), se deben hallar los medios para caracterizar los tres componentes de la secuencia, o sea, los motivos profundos que orientan a las personas, los modos característicos que utilizan para construir y transformar sus cogniciones, y las conductas específicas que aprendieron a utilizar para relacionarse con los otros. La caracterización y cuantificación de estas tres dimensiones, debería servir para representar las diferencias individuales de acuerdo a los principales rasgos que definen la personalidad.

#### ***Las escalas Metas Motivacionales:***

Esta escala se relaciona con la obra de Freud y presenta una gran semejanza con conceptos como “necesidad”, “pulsión”, “afecto” y “emoción”. Tiene que ver con los afanes y metas que estimulan y dirigen a los seres humanos, con los propósitos y fines que los llevan a actuar de un determinado modo.

Las Metas Motivacionales poseen tres componentes: 1) *Existencia*, que se refiere a la supervivencia de cualquier organismo vivo, ya sea una partícula, un virus o un ser humano, contra fuerzas que lo pueden degradar. Tiene que ver con la bipolaridad *Apertura-Preservación*. 2) *Adaptación*, hace referencia a que todo lo que existe (como estructura orgánica viva) mantiene su existencia a través de intercambios de energía e información con su medio. Este componente se relaciona con la bipolaridad *Modificación-Acomodación*. 3) *Replicación*, se refiere a que todos los organismos vivos tienen una limitación en el tiempo y por ello (para salvar esa limitación) se replican para

continuar la especie. Este componente de las Metas Motivacionales se relaciona con la bipolaridad *Individualismo-Protección*.

Las escalas del inventario se presentan en forma de bipolaridades, es decir, como rasgos contrastantes en teoría. A continuación se explican cada rasgo perteneciente a la escala de las Metas Motivacionales<sup>27</sup>:

(1A) *Apertura*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *apertura* 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.

(1B) *Preservación*: Los individuos que obtienen un puntaje elevado en *preservación* 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 creen probable que las cosas vayan de mal en peor. Preocupaciones y decepciones de escasa importancia logran trastornarlos con facilidad.

(2A) *Modificación*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *modificación* toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera. Se ocupan diligentemente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y deseos.

(2B) *Acomodación*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *acomodación* ponen muy poco empeño en dirigir o modificar su vida. Reaccionan ante los acontecimientos acomodándose a las circunstancias creadas por otros; parecen condescendientes, son incapaces de abandonar su indolencia, no tienen iniciativa y hacen muy poco para provocar los resultados que desean.

---

<sup>27</sup> Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

(3A) *Individualismo*: Los sujetos que obtienen un puntaje elevado en *individualismo* están orientados a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir, procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco del efecto que pueda tener su conducta en los demás, y tienden a ser a la vez independientes y egocéntricas.

(3B) *Protección*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *protección* están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. Se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

#### ***Las escalas de Modos Cognitivos:***

Este grupo de bipolaridades se relaciona con la obra de Carl Jung. Esta dimensión de la personalidad abarca las fuentes que se utilizan para adquirir conocimientos sobre la vida y el modo de transformar la información. Lo que se estudia aquí son estilos de cognición opuestos, o sea, las diferencias entre las personas, primero en relación a lo que toman en cuenta al experimentar y aprender sobre la vida, y segundo, respecto a lo que hacen frecuentemente para lograr que ese conocimiento resulte significativo y útil para ellos. Los dos primeros pares de escalas contrastantes hacen referencia a las fuentes de información que proporcionan cogniciones. La tercera y cuarta bipolaridad, se refiere a los procesos cognitivos de transformación o procesamiento de información, es decir, cómo los sujetos evalúan y reconstruyen mentalmente la información y experiencias aprendidas e incorporadas.

Esta escala presenta cuatro bipolaridades, que son las siguientes<sup>28</sup>:

(4A) *Extraversión*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *extraversión* recurren a los demás en procura de estimulación y aliento. Sus amigos y

---

<sup>28</sup> Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

colegas son para ellas fuente de ideas y orientación, de inspiración y energía; las ayudan a mantener alta su autoestima y las confortan con su presencia.

(4B) *Introversión*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *introversión* prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración y estimulación 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.

(5A) *Sensación*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sensación* derivan sus conocimientos de lo tangible y 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 fáctico son lo que las hace sentir cómodas y les inspira confianza.

(5B) *Intuición*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *intuición* prefieren lo simbólico y desconocido a lo concreto y observable. No rehúyen lo intangible y disfrutan de las experiencias más misteriosas y las fuentes más especulativas de conocimiento.

(6A) *Reflexión*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *reflexión* prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico. Sus decisiones se basan en juicios desapasionados, impersonales y "objetivos" y no en emociones subjetivas.

(6B) *Afectividad*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *afectividad* forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrán sus actos para quienes resulten afectados por ellos, y guiándose por sus valores y metas

personales.

(7A) *Sistematización*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sistematización* son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida. Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas, cuando no perfeccionistas, incluso al ocuparse de pequeños detalles. En consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

(7B) *Innovación*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *innovación* tienden a ser creativas y a asumir riesgos, y están prontas a modificar y reordenar 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.

### ***Las escalas de Conductas Interpersonales:***

Estas escalas contemplan los modos interpersonales de relacionarse y las preferencias en la manera de interactuar que tienen las personas. El estilo de conducta social deriva también en parte de las características de las metas motivacionales y los modos cognitivos de un individuo.

Estos estilos están caracterizados por cinco bipolaridades<sup>29</sup>:

(8A) *Retraimiento*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *retraimiento* se caracterizan por su falta de emotividad y su indiferencia social. Tienden a ser silenciosas, pasivas, renuentes a participar. Es probable que los demás las consideren calladas y aburridas, incapaces de hacer amigos, apáticas y desligadas de todo.

---

<sup>29</sup> Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

(8B) *Comunicatividad*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *comunicatividad* buscan estimulación, excitación y atención. A menudo reaccionan con vivacidad ante situaciones de las que son testigos, pero por lo general su interés se desvanece rápidamente. Frecuentadoras de la alta sociedad, brillantes y simpáticas, también pueden ser exigentes y manipuladoras.

(9A) *Vacilación*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *vacilación* son por lo general apocadas, tímidas y experimentan nerviosismo en situaciones sociales. Desean intensamente agradar y ser aceptadas, pero a menudo temen que los demás las rechacen. Sensibles y emotivas, son al mismo tiempo desconfiadas, solitarias y propensas a aislarse.

(9B) *Firmeza*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *firmeza* tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes 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 desconsideradas.

(10A) *Discrepancia*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *discrepancia* 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.

(10B) *Conformismo*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *conformismo* es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales. Es improbable que dejen traslucir su personalidad o que actúen espontáneamente.

(11A) *Sometimiento*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sometimiento* 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 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.

(11B) *Control*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *control* 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.

(12A) *Insatisfacción*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *insatisfacción* tienden a ser pasivo-agresivas y malhumoradas, y por lo general se sienten insatisfechas. Sus estados de ánimo y su conducta son muy variables. A veces son sociables y amistosas con los demás, pero en otras ocasiones se muestran irritables y hostiles, y expresan su creencia de que son incomprendidas y poco apreciadas.

(12B) *Concordancia*: Las personas que obtienen un puntaje elevado en *concordancia* tienden a ser muy simpáticas socialmente, mostrándose receptivas y maleables en su 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.

#### 2.3.4. LA ELECCIÓN DE CARRERA ES UN ASUNTO DE PERSONALIDAD

Cuando un adolescente busca una carrera, no busca poseer el título, en abstracto, que la profesión representa, sino que busca una carrera que lo invista de una

identidad, la cuál es valiosa para él. Es decir, el adolescente elige entre el universo de profesiones la carrera que lo represente, aquella que le provea de una identidad; busca la profesión que le brinde una imagen de sí mismo que le permita acceder a su medio social.

El desarrollo de una carrera profesional para los jóvenes es de gran importancia a nivel individual porque compromete significados existenciales. Ellos y ellas consideran que terminar una carrera es elemento indispensable para “realizarse”, “para llegar a hacer alguien en la vida”... y, por su parte que el temor más fuerte y generalizado al ingresar a la universidad es “no hacerla”, “tener que dejarla”...

La posibilidad de ingresar a las instituciones superiores y de realizar una carrera es vista en relación de aspectos de la personalidad y con esfuerzos personales, a “las ganas y responsabilidad que se le ponga”, “poner interés”, “querer triunfar”, “que me gusten las materias”, “tener una fuerte autoestima” o “tener habilidades para lo que se va a hacer”. Por otra parte “no tener suficiente inteligencia”, “no tener capacidad”, “la falta de ganas”, “la pereza”, o “la negligencia” son sinónimos de mediocridad y del fracaso profesional entre ellos y ellas.

De esta manera la elección de carrera aparece como una práctica que puede lograrse con éxito después de identificar el nivel de inteligencia, las capacidades, las habilidades e intereses personales y del esfuerzo individual.<sup>30</sup>

Las características de personalidad también forman parte de la identidad profesional, por lo tanto es necesario conocerse más a uno mismo para elegir correctamente una profesión.

---

<sup>30</sup> Montero Mendoza, M. (2000). Elección de carrera profesional: visiones, promesas y desafíos. Editorial: UACJ.

La expresión de la personalidad frente al mundo del trabajo y del estudio, es lo que se denomina *vocación*. La cual se va conformando lentamente a medida que se va adquiriendo mayor experiencia y madurez.<sup>31</sup>

La vocación está íntimamente ligada a la profesión y al trabajo. No es un término que pueda permanecer aislado, porque si se pretende no tener en cuenta sus objetivos específicos que es el de realizarse profesionalmente y participar en la sociedad, el individuo también se aislará y le será mucho más difícil insertarse socialmente.

Preguntas como: ¿Quién soy? ¿Cómo soy? ¿Cuáles son mis circunstancias? ¿Qué es lo que valoro? ¿Cuál es mi proyecto de vida? ¿Qué estilo de vida decido elegir? ¿Cómo me quiero ver en el futuro?, deberán ser la base de la indagación interior para el conocimiento del si mismo y para comprometerse con la carrera que permitirá lograr los objetivos profesionales y de la vida.<sup>32</sup>

La vocación no es estática sino que admite bifurcaciones (es posible tener más de una inclinación) y puede ir cambiando a medida que se descubran nuevos intereses. Esto no significa, que podamos responder a múltiples vocaciones al mismo tiempo, sino más bien que en un determinado momento de la vida tenemos la posibilidad de elegir, entre una constelación de vocaciones posibles, la que consideramos mas “fuerte” o más conveniente. La vocación no es un don recibido de una vez y para siempre, sino que se va construyendo a lo largo de la vida como parte de la construcción de la identidad.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Benítez López. La vocación. Extraído el 31 de mayo de 2011 de la web:  
<http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/para5pdf.pdf>

<sup>32</sup> Ledo, M. Orientación y elección vocacional. Extraído el 30 de mayo de 2011 de la web:  
<http://psicologia.laguia2000.com/orientacion-vocacional/eleccion-vocacional>

<sup>33</sup> Goldberg, B. (2002). ¿Qué quiero ser?: Los adolescentes y la vocación. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

La identidad profesional exige un compromiso personal, además de informarse adecuadamente sobre las posibilidades que les brinda el contexto en que viven y considerar sus intereses, habilidades, aptitudes específicas, tanto intelectuales como físicas y estilo de vida que desean, (como se mencionó anteriormente) hay que tener muy en cuenta las características de la personalidad.

Todas las carreras exigen ciertos rasgos de personalidad para lograr la identidad profesional, que significa comprometerse con una profesión no sólo como profesional sino también como persona.<sup>34</sup>

No existen carreras difíciles si les gusta lo que hacen, sólo se necesita ser capaz de respetar las reglas de juego y asumir el compromiso con ellos mismos, tomándolo como un desafío, sin dejarse vencer por los inevitables fracasos con los que se tropieza en todo aprendizaje.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Benítez López. La vocación. Extraído el 31 de mayo de 2011 de la web:  
<http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/para5pdf.pdf>

<sup>35</sup> Lede, M. Orientación vocacional. Extraído el 30 de mayo de 2011 de la web:  
<http://psicologia.laguia2000.com/orientacion-vocacional/que-hago-despues-del-secundario>

## ***Capítulo III***

### ***Estado actual de los conocimientos sobre el tema***

### 3.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Citaré artículos que han abordado el tema sobre diversas perspectivas, algunas no son muy coincidentes con este trabajo, pero cooperan como antecedentes para la problemática.

1) El siguiente artículo, que presentaré, fue importante para la presente investigación, ya que engloba de forma resumida todo el recorrido que hace Theodore Millon con su teoría y sus cambios a través de los años:

*“Theodore Millon, una teoría de la personalidad y su patología”* por Roberto Oscar Sánchez.<sup>36</sup>

“Resumen: Desde su obra seminal de 1976, *Psicopatología moderna: un enfoque biosocial de los aprendizajes erróneos y de los disfuncionalismos*, y por más de 30 años Theodore Millon ha desarrollado una ciencia de la personalidad y su patología. En su modelo, el autor postula la existencia de tres polaridades básicas, placer-dolor, activo-pasivo y yo-otros, para explicar las diferencias entre los diferentes tipos de personalidad. El modelo original de aprendizaje biosocial fue reformulado en 1990 a la luz de los conceptos evolutivos. A lo largo de todo este tiempo, Millon junto a sus seguidores han establecido un paradigma para comprender la personalidad. Al mismo tiempo, ha argumentado reiteradamente que una ciencia clínica comprensiva de la personalidad necesita integrar cuatro componentes básicos: teoría o esquemas conceptuales explicativos, una nosología formal, herramientas de evaluación, e

---

<sup>36</sup> Sánchez, R.O. (2003). *Psico-USF*, v.8, n. 2, p. 163-173, Jul./Dez. 2003. Recuperado el 3 de Julio de 2010 de la Word Wide Web: [http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-82712003000200008&lng=es&nrm=is](http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-82712003000200008&lng=es&nrm=is).

intervenciones terapéuticas adecuadas. En este trabajo, se resumen los aspectos primordiales del Modelo de Millon en lo que hace a esos diferentes componentes”.

2) La siguiente investigación, que expondré, fue significativa, porque se utiliza el mismo instrumento (MIPS) para explorar la personalidad de los estudiantes:

*“Perfil psicológico de los estudiantes de primer año de enfermería. Estudio preliminar”* por Matías Ríos Erazo, Laura Moncada Arroyo, Gabriela Llanos Román, Rosario Santana Gonzáles, Herminia Salinas Gálvez<sup>37</sup>

“Resumen: La presente investigación tuvo como propósito elaborar un perfil de los estudiantes de primer año de la carrera de Enfermería de la Universidad Santo Tomás, con la finalidad de obtener información sobre los diversos ámbitos del funcionamiento del alumno. Se realizó un estudio de tipo exploratorio-descriptivo, con una muestra compuesta por 71 sujetos de ambos sexos. A éstos se les aplicaron los inventarios de personalidad MIPS (Inventario Millón de Estilos de Personalidad) y el POI (Inventario de Auto-Actualización Personal). Los resultados indican que los sujetos en el MIPS manifiestan una presencia marcada de los rasgos: apertura, sensación, sistematización, firmeza, conformismo y control. Los hallazgos del POI indican que los estudiantes presentan un alto nivel de autoaprecio, y un adecuado nivel de autonomía, espontaneidad, autoaceptación y aceptación de la agresión”.

---

<sup>37</sup> Ríos Erazo, M., Moncada Arroyo, L., Llanos Román, G., Santana Gonzáles, R. & Salinas Gálvez, H. (2009). *CIENCIA y ENFERMERÍA XV (1): 99-108, abr. 2009 ISSN 0717-2079*. Recuperado el 23 de Octubre de 2009 de la World Wide Web: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0717-95532009000100011&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0717-95532009000100011&script=sci_arttext)

3) La siguiente investigación que enseñaré, fue de importancia ya que, a pesar de que se ha trabajado con mujeres, mostró como resultado que hay similitudes entre los estilos de personalidad de las mismas

*“Estilos de personalidad prevalentes en mujeres estudiantes de psicología”* . por Albanesi de Nasetta; Casari:<sup>38</sup>

“Resumen: A los fines del presente trabajo de tipo exploratorio, longitudinal y no experimental, se utiliza una muestra de 352 mujeres estudiantes de la Licenciatura en Psicología, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de San Luis, Argentina, desde el año 2003 al 2010. Pertenecientes a diferentes años académicos. Las edades oscilan entre 19 y 60 años.

Para evaluar los estilos de personalidad se utiliza el Cuestionario Exploratorio de la Personalidad CEPER (Caballo y Valenzuela, 2001). El CEPER está compuesto por 150 ítems que evalúan los 10 estilos de personalidad propuestos por el DSM-IV TR (American Psychiatric Association, 2002): paranoide, esquizoide, esquizotípico, histriónico, narcisista, antisocial, limite, por evitación, por dependencia, obsesivo-compulsivo.

Los resultados obtenidos permitieron detectar como estilos de personalidad prevalentes: el estilo obsesivo-compulsivo y el estilo histriónico.”<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Albanesi de Nasetta; Casari. Revista Electrónica de Psicología Política Año 9 N° 25. Extraído el 22 de junio de 2011 de la web: [http://www.psicopol.unsl.edu.ar/Marzo2011\\_Nota3.pdf](http://www.psicopol.unsl.edu.ar/Marzo2011_Nota3.pdf) .

4) El siguiente trabajo que mostraré, fue significativo, ya que, a pesar de que se le administró solamente a mujeres, como en la anterior investigación, reveló el resultado de que hay un perfil asociado a cada una de las carreras:

*“Elección de la carrera profesional y factores relacionados con el carácter. Un estudio de género”* por Rodríguez Cortes.<sup>40</sup>

“Resumen: Esta investigación tuvo como objetivo evaluar los rasgos de personalidad ligados a las preferencias vocacionales. Se aplicó un cuestionario con reactivos que hacían referencia a 25 rasgos de la personalidad a un grupo de 78 estudiantes mujeres de diferentes procedencias estatales, grados y carreras y cuyas edades iban de los 18 a los 32 años, adscritas a 9 especialidades de la Universidad Autónoma Chapingo (México).

La investigación tuvo un carácter no experimental, perspectivo y comparativo. Se basó en la aplicación de un cuestionario, evaluado como test, con 35 reactivos aplicado 78 veces en 9 diferentes universos poblacionales; su finalidad no tenía pretensiones psicológicas ni de detección de patologías relacionadas con la personalidad, sino perseguía objetivos educacionales y de género.

Se encontró que efectivamente existen distintas combinatorias que establecen con claridad un perfil asociado a cada una de las carreras seleccionadas.”<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Rodríguez Cortes. Elección de la carrera profesional y factores relacionados con el carácter. Un estudio de género. Extraído el 15 de agosto de 2010 de la web: [portal.chapingo.mx/dga/planes/memoria](http://portal.chapingo.mx/dga/planes/memoria)

## ***Capítulo IV***

### ***Esquema de la investigación***

#### 4.1. ÁREA DE ESTUDIO

Corral de Bustos – Ifflinger: es una ciudad argentina ubicada en el departamento Marcos Juárez, al sudeste de la provincia de Córdoba.

La principal actividad económica es la agricultura, seguida de la ganadería. También se destacan el comercio y la industria —entre los que podemos destacar la presencia de varios talleres textiles—, aunque en proporciones menores.

Corral de Bustos - Ifflinger cuenta con 11.000 habitantes.

Esta ciudad posee dos instituciones deportivas, Sporting Club y el Club Atlético Social Corralense (CASC); varios restaurantes, casino, boliches, cine – teatro... entre otras cosas que generan el bienestar de la población.

En el ámbito educativo cuenta con un Instituto de Educación Especial., cuatro jardines de infantes y escuelas primarias, dos escuelas nocturnas y tres escuelas secundarias; en las cuáles se realiza la investigación:<sup>42</sup>

1) Instituto de gestión pública privada, ubicado en zona céntrica de la ciudad; depende de la Parroquia Nuestra Señora del Rosario de Corral de bustos – Ifflinger.

Éste fue fundado en el año 1962. Este Instituto cuenta con:

- Director del Nivel Medio y Superior.
- Vice Directora del Nivel Medio.
- Secretaria.

Como Instituto tiene dos Niveles: Medio y Superior.

---

<sup>42</sup> Wikipedia. Corral de Bustos. Extraído el 06 de agosto de 2010 de la web: [http://es.wikipedia.org/wiki/Corral\\_de\\_Bustos](http://es.wikipedia.org/wiki/Corral_de_Bustos).

En el Nivel Medio fueron egresando: Peritos Mercantiles, Bachilleres Mercantiles, Peritos Mercantiles especializados en computación, y desde hace unos años hasta la actualidad, Bachilleres con Orientación en Economía y Gestión de las Organizaciones, con especialización en Gestión Administrativa.

Este Nivel Medio está conformado por personal y alumnado; el personal cuenta con 60 personas y el alumnado con 340 alumnos. A partir de 4º año tiene dos orientaciones: 1) Arte y 2) Economía y Gestión de las Organizaciones.

El Nivel Superior brinda las siguientes carreras: Profesorado en Ciencias Económicas, Profesorado de enseñanza Especial para Discapitados Mentales, Tecnicatura en Gestión Jurídica, Profesorado de Economía y Profesorado de Educación Física.

2) Escuela primaria y secundaria, de carácter público, ubicada al sur de la ciudad, la cual nace el 17 de noviembre de 1956, luego de una intensa actividad organizativa del Inspector de la Dirección de Enseñanza Secundaria, Normal, Especial y Superior. Es así que se inauguró oficialmente el “Colegio Nacional y Curso de Magisterio Anexo de Corral de Bustos”. Su cuerpo directivo consta de:

- Directora.
- Vicedirectora.
- Vicedirectora Nivel Medio.

En ese entonces, los maestros egresaban del Nivel Medio con el título de Maestros Normales Nacionales; pero desde 1975 la formación docente surgió del Nivel Terciario y los egresados tuvieron el título de Profesores para la Enseñanza Primaria, hasta que una nueva transformación los ha convertido en Profesores de 1º y 2º Ciclo de

la EGB desde 2001. Más allá de los cambios que las políticas educativas trajeron a los planes de estudio y las denominaciones, esta Escuela formó a los maestros de la ciudad y de la región desde hace más de cuatro décadas. Y en tanto es ese su perfil, que la mayoría lo identifica como “el Magisterio”.

Esta escuela posee cuatro niveles de enseñanza: *Inicial* (Sala de tres, cuatro y cinco años); *Primario* (Primero a Sexto grado); *Medio* (Primero a Sexto año. A partir de cuarto año tiene dos orientaciones: 1) Humanidades Ciencias Sociales y 2) Ciencias Naturales.); y *Superior* (Profesorado en Educación Primaria, Profesorado en Educación Inicial, Profesorado en Biología, Tecnicatura Superior Agrícola-Ganadera).<sup>43</sup>

3) Escuela secundaria, de carácter público, ubicada al oeste de la ciudad, en una zona urbano – marginal de fácil acceso.

Su planta funcional está compuesta por:

- Directora de Carácter Interino
- Secretaria Titular.
- Preceptores Titulares
- 26 Docentes de horas cátedra, de los cuales la mayoría son profesores de enseñanza media titulares.

Si bien su creación data del año 1978, como centro educativo de adultos, la institución como escuela técnica de nivel medio comienza a funcionar en el año 1989. Por esto, su afianzamiento e inserción en la Comunidad se realizó con muchísimo esfuerzo, trabajo, colaboración y sacrificio de sus docentes, padres de alumnos y el pueblo en general hasta llegar a construir su propio edificio inaugurado en 1994, con sus aulas, oficinas, baños y talleres, el cual fue debilitado por la transformación que

---

<sup>43</sup> I.S.F.D. Escuela Normal Superior "Maestros Argentinos". Extraído el 06 de agosto de 2010 de la web: [http://enscdbustos.cba.infed.edu.ar/sitio/index.cgi?wid\\_seccion=1&wid\\_item=8](http://enscdbustos.cba.infed.edu.ar/sitio/index.cgi?wid_seccion=1&wid_item=8)

igualó todas las ofertas educativas, pero siempre quedó en un grupo importante de la ciudad el espíritu de la Escuela como Técnica. En el año 1997 la educación de adultos pasó del Ministerio de Educación al Ministerio de Trabajo con su respectivo traslado de personal y de todas las herramientas que pertenecían a la escuela, quedando sin equipamiento.

Por su orientación, se fue proveyendo a la institución con las herramientas mínimas para el desarrollo y prácticas de la especialidad (electricidad y electrónica) y ahora las adquiridas con el dinero del Proyecto de las Nuevas Escuelas Técnicas del año 2006.

Está clasificada como de 3ra categoría, habiendo sido transferida a la Provincia de Córdoba en el año 1993. En cuanto a la parte curricular, se siguen los lineamientos generales del Ministerio de Educación de la Provincia de Córdoba y varios proyectos institucionales en marcha y otros estudios.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup>IPEM. Extraído el 06 de agosto de 2010 de la web: ipem47@yahoo.com.ar

## 4.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación realizada se pudo definir como:

- *Descriptiva*: porque se describen los datos y características de la población en estudio.
- *Cualitativa*: porque se toman muestras pequeñas, trabajando con grupos de población reducida, salas de clase en este caso.
- *No experimental*: dado que no se manipulan ni controlan las variables en estudio, sino que la investigación se limita a observar la realidad tal cual se presenta, sin intervenir, consultando, por medio de cuestionarios, en este caso, a los alumnos del último año de las escuelas secundarias de la ciudad de Corral de Bustos.
- *Transversal*: porque se trabaja con la muestra poblacional en un solo momento temporal; es decir, esta investigación permitirá estimar la magnitud y distribución de una situación en un momento dado. Esta investigación se realiza con alumnos que cursaron, durante el año 2010, el último año de la secundaria.
- *De campo*: ya que el lugar donde se desarrolla la investigación es en el terreno de los acontecimientos, se aplican cuestionarios a los alumnos de 6° año de las escuelas secundarias de la ciudad de Corral de Bustos.

- *De fuentes primarias:* puesto que se realizan cuestionarios para obtener resultados sobre los estudiantes, como el M.I.P.S.

### **4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **4.3.1. POBLACIÓN OBJETIVO**

Estudiantes de 6º año de las escuelas secundarias de Corral de Bustos.

#### **4.3.2. UNIVERSO**

En la presente investigación, conformado por:

- 34 adolescentes estudiantes que cursaron, durante el 2010, el último año de la secundaria en el Instituto de gestión pública privada.

- 42 adolescentes estudiantes que cursaron, durante el 2010, el último año de la secundaria en la Escuela primaria y secundaria, de carácter público.

- 12 adolescentes estudiantes que cursaron, durante el 2010, el último año de la secundaria en la Escuela secundaria, de carácter público.

#### **4.3.3. MUESTRA**

Analizadas las preguntas, se aplica el M.I.P.S. a una muestra más pequeña de los alumnos, que son los que estudiarán las carreras más elegidas en los 6 años de estas escuelas secundarias:

- 4 alumnos del Instituto de gestión pública privada.

- 12 alumnos de la Escuela primaria y secundaria, de carácter público.

- 2 alumnos de la Escuela secundaria, de carácter público.

#### 4.4. MÉTODOS Y TÉCNICAS UTILIZADAS

Para poder llevar a cabo esta investigación se realiza:

4.4.1. Como primera aproximación, *técnica de recolección de datos*: se efectúa una pregunta cerrada, a todos los estudiantes de 6º año de las escuelas secundarias de Corral de Bustos, con el objetivo de detectar las carreras más elegidas, para poder luego consumir la segunda aproximación.

La pregunta que se les realiza es la siguiente:

Al terminar la escuela secundaria, ¿qué tienes pensado hacer?	
<input type="checkbox"/>	a) Seguir una carrera. ¿Cuál? _____
<input type="checkbox"/>	b) Trabajar. ¿En qué? _____
<input type="checkbox"/>	c) No lo has decidido.

A partir de los datos obtenidos de la primera aproximación, se escogen las carreras con mayor número de elecciones.

4.4.2. Como segunda aproximación, se realiza un estudio de personalidad, Inventario Millon de Personalidad (M.I.P.S.), a la totalidad de los jóvenes que han elegido esas mismas carreras.

## INVENTARIO MILLON DE ESTILOS DE PERSONALIDAD (M.I.P.S.)

Inventario Millon de Estilos de Personalidad (M.I.P.S.): es un cuestionario compuesto por 180 ítems respecto de los cuales el Sujeto debe determinar si le son aplicables (V o F) con el objetivo de medir la personalidad de personas adultas que funcionan normalmente y cuya edad está comprendida entre 18 y 65 o más años. La teoría de Millon integra conceptos psicoanalíticos, biológicos e interpersonales y explora tres grandes áreas: metas motivacionales, modos cognitivos y conductas interpersonales, todo lo cual permite inferir el estilo de personalidad de los examinados. Por ello, su utilización es la indicada en tareas de orientación vocacional y ocupacional así como en el ámbito laboral.<sup>45</sup> (Ver anexo)

Opté trabajar con este cuestionario por varios motivos:

*a.* Integra conceptos psicoanalíticos; y el marco teórico de esta investigación, va a estar centrado desde el psicoanálisis.

*b.* Permite inferir el estilo de personalidad de los examinados.

*c.* Su utilización es la indicada en tareas de orientación vocacional.

*d.* Aunque la edad para administrarlo sea a partir de los 18 años y la mayoría de los alumnos a los que les voy a administrar el MIPS tiene 17, igualmente es válida la administración, porque ya a esa edad tienen comprensión de la lectoescritura.

*e.* Es un cuestionario que se puede administrar, además de forma individual, de forma grupal.

---

<sup>45</sup> Librería Paidós. MIPS (Inventario Millon de estilos de personalidad). Extraído el 11 de agosto de 2010 en la web: <http://www.libreriapaidos.com/libros/4/950126067.asp>

## ***Capítulo V***

### ***Trabajo de campo***

## 5.1. ANÁLISIS DE CUESTIONARIOS

### 5.1.1. PRIMERA APROXIMACIÓN

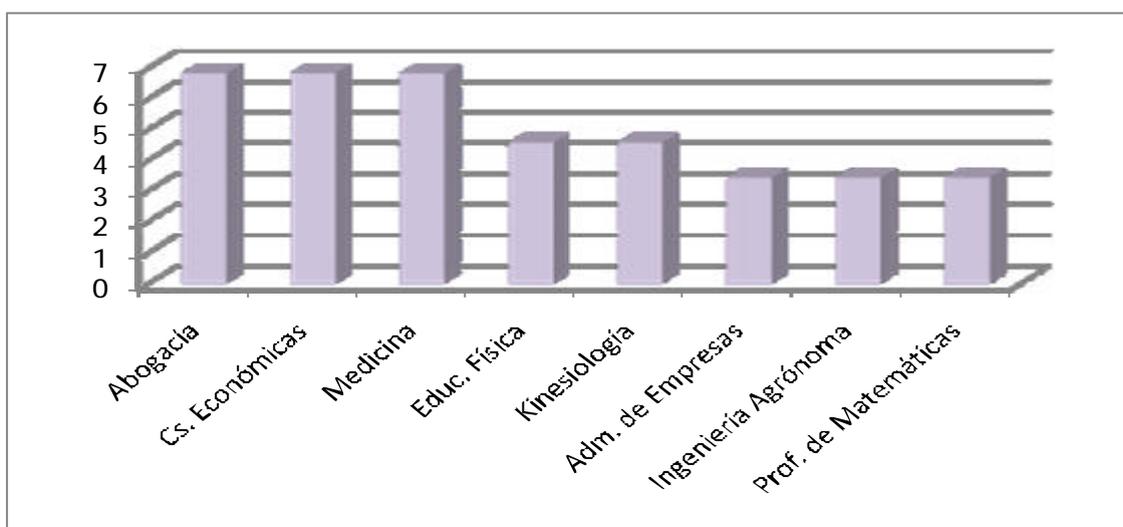
En la tabla y el gráfico n° 1, expuestos a continuación, se podrán observar las carreras elegidas por los estudiantes de los 6° años de las escuelas secundarias de Corral de Bustos; pudiéndose, además, distinguir las carreras más elegidas por estos adolescentes, las cuáles son: abogacía, ciencias económicas y medicina, las tres con un mismo porcentaje: 6,80%.

Tabla n°1

<i>Carreras elegidas</i>	<i>Alumnos</i>	<i>Porcentajes</i>
<b>Abogacía</b>	<b>6</b>	<b>6,80%</b>
Administración de Empresas	3	3,40%
Arquitectura	2	2,27%
Asesor de seguros	1	1,14%
Bioquímica	2	2,27%
<b>Ciencias Económicas</b>	<b>6</b>	<b>6,80%</b>
Ciencias Políticas	1	1,14%
Comercio Internacional	1	1,14%
Diagnóstico por Imagen	2	2,27%
Diseño de Indumentaria	2	2,27%
Diseño de Publicidad	1	1,14%
Diseño Gráfico	2	2,27%
Diseño y producción audiovisual	1	1,14%
Educación Física	4	4,55%
Electrónica	1	1,14%
Fonoaudiología	2	2,27%
Gastronomía	1	1,14%
Gestión Jurídica	1	1,14%
Informática	1	1,14%
Ingeniería Agrónoma	3	3,40%
Ingeniería Civil	1	1,14%
Ingeniería en Sistemas	2	2,27%
Ingeniería Química	1	1,14%
Kinesiología	4	4,55%

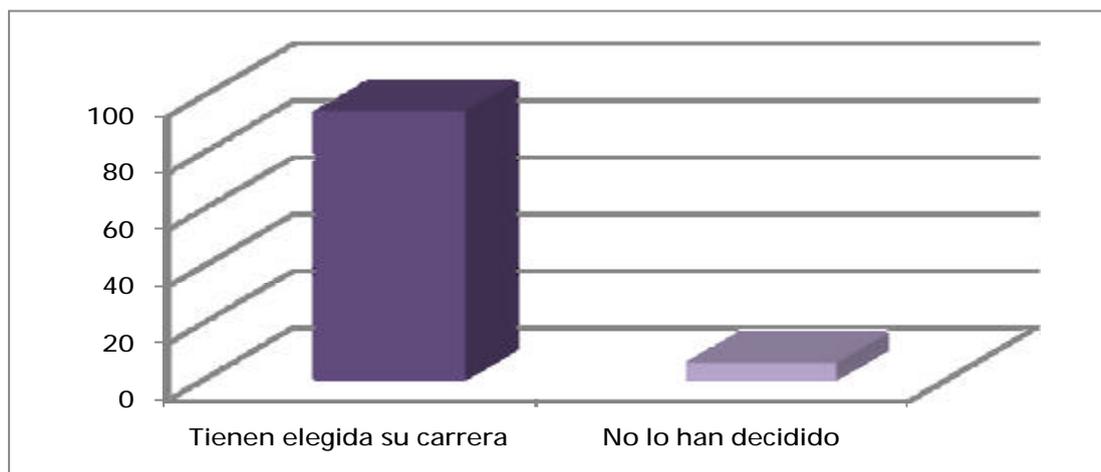
Lic. en producción y realización audiovisual	1	1,14%
Licenciatura en Composición	1	1,14%
Licenciatura en Enfermería	1	1,14%
Licenciatura en Periodismo	1	1,14%
Licenciatura en Química	1	1,14%
Marketing	1	1,14%
Mecánica Dental	2	2,27%
<b>Medicina</b>	<b>6</b>	<b>6,80%</b>
Música	1	1,14%
Nutrición	2	2,27%
Órtesis y Prótesis	1	1,14%
Periodismo Deportivo	1	1,14%
Profesorado de Inglés	1	1,14%
Profesorado de Matemáticas	3	3,40%
Profesorado de Nivel Primario	2	2,27%
Profesorado de Tecnología	1	1,14%
Programación y mantenimiento de PC	1	1,14%
Psicología	2	2,27%
Teatro	1	1,14%
Técnico en Sistemas Electrónicos	1	1,14%
Traductorado de Inglés	1	1,14%
Sin decidir	5	5,68%

Gráfico nº 1



En el siguiente gráfico, n° 2, se podrá observar que el 94,31% de los estudiantes de las escuelas secundarias de Corral de Bustos tienen elegida su carrera, la cual van a continuar una vez terminado el secundario, y el 5,68% todavía no lo ha decidido.

**Gráfico n° 2**



### 5.1.2. SEGUNDA APROXIMACIÓN

Una vez aplicados los cuestionarios (MIPS) a los alumnos, que eligieron las mismas carreras (abogacía, ciencias económicas y medicina) en los 6° años de las escuelas secundarias de Corral de Bustos, se procede a analizar la información, cuyos resultados se presentan a continuación.

## 1) Medicina

### a) Metas motivacionales

Tabla n° 2

Porcentaje de <i>apertura</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	4
bajo	2

En la tabla n° 2 se puede observar que cuatro de seis alumnos tienen un alto porcentaje de apertura, y los 2 restantes tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *apertura* 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.

Tabla n° 3

Porcentaje de <i>preservación</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	0
bajo	6

La tabla n° 3 refleja que todos los estudiantes (seis) tienen un bajo porcentaje de preservación.

Las personas que obtienen un puntaje bajo en *preservación* no se concentran en los problemas de la vida y ni los agravan. No piensan que su pasado ha sido desafortunado, ni parecen estar siempre esperando que algo salga mal.

Tabla n° 4

<b>Porcentaje de modificación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 4 indica que los seis adolescentes tienen un porcentaje alto de modificación.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *modificación* toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera.

**Tabla n° 5**

<b>Porcentaje de acomodación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	0
bajo	6

La tabla n° 5 muestra que los seis adolescentes estudiantes tienen un bajo porcentaje de acomodación.

Las personas que obtienen un puntaje pequeño en *acomodación* ponen mucho empeño en dirigir o modificar su vida. Tienen iniciativa y hacen un gran esfuerzo para provocar los resultados que desean

**Tabla n° 6**

<b>Porcentaje de individualismo</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	4
bajo	2

En la tabla nº 6 se refleja que cuatro de los seis alumnos tienen un alto porcentaje de individualismo, y los dos restantes tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje alto en *individualismo* están orientadas a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir, procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco del efecto que pueda tener su conducta en los demás, y tienden a ser a la vez independientes y egocéntricas.

**Tabla nº 7**

<b>Porcentaje de protección</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	4
bajo	2

En la tabla nº 7 se observa que cuatro de seis de los alumnos tienen un elevado porcentaje de protección, mientras que los otros dos tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *protección* están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. Se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

### *b) Modos cognitivos*

**Tabla nº 8**

<b>Porcentaje de extraversión</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	5
bajo	1

La tabla n° 8 nos indica que cinco de seis alumnos obtienen un porcentaje alto de extraversión, y sólo uno tiene un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *extraversión* 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 ayudan a mantener alta su autoestima y las confortan con su presencia.

**Tabla n° 9**

<b>Porcentaje de <i>introversión</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 9 muestra que cuatro de los seis estudiantes presentan un porcentaje bajo de introversión, y los dos restantes tienen un porcentaje alto.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *introversión* no prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración y estimulación no son ellas mismas sino los demás.

**Tabla n° 10**

<b>Porcentaje de <i>sensación</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	5
bajo	1

La tabla n° 10 nos enseña que cinco de seis adolescentes poseen un elevado porcentaje de sensación, y sólo uno posee un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje alto en *sensación* derivan sus

conocimientos de lo tangible y lo concreto; confían en la experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción.

**Tabla n° 11**

<b>Porcentaje de intuición</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	2
bajo	4

En la tabla n° 11 se puede distinguir que cuatro de los seis estudiantes obtienen un bajo porcentaje de intuición, y los dos restantes poseen un elevado porcentaje.

Las personas que obtienen un menor puntaje en *intuición* rehúsan lo intangible y no disfrutan de las experiencias más misteriosas y las fuentes más especulativas de conocimiento.

**Tabla n° 12**

<b>Porcentaje de reflexión</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	4
bajo	2

En la tabla n° 12 se ve reflejado que cuatro de los seis alumnos tienen un alto porcentaje de reflexión, y los otros dos poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *reflexión* prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico. Sus decisiones se basan en juicios desapasionados, impersonales y "objetivos" y no en emociones subjetivas.

**Tabla n° 13**

<b>Porcentaje de <i>afectividad</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 13 indica que cuatro de seis alumnos adquieren un bajo porcentaje de *afectividad*, mientras que los dos restantes obtienen un elevado porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *afectividad* no van a formar sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, ni se van a guiar por sus valores y metas personales, como sí lo harían las personas que tienen un alto porcentaje en *afectividad*.

**Tabla n° 14**

<b>Porcentaje de <i>sistematización</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	5
bajo	1

En la tabla n° 14 se puede inferir que cinco de seis estudiantes poseen un alto porcentaje de *sistematización*, y sólo uno posee un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sistematización* son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida.

Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas. En consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

Tabla n° 15

Porcentaje de <i>innovación</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	1
bajo	5

En la tabla n° 15 se observa cinco de seis alumnos tienen un bajo porcentaje de innovación, y sólo uno obtiene un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *innovación* son menos creativas y no modifican cualquier cosa con que tropiecen; no están disconformes con la rutina y lo predecible.

*c) Conductas interpersonales*

Tabla n° 16

Porcentaje de <i>retramiento</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	1
bajo	5

La tabla n° 16 nos muestra que cinco de seis alumnos presentan un bajo porcentaje de retramiento, y sólo uno presenta un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *retramiento* se caracterizan por ser emotivas, participativas, activas, capaces de hacer amigos, sociables.

**Tabla n° 17**

<b>Porcentaje de comunicatividad</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	5
bajo	1

La tabla n° 17 refleja que cinco de seis estudiantes obtienen un alto porcentaje de comunicatividad, y sólo uno obtiene un bajo porcentaje.

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

**Tabla n° 18**

<b>Porcentaje de vacilación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	0
bajo	6

En la tabla n° 18 se observa que la totalidad de los alumnos (seis) poseen un bajo porcentaje de vacilación.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *vacilación* son por lo general valientes, audaces, agradables, sociables, comunicativas.

**Tabla n° 19**

<b>Porcentaje de <i>firmeza</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 19 muestra que todos los alumnos (seis) poseen un alto porcentaje de firmeza.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *firmeza* tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes 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 desconsideradas.

**Tabla n° 20**

<b>Porcentaje de <i>discrepancia</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	1
bajo	5

En la tabla n° 20 se ve reflejado que cinco de seis estudiantes obtienen un bajo porcentaje de discrepancia, y sólo uno obtiene un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *discrepancia* tienden a no actuar de modo independiente, y además son personas que generalmente acatan normas tradicionales.

**Tabla n° 21**

<b>Porcentaje de conformismo</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	5
bajo	1

En la tabla n° 21 se puede observar que cinco de seis alumnos poseen un alto porcentaje de conformismo, y sólo uno posee un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *conformismo* es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales.

**Tabla n° 22**

<b>Porcentaje de sometimiento</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	0
bajo	6

La tabla n° 22 muestra que todos los alumnos (seis) poseen un bajo porcentaje de sometimiento.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *sometimiento* están más habituadas al placer que al sufrimiento, son insurgentes y no tienden a rebajarse ante los demás; su conducta ayuda a triunfar en sus empeños.

**Tabla n° 23**

<b>Porcentaje de control</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 23 indica que la totalidad de los alumnos (seis) obtiene un alto porcentaje de control.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *control* 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.

**Tabla n° 24**

<b>Porcentaje de insatisfacción</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 24 nos muestra que cuatro de seis estudiantes poseen un bajo porcentaje de insatisfacción, y los dos restantes poseen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *insatisfacción* tienden divertidas, satisfechas, sociables y amistosas con los demás, y expresan su creencia de que son comprendidas y apreciadas.

Tabla n° 25

Porcentaje de concordancia	Frecuencia
alto	0
bajo	6

La tabla n° 25 nos indica que todos los estudiantes, seis, obtienen un bajo porcentaje de concordancia.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *concordancia* no tienden a ser muy simpáticas, mostrándose poco receptivas con los demás, con quienes establecen vínculos afectivos muy fuertes.

Sintetizando, se puede afirmar que entre los adolescentes estudiantes que eligieron la carrera de Medicina existen *similitudes* en las siguientes características:

- *Modificación* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *modificación* toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera. Se ocupan diligentemente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y deseos.

- *Acomodación* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje pequeño en *acomodación* ponen mucho empeño en dirigir o modificar su vida. Tienen iniciativa y hacen un gran esfuerzo para provocar los resultados que desean.

- *Vacilación* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *vacilación* son por lo general valientes, audaces, agradables, sociables, comunicativas.

- *Discrepancia* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *discrepancia* tienden a no actuar de modo independiente, y además son personas

que generalmente acatan normas tradicionales.

- *Sometimiento* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *sometimiento* están más habituadas al placer que al sufrimiento, son insurgentes y no tienden a rebajarse ante los demás; su conducta ayuda a triunfar en sus empeños.

- *Concordancia* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *concordancia* no tienden a ser muy simpáticas, mostrándose poco receptivas con los demás, con quienes establecen vínculos afectivos muy fuertes.

- *Firmeza* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *firmeza* tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes 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 desconsideradas.

- *Control* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *control* 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.

- *Innovación* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *innovación* son menos creativas y no modifican cualquier cosa con que tropiecen; no están disconformes con la rutina y lo predecible.

- *Extraversión* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *extraversión* 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 ayudan a mantener alta su autoestima y las confortan con su presencia.

- *Sensación* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje alto en *sensación* derivan sus conocimientos de lo tangible y lo concreto; confían en la

experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción.

- *Sistematización* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sistematización* son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida. Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas. En consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

- *Retraimiento* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *retraimiento* se caracterizan por ser emotivas, participativas, activas, capaces de hacer amigos, sociables.

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

## 2) Abogacía

### a) Metas motivacionales

Tabla n° 26

Porcentaje de <i>apertura</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	5
bajo	1

En la tabla n° 26 se puede observar que cinco de seis alumnos tienen un alto porcentaje de apertura, y sólo uno tiene un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *apertura* 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.

Tabla n° 27

Porcentaje de <i>preservación</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 27 refleja que cuatro de seis estudiantes tienen un bajo porcentaje de preservación, y los otros dos restantes tienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje bajo en *preservación* no se concentran en los problemas de la vida y ni los agravan. No piensan que su pasado ha sido desafortunado, ni parecen estar siempre esperando que algo salga mal.

**Tabla n° 28**

<b>Porcentaje de modificación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 28 indica que los seis adolescentes tienen un porcentaje alto de modificación.

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

**Tabla n° 29**

<b>Porcentaje de acomodación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	0
bajo	6

La tabla n° 29 muestra que los seis adolescentes estudiantes tienen un bajo porcentaje de acomodación.

Las personas que obtienen un puntaje pequeño en *acomodación* ponen mucho empeño en dirigir o modificar su vida. Tienen iniciativa y hacen un gran esfuerzo para provocar los resultados que desean.

Tabla n° 30

<b>Porcentaje de <i>individualismo</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	3
bajo	3

En la tabla n° 30 se refleja que tres alumnos poseen un alto porcentaje de individualismo, y los otros tres poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje alto en *individualismo* están orientadas a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir, procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco del efecto que pueda tener su conducta en los demás, y tienden a ser a la vez independientes y egocéntricas.

Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en individualismo.

Tabla n° 31

<b>Porcentaje de <i>protección</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	5
bajo	1

En la tabla n° 31 se observa que cinco de seis de los alumnos tienen un elevado porcentaje de protección, mientras que sólo uno tiene un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *protección* están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. Se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

*b) Modos cognitivos*

**Tabla n° 32**

<b>Porcentaje de <i>extraversión</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 32 nos indica que todos los alumnos, seis, obtienen un porcentaje alto de *extraversión*.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *extraversión* 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 ayudan a mantener alta su autoestima y las confortan con su presencia.

**Tabla n° 33**

<b>Porcentaje de <i>introversión</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	1
bajo	5

La tabla n° 33 muestra que cinco de los seis estudiantes presentan un porcentaje bajo de *introversión*, y sólo uno obtiene un porcentaje alto.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *introversión* no prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración y estimulación no son ellas mismas sino los demás.

Tabla n° 34

<b>Porcentaje de <i>sensación</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 34 nos enseña que todos los adolescentes, seis, poseen un elevado porcentaje de sensación.

Las personas que obtienen un puntaje alto en *sensación* derivan sus conocimientos de lo tangible y lo concreto; confían en la experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción.

Tabla n° 35

<b>Porcentaje de <i>intuición</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

En la tabla n° 35 se puede distinguir que cuatro de los seis estudiantes obtienen un bajo porcentaje de intuición, y los dos restantes poseen un elevado porcentaje.

Las personas que obtienen un menor puntaje en *intuición* rehúsan lo intangible y no disfrutan de las experiencias más misteriosas y las fuentes más especulativas de conocimiento.

Tabla n° 36

<b>Porcentaje de <i>reflexión</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	4
bajo	2

En la tabla n° 36 se ve reflejado que cuatro de los seis alumnos tienen un alto porcentaje de reflexión, y los otros dos poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *reflexión* prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico. Sus decisiones se basan en juicios desapasionados, impersonales y "objetivos" y no en emociones subjetivas.

**Tabla n° 37**

<b>Porcentaje de <i>afectividad</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	4
bajo	2

La tabla n° 37 indica que cuatro de seis alumnos adquieren un elevado porcentaje de afectividad, mientras que los dos restantes obtienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *afectividad* forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrán sus actos para quienes resulten afectados por ellos, y guiándose por sus valores y metas personales.

**Tabla n° 38**

<b>Porcentaje de <i>sistematización</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	6
bajo	0

En la tabla n° 38 se puede inferir que la totalidad de los estudiantes, seis, posee un alto porcentaje de sistematización.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sistematización* son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida, transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas; en consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

**Tabla n° 39**

<b>Porcentaje de <i>innovación</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

En la tabla n° 39 se observa cuatro de seis alumnos tienen un bajo porcentaje de innovación, y los dos restantes obtienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *innovación* son menos creativas y no modifican cualquier cosa con que tropiecen; no están disconformes con la rutina y lo predecible.

### *c) Conductas interpersonales*

**Tabla n° 40**

<b>Porcentaje de <i>retramiento</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	1
bajo	5

La tabla n° 40 nos muestra que cinco de seis alumnos presentan un bajo porcentaje de retraimiento, y sólo uno presenta un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *retraimiento* se caracterizan por ser emotivas, participativas, activas, capaces de hacer amigos, sociables.

**Tabla n° 41**

<b>Porcentaje de comunicatividad</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	5
bajo	1

La tabla n° 41 refleja que cinco de seis estudiantes obtienen un alto porcentaje de comunicatividad, y sólo uno obtiene un bajo porcentaje.

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

**Tabla n° 42**

<b>Porcentaje de vacilación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	0
bajo	6

En la tabla n° 42 se observa que la totalidad de los alumnos (seis) poseen un bajo porcentaje de vacilación.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *vacilación* son por lo general valientes, audaces, agradables, sociables, comunicativas.

**Tabla n° 43**

<b>Porcentaje de firmeza</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	6
bajo	0

La tabla n° 43 muestra que todos (seis) los alumnos poseen un alto porcentaje de firmeza.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *firmeza* tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes 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 desconsideradas.

**Tabla n° 44**

<b>Porcentaje de discrepancia</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	1
bajo	5

En la tabla n° 44 se ve reflejado que cinco de seis estudiantes obtienen un bajo porcentaje de discrepancia, y sólo uno obtiene un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *discrepancia* tienden a no actuar

de modo independiente, y además son personas que generalmente acatan normas tradicionales.

**Tabla n° 45**

<b>Porcentaje de conformismo</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	6
bajo	0

En la tabla n° 45 se puede observar que todos los alumnos (seis) poseen un alto porcentaje de conformismo.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *conformismo* es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales.

**Tabla n° 46**

<b>Porcentaje de sometimiento</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	0
bajo	6

La tabla n° 46 muestra que todos los alumnos (seis) poseen un bajo porcentaje de sometimiento.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *sometimiento* están más habituadas al placer que al sufrimiento, son insurgentes y no tienden a rebajarse ante los demás; su conducta ayuda a triunfar en sus empeños.

**Tabla n° 47**

<b>Porcentaje de control</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	5
bajo	1

La tabla n° 47 indica que cinco de seis de alumnos obtienen un alto porcentaje de control, y sólo uno obtiene un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *control* 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.

**Tabla n° 48**

<b>Porcentaje de insatisfacción</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	4
bajo	2

La tabla n° 48 nos muestra que cuatro de seis estudiantes poseen un alto porcentaje de insatisfacción, y los dos restantes poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *insatisfacción* tienden a ser pasivo-agresivas y malhumoradas, y por lo general se sienten insatisfechas. Sus estados de ánimo y su conducta son muy variables. A veces son sociables y amistosas con los demás, pero en otras ocasiones se muestran irritables y hostiles, y expresan su creencia de que son incomprendidas y poco apreciadas.

Tabla n° 49

Porcentaje de concordancia	Frecuencia
alto	2
bajo	4

La tabla n° 49 nos indica que cuatro de seis estudiantes obtienen un bajo porcentaje de concordancia, y los otros dos restantes obtienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *concordancia* no tienden a ser muy simpáticas, mostrándose poco receptivas con los demás, con quienes establecen vínculos afectivos muy fuertes.

Para sintetizar, se puede afirmar que entre los seis adolescentes estudiantes que eligieron la carrera de Abogacía existen *similitudes* en:

- *Apertura* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *apertura* 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.

- *Protección* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *protección* están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. Se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

- *Introversión* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *introversión* no prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración y estimulación no son ellas mismas sino los

demás.

- *Retraimiento* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *retraimiento* se caracterizan por ser emotivas, participativas, activas, capaces de hacer amigos, sociables.

- *Comunicatividad* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *comunicatividad* buscan estimulación, excitación y atención. A menudo reaccionan con vivacidad ante situaciones de las que son testigos, pero por lo general su interés se desvanece rápidamente. Frecuentadoras de la alta sociedad, brillantes y simpáticas, también pueden ser exigentes y manipuladoras.

- *Discrepancia* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *discrepancia* tienden a no actuar de modo independiente, y además son personas que generalmente acatan normas tradicionales.

- *Control* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *control* 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.

- *Modificación* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *modificación* toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera, se ocupan diligentemente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y deseos.

- *Acomodación* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje pequeño en *acomodación* ponen mucho empeño en dirigir o modificar su vida. Tienen iniciativa y hacen un gran esfuerzo para provocar los resultados que desean.

- *Extraversión* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *extraversión* 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 ayudan a mantener alta su autoestima y las confortan con su presencia.

- *Sensación* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje alto en *sensación* derivan sus conocimientos de lo tangible y lo concreto; confían en la experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción.

- *Sistematización* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sistematización* son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida, transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas; en consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

- *Vacilación* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *vacilación* son por lo general valientes, audaces, agradables, sociables, comunicativas.

- *Firmeza* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *firmeza* tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes 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 desconsideradas.

- *Conformismo* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *conformismo* es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales. Es improbable que dejen traslucir su personalidad o que actúen espontáneamente.

- *Sometimiento* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *sometimiento* están más habituadas al placer que al sufrimiento, son insurgentes y no tienden a rebajarse ante los demás; su conducta ayuda a triunfar en sus empeños.

### 3) Ciencias económicas

#### a) Metas motivacionales

Tabla n° 50

Porcentaje de <i>apertura</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	4
bajo	2

En la tabla n° 50 se puede observar que cuatro de seis alumnos tienen un alto porcentaje de apertura, y los dos restantes tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *apertura* 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.

Tabla n° 51

Porcentaje de <i>preservación</i>	<i>Frecuencia</i>
alto	3
bajo	3

La tabla n° 51 refleja que tres de los estudiantes tienen un alto porcentaje y los otros tres tienen un bajo de preservación.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *preservación* 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. Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en preservación.

**Tabla n° 52**

<b>Porcentaje de modificación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	3
bajo	3

La tabla n° 52 indica que tres de los adolescentes tienen un porcentaje alto de modificación y los otros tres tienen un porcentaje bajo.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *modificación* toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera, se ocupan ligeramente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y deseos. Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en modificación.

**Tabla n° 53**

<b>Porcentaje de acomodación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 53 muestra que cuatro de los seis adolescentes estudiantes tienen un bajo porcentaje de acomodación, y los otros dos restantes poseen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje pequeño en *acomodación* ponen mucho empeño en dirigir o modificar su vida. Tienen iniciativa y hacen un gran esfuerzo para provocar los resultados que desean

**Tabla n° 54**

<b>Porcentaje de <i>individualismo</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	4
bajo	2

En la tabla n° 54 se refleja que cuatro de los seis alumnos tienen un alto porcentaje de individualismo, y los dos restantes tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje alto en *individualismo* están orientadas a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir, procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco del efecto que pueda tener su conducta en los demás, y tienden a ser a la vez independientes y egocéntricas.

**Tabla n° 55**

<b>Porcentaje de <i>protección</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	6
bajo	0

En la tabla n° 55 se observa que la totalidad de los alumnos, seis, tiene un elevado porcentaje de protección.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *protección* están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. Se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

*b) Modos cognitivos*

**Tabla n° 56**

<b>Porcentaje de <i>extraversión</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 56 nos indica que cuatro de seis alumnos obtienen un porcentaje bajo de *extraversión*, mientras que los otros dos tienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *extraversión* no recurren a los demás en procura de estimulación y aliento. Para ellas sus amigos no son fuente de ideas, orientación y de inspiración, ni tampoco las ayudan a mantener alta su autoestima.

**Tabla n° 57**

<b>Porcentaje de <i>introversión</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 57 muestra que cuatro de los seis estudiantes presentan un porcentaje bajo de *introversión*, y los dos restantes tienen un porcentaje alto.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *introversión* no prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recurso; su principal fuente de inspiración y estimulación no son ellas mismas sino los demás.

**Tabla n° 58**

<b>Porcentaje de <i>sensación</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	3
bajo	3

La tabla n° 58 nos enseña que tres adolescentes poseen un elevado porcentaje de *sensación* y los otros tres tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje alto en *sensación* derivan sus conocimientos de lo tangible y lo concreto; confían en la experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción. Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en *sensación*.

**Tabla n° 59**

<b>Porcentaje de <i>intuición</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	3
bajo	3

En la tabla n° 59 se puede distinguir que tres estudiantes obtienen un alto porcentaje de *intuición*, y los otros tres poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *intuición* prefieren lo simbólico y desconocido a lo concreto y observable. No rehúsan lo intangible y disfrutan de las experiencias más misteriosas y las fuentes más especulativas de conocimiento. Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en *intuición*.

**Tabla n° 60**

<b>Porcentaje de reflexión</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	3
bajo	3

En la tabla n° 60 se ve reflejado que tres alumnos poseen un alto porcentaje, mientras que los otros tres obtienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *reflexión* prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico. Sus decisiones se basan en juicios desapasionados, impersonales y "objetivos" y no en emociones subjetivas. Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en reflexión.

**Tabla n° 61**

<b>Porcentaje de afectividad</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	5
bajo	1

La tabla n° 61 indica que cinco de seis alumnos adquieren un alto porcentaje de afectividad, y sólo uno obtiene un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *afectividad* forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrán sus actos para quienes resulten afectados por ellos, y guiándose por sus valores y metas personales.

Tabla n° 62

<b>Porcentaje de sistematización</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	3
bajo	3

En la tabla n° 62 se puede inferir que tres estudiantes poseen un alto porcentaje de sistematización, y los otros tres tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *sistematización* son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida, transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas, cuando no perfeccionistas, incluso al ocuparse de pequeños detalles. En consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes. Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en sistematización.

Tabla n° 63

<b>Porcentaje de innovación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	2
bajo	4

En la tabla n° 63 se observa cuatro de seis alumnos tienen un bajo porcentaje de innovación, y los otros dos restantes obtienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *innovación* son menos creativas y no modifican cualquier cosa con que tropiecen; no están disconformes con la rutina y lo predecible.

c) *Conductas interpersonales*

Tabla n° 64

<b>Porcentaje de retrainimiento</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	1
bajo	5

La tabla n° 64 nos muestra que cinco de seis alumnos presentan un bajo porcentaje de retrainimiento, y sólo uno presenta un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *retrainimiento* se caracterizan por ser emotivas, participativas, activas, capaces de hacer amigos, sociables.

Tabla n° 65

<b>Porcentaje de comunicatividad</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	3
bajo	3

La tabla n° 65 refleja que tres estudiantes obtienen un alto porcentaje de comunicatividad y los otros tres poseen un bajo porcentaje.

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

Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en comunicatividad.

**Tabla n° 66**

<b>Porcentaje de vacilación</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	2
bajo	4

En la tabla n° 66 se observa que cuatro de seis alumnos poseen un bajo porcentaje de vacilación, y los otros dos restantes obtienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *vacilación* son por lo general valientes, audaces, agradables, sociables, comunicativas.

**Tabla n° 67**

<b>Porcentaje de firmeza</b>	<b>Frecuencia</b>
alto	3
bajo	3

La tabla n° 67 muestra que tres estudiantes poseen un alto porcentaje de firmeza y los otros tres tienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *firmeza* tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes 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 desconsideradas. Todo lo contrario, por lo tanto, son

las personas que obtienen un bajo puntaje en firmeza.

**Tabla n° 68**

<b>Porcentaje de <i>discrepancia</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	3
bajo	3

En la tabla n° 68 se ve reflejado que tres estudiantes obtienen un alto porcentaje de discrepancia y los otros tres poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *discrepancia* 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.

Todo lo contrario, por lo tanto, son las personas que obtienen un bajo puntaje en discrepancia.

**Tabla n° 69**

<b>Porcentaje de <i>conformismo</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	5
bajo	1

En la tabla n° 69 se puede observar que cinco de seis de los alumnos poseen un alto porcentaje de conformismo, y sólo uno posee un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *conformismo* es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y

cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales. Es improbable que dejen traslucir su personalidad o que actúen espontánea

**Tabla n° 70**

<b>Porcentaje de <i>sometimiento</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	1
bajo	5

La tabla n° 70 muestra que cinco de seis de los alumnos poseen un bajo porcentaje de sometimiento y sólo uno tiene un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un bajo puntaje en *sometimiento* están más habituadas al placer que al sufrimiento, son insurgentes y no tienden a rebajarse ante los demás; su conducta ayuda a triunfar en sus empeños.

**Tabla n° 71**

<b>Porcentaje de <i>control</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	2
bajo	4

La tabla n° 71 indica que cuatro alumnos obtienen un bajo porcentaje de control, y sólo dos obtienen un alto porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje bajo en *control* son pasivas y sumisas. No se ven como personas intrépidas y competitivas. Para ellas, la gentileza y las demostraciones de afecto son signos de vitalidad, energía y por lo tanto tratan de no evitarlas.

**Tabla n° 72**

<b>Porcentaje de <i>insatisfacción</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	4
bajo	2

La tabla n° 72 nos muestra que cuatro de seis estudiantes poseen un alto porcentaje de insatisfacción, y los dos restantes poseen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *insatisfacción* tienden a ser pasivo-agresivas y malhumoradas, y por lo general se sienten insatisfechas. Sus estados de ánimo y su conducta son muy variables. A veces son sociables y amistosas con los demás, pero en otras ocasiones se muestran irritables y hostiles, y expresan su creencia de que son incomprendidas y poco apreciadas.

**Tabla n° 73**

<b>Porcentaje de <i>concordancia</i></b>	<b><i>Frecuencia</i></b>
alto	4
bajo	2

La tabla n° 73 nos indica que cuatro de seis estudiantes obtienen un alto porcentaje de concordancia, y los otros dos restantes obtienen un bajo porcentaje.

Las personas que obtienen un puntaje elevado en *concordancia* tienden a ser muy simpáticas socialmente, mostrándose receptivas y maleables en su 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.

Para sintetizar, se puede afirmar que entre los seis adolescentes estudiantes que eligieron la carrera de Ciencias Económicas existen *similitudes* en:

- *Afectividad* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *afectividad* forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrán sus actos para quienes resulten afectados por ellos, y guiándose por sus valores y metas personales.

- *Retraimiento* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *retraimiento* se caracterizan por ser emotivas, participativas, activas, capaces de hacer amigos, sociables.

- *Conformismo* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *conformismo* es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales.

- *Sometimiento* (con bajo porcentaje): Las personas que obtienen un bajo puntaje en *sometimiento* están más habituadas al placer que al sufrimiento, son insurgentes y no tienden a rebajarse ante los demás; su conducta ayuda a triunfar en sus empeños.

- *Protección* (con alto porcentaje): Las personas que obtienen un puntaje elevado en *protección* están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. Se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

A modo de resumen se anuncia que, para poder analizar las similitudes entre las características de los adolescentes estudiantes de los 6º años de la ciudad de Corral de Bustos, se tomó como parámetro la cantidad de cinco y seis alumnos.

De esta manera se afirma que en la carrera de:

- *Medicina*: existen catorce características similares entre los adolescentes estudiantes; las cuales son: modificación, acomodación, vacilación, discrepancia, sometimiento, concordancia, firmeza, control, innovación, extraversión, sensación, sistematización, retraimiento, comunicatividad.

- *Abogacía*: existen dieciséis características similares entre los adolescentes estudiantes; las cuales son: apertura, protección, introversión, retraimiento, comunicatividad, discrepancia, control, modificación, acomodación, extraversión, sensación, sistematización, vacilación, firmeza, conformismo, sometimiento.

- *Ciencias Económicas*: existen cinco características similares entre los adolescentes estudiantes; las cuales son: afectividad, retraimiento, conformismo, sometimiento, protección.

## ***Capítulo VI***

### ***Conclusiones arribadas***

## 6.1. CONCLUSIONES

El adolescente no sabe adónde va, pero tiene urgencia en llegar, no sabe lo que quiere pero lo quiere ya. Así, el hasta ayer niño debe perder la creencia de “quien es” y buscar un nuevo “quien soy”, “a dónde voy”. Es por eso que muchos de los problemas del adolescente se deben, principalmente, al hecho de que aún está buscando su verdadera identidad; precisamente, tomar decisiones en esta etapa no es algo sencillo y más aún se complica, cuando se trata de una de las decisiones más importantes para la vida del adolescente: la decisión vocacional.

La elección de carrera significa la elección de un modo de vida, es por eso esta una de las decisiones más importantes por las que atraviesa el adolescente.<sup>46</sup>

El objetivo general de esta investigación fue *explorar las similitudes entre los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes de 6º año que eligen la misma carrera universitaria*; para llevar a cabo tal identificación, se planteó el primer objetivo específico: *identificar los intereses vocacionales de los adolescentes estudiantes de 6º año*. Ante esto se efectuó, como primera aproximación, una pregunta cerrada a todos los estudiantes de 6º año (población objeto) de las escuelas secundarias de Corral de Bustos, que cursaron en el 2010, con el fin de detectar las carreras más elegidas.

Según Montero Mendoza (2000), cuando un adolescente busca una carrera no busca poseer el título, en abstracto, que la profesión representa, sino que busca una carrera que lo invista de una identidad, la cuál es valiosa para él. Es decir, el adolescente elige entre el universo de profesiones la carrera que lo represente, aquella que le provea

---

<sup>46</sup> Lede, M. Orientación vocacional. Extraído el 30 de mayo de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/orientacion-vocacional/que-hago-despues-del-secundario>

de una identidad; busca la profesión que le brinde una imagen de sí mismo que le permita acceder a su medio social.<sup>47</sup>

Se entiende que la *elección vocacional* es una expresión de la personalidad, es decir, es una decisión que se relaciona con la identidad.<sup>48</sup> Una elección vocacional requiere un replanteo de la propia vida que implica también la designación de la persona que se quiere ser, de la manera más auténtica, sin dejarse llevar por las modas, las influencias o los prejuicios.<sup>49</sup> Para elegir una carrera profesional es necesario que la persona que necesita orientarse vocacionalmente ordene sus pensamientos y sea sincero y honesto consigo mismo.

En la medida que el adolescente tenga claro la imagen de sí mismo, cuáles son sus características, intereses, habilidades y posibles actividades que quisiera encarar, más cerca está de acertar en la elección.<sup>50</sup>

Como resultado de la primera aproximación se obtuvo que, entre los 88 adolescentes estudiantes que contestaron esta pregunta (34 estudiantes del Instituto de gestión pública privada; 42 estudiantes de la Escuela primaria y secundaria, de carácter público; 12 estudiantes de la Escuela secundaria, de carácter público), 6 alumnos habían elegido la carrera de Medicina, 6 la carrera de Abogacía y 6 la carrera de Ciencias Económicas.

Se trabajó luego con la segunda aproximación, que estaba ligada con el segundo objetivo: *analizar los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes que eligen la misma carrera universitaria en los 6º años de las escuelas secundarias de Corral de*

---

<sup>47</sup> Montero Mendoza, M. (2000). Elección de carrera profesional: visiones, promesas y desafíos. Editorial: UACJ.

<sup>48</sup> Luna. Factores que influyen en la elección vocacional. Extraído el 22 de junio de 2011 en la web: <http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=75226>

<sup>49</sup> Luna. Factores que influyen en la elección vocacional. Extraído el 22 de junio de 2011 en la web: <http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=75226>

<sup>50</sup> Valdés Castro. Importancia de la orientación vocacional en el adolescente. Extraído el 28 de junio de 2011 de la web: <http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/orientacion.htm>

*Bustos*. A partir de esto, se realizó un estudio de personalidad, Inventario Millon de Personalidad (M.I.P.S.), a la totalidad de los jóvenes que han elegido esas mismas carreras.

Para poder analizar las similitudes entre las características de los adolescentes estudiantes de los 6º años de la ciudad de Corral de Bustos, se tomó como parámetro la cantidad de cinco y seis alumnos. Así se obtuvo como resultado que existen similitudes entre los estilos de personalidad de los adolescentes que eligieron las mismas carreras universitarias (Medicina, Abogacía, Ciencias Económicas). Ya que en la carrera de Medicina existen catorce características similares entre los adolescentes estudiantes: modificación, acomodación, vacilación, discrepancia, sometimiento, concordancia, firmeza, control, innovación, extraversión, sensación, sistematización, retraimiento, comunicatividad. En la carrera de Abogacía existen dieciséis características similares entre los adolescentes estudiantes: apertura, protección, introversión, retraimiento, comunicatividad, discrepancia, control, modificación, acomodación, extraversión, sensación, sistematización, vacilación, firmeza, conformismo, sometimiento. Y por último, en la carrera de Ciencias Económicas existen cinco características similares entre los adolescentes estudiantes: afectividad, retraimiento, conformismo, sometimiento, protección.

Esto está ligado con lo que postula Benítez López<sup>51</sup>: *Todas las carreras exigen ciertos rasgos de personalidad para lograr la identidad profesional*, que significa comprometerse con una profesión no sólo como profesional sino también como persona.

---

<sup>51</sup> Benítez López. La vocación. Extraído el 31 de mayo de 2011 de la web: <http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/para5pdf.pdf>

La identidad profesional exige un compromiso personal, además de informarse adecuadamente sobre las posibilidades que les brinda el contexto en que viven y considerar sus intereses, habilidades, aptitudes específicas, tanto intelectuales como físicas y estilo de vida que desean, (como se mencionó anteriormente) hay que tener muy en cuenta las características de la personalidad.

Se relaciona también con esto, lo expresado por Montero Mendoza<sup>52</sup>: Las características de personalidad también forman parte de la identidad profesional, por lo tanto es necesario conocerse más a uno mismo para elegir correctamente una profesión; y del mismo modo corresponde relacionar lo postulado por Millon<sup>53</sup>, donde dice que la personalidad es el patrón complejo de características psicológicas en su mayor parte inconscientes, que no pueden ser eliminadas fácilmente y que se expresan de manera automática en muchos comportamientos. Estas características surgen de una compleja matriz de disposiciones biológicas y aprendizajes experienciales, y comprenden la característica distintiva de los modos de percibir, sentir, pensar y afrontar la realidad de los sujetos. También dice que la personalidad podría ser la representación del mayor o menor estilo distintivo de funcionamiento adaptativo que demuestra un organismo o una especie en particular frente a sus entornos habituales.

Si bien, se entiende por personalidad al conjunto de características, sentimientos y pensamientos que distingue a un individuo de cualquier otro haciéndolo diferente a los demás<sup>54</sup>; se puede decir que a la hora de elegir una carrera universitaria, las personas deben presentar ciertas características de personalidad pretendidas por cada carrera, lo

---

<sup>52</sup> Montero Mendoza, M. (2000). Elección de carrera profesional: visiones, promesas y desafíos. Editorial: UACJ.

<sup>53</sup> Millon, T. (1981) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

<sup>54</sup> Rivas F. (1995). Manual de asesoramiento y orientación vocacional. Editorial: Síntesis, S.A.

cual significa que éstas van a poseer estilos de personalidad similares entre si; por lo tanto, como se pudo observar en los resultados obtenidos en el presente trabajo, se puede concluir, afirmando la hipótesis de esta investigación: *existen similitudes entre los estilos de personalidad de adolescentes estudiantes que eligen la misma carrera universitaria.*

A manera de reflexión, considero que es importante destacar, en primer lugar, el interés de las tres escuelas secundarias de la ciudad de Corral de Bustos para que lleve a cabo esta investigación, ya que el tema abordado es de gran importancia para las mismas; en segundo lugar, la predisposición de los adolescentes estudiantes a la hora de tener que realizar los cuestionarios presentados; en tercer lugar, indicar las fortalezas y debilidades de esta investigación: Como fortaleza, puedo nombrar el tema investigado, ya que la problemática de la elección y los estilos de personalidad en relación a las carreras universitarias, son temas de significativos para los adolescentes. Como debilidad puedo mencionar la muestra reducida que se utilizó para realizar esta investigación; si bien no fue un impedimento, porque se pudo establecer el trabajo, hubiera sido más enriquecedor trabajar con una muestra de mayor magnitud. Por tal motivo, a modo de sugerencia, puedo proponer para realizar una investigación similar a esta, trabajar con una muestra de mayor dimensión.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albanesi de Nasetta; Casari. Revista Electrónica de Psicología Política Año 9 N° 25. Extraído el 22 de junio de 2011 de la web:  
[http://www.psicopol.unsl.edu.ar/Marzo2011\\_Nota3.pdf](http://www.psicopol.unsl.edu.ar/Marzo2011_Nota3.pdf)
- Benítez López. La vocación. Extraído el 31 de mayo de 2011 de la web:  
<http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/para5pdf.pdf>
- Brammer y Shostrom. Psicología terapéutica, citado por López Bonelli, A. (1995). La orientación vocacional como proceso. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.
- Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Diamant. Elección vocacional. Extraído el 18 de agosto de 2010 de la web:  
[http://www2.bvs.org.ve/scielo.php?pid=S131649102006000100010&script=sci\\_arttext&tlng=es](http://www2.bvs.org.ve/scielo.php?pid=S131649102006000100010&script=sci_arttext&tlng=es)
- Goldberg, B. (2002). ¿Qué quiero ser?: Los adolescentes y la vocación. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.

- I.S.F.D. Escuela Normal Superior "Maestros Argentinos". Extraído el 06 de agosto de 2010 de la web:  
[http://enscdbustos.cba.infed.edu.ar/sitio/index.cgi?wid\\_seccion=1&wid\\_item=8](http://enscdbustos.cba.infed.edu.ar/sitio/index.cgi?wid_seccion=1&wid_item=8)
- IPEM. Extraído el 06 de agosto de 2010 de la web: [ipem47@yahoo.com.ar](mailto:ipem47@yahoo.com.ar)
- Lede, M. La adolescencia desde el Psicoanálisis. Extraído el 22 de junio de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/la-adolescencia/la-adolescencia-desde-el-psicoanalisis>
- Librería Paidós. MIPS (Inventario Millon de estilos de personalidad). Extraído el 11 de agosto de 2010 en la web:  
<http://www.libreriapaidos.com/libros/4/950126067.asp>
- López Bonelli, A. (1995). La orientación vocacional como proceso. Editorial: El Ateneo. Buenos Aires.
- Luna. Factores que influyen en la elección vocacional. Extraído el 22 de junio de 2011 en la web:  
<http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=75226>
- Malen. La personalidad y los rasgos de personalidad. Extraído el 23 de junio de 2011 de la web: <http://psicologia.laguia2000.com/la-personalidad/los-rasgos-de-personalidad>

- Millon, T. (1981) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Millon, T. (1994) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Millon, T. (1996) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Millon, T. (1998): Trastornos de la Personalidad: Mas allá del DSM-IV, Barcelona, España, Masson.
- Millon: Davis, R. & Millon, T. (1999), Millon, T. (1990), Millon, T. & Davis, R. (1996) citado por Heim, A. & Westen, D. (2007) “Teorías de la personalidad y trastornos de la personalidad”., en Oldham, J. M., Skodol, A. E. & Bender, D. S. Tratado de los trastornos de la personalidad. Barcelona, España: Masson.
- Montero Mendoza, M. (2000). Elección de carrera profesional: visiones, promesas y desafíos. Editorial: UACJ.
- Ríos Erazo, M., Moncada Arroyo, L., Llanos Román, G., Santana Gonzáles, R. & Salinas Gálvez, H. (2009). *CIENCIA y ENFERMERÍA XV (1): 99-108, abr. 2009 ISSN 0717-2079*. Recuperado el 23 de Octubre de 2009 de la World Wide

Web:[http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S071795532009000100011&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S071795532009000100011&script=sci_arttext).

- Rivaher. Ética y valores humanos. Proyecto de vida (orientación profesional).  
Extraído el 11 de agosto de 2010 de la web:  
<http://ricauter.blogspot.com/2010/09/proyecto-de-vida-orientacion.html>
- Rivas F. (1995). Manual de asesoramiento y orientación vocacional. Editorial: Síntesis, S.A.
- Rodríguez Cortes. Elección de la carrera profesional y factores relacionados con el carácter. Un estudio de género. Extraído el 15 de agosto de 2010 de la web: [portal.chapingo.mx/dga/planes/memoria](http://portal.chapingo.mx/dga/planes/memoria).
- Sánchez, R.O. (2003). *Psico-USF*, v.8, n. 2, p. 163-173, Jul./Dez. 2003.  
Recuperado el 3 de Julio de 2010 de la Word Wide Web: [http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-82712003000200008&lng=es&nrm=is](http://pepsic.bvs-psi.org.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-82712003000200008&lng=es&nrm=is).
- Sánchez Verdugo. Teorías de la elección vocacional. Extraído el 9 de agosto de 2010 de la web: <http://es.scribd.com/doc/56975791/Teorias-de-la-Eleccion-Vocacional>.

- Vaillo, Y. (1996) citado por Castro Solano, A., Casullo, M.M. & Pérez, M.A. (2004): Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Valdés Castro. Importancia de la orientación vocacional en el adolescente. Extraído el 28 de junio de 2011 de la web:  
<http://genesis.uag.mx/escholarum/vol5/orientacion.htm>
- Wikipedia. Corral de Bustos. Extraído el 06 de agosto de 2010 de la web:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Corral\\_de\\_Bustos](http://es.wikipedia.org/wiki/Corral_de_Bustos).

# ***Apéndice***

a) **MODELO DEL INVENTARIO MILLON DE ESTILOS DE PERSONALIDAD**

Cuadernillo  
de  
Administración



Adaptación de M. M. Casullo

 THE PSYCHOLOGICAL CORPORATION®  
*Harcourt Brace Jovanovich, Inc.*

 EDITORIAL PAIDÓS

Copyright © 1994 by The Psychological Corporation®.  
Traducción castellana, copyright © 1995 by The Psychological Corporation.  
Traducido y adaptado con autorización.  
Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial.  
Impreso en Argentina. Printed in Argentina



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 su respuesta en **V** (verdadero). Si usted está en desacuerdo, piensa que no describe su forma de ser, marque **F** (falso) en la Hoja de respuestas. Trate de ser lo más sincero posible. No hay respuestas Correctas o Incorrectas.

- |  |   |
|--|---|
| <b>1</b> Soy una persona tranquila y colaboradora.   | <b>27</b> En los últimos tiempos me he convertido en una persona más encerrada en sí misma.         |
| <b>2</b> Siempre hice lo que quise y asumí las consecuencias.                              | <b>28</b> Tiendo a dramatizar lo que me pasa.   |
| <b>3</b> Me gusta hacerme cargo de una tarea.  | <b>29</b> Siempre trato de hacer lo que es correcto.  |
| <b>4</b> Tengo una manera habitual de hacer las cosas, con lo que evito equivocarme.       | <b>30</b> Dependo poco de la amistad de los demás.  |
| <b>5</b> Contesto las cartas el mismo día que las recibo.                                  | <b>31</b> Nunca he estado estacionado por más tiempo del que un parquímetro establecía como límite. |
| <b>6</b> A veces me las arreglo para arruinar las cosas buenas que me pasan.               | <b>32</b> Los castigos nunca me impidieron hacer lo que quiero.                                     |
| <b>7</b> Ya no me entusiasman muchas cosas como antes.                                     | <b>33</b> Me gusta acomodar todas las cosas hasta en sus mínimos detalles.                          |
| <b>8</b> Preferiría ser un seguidor más que un líder.                                      | <b>34</b> A menudo los demás logran molestarme.   |
| <b>9</b> Me esfuerzo para tratar de ser popular.   | <b>35</b> Jamás he desobedecido las indicaciones de mis padres.                                     |
| <b>10</b> Siempre he tenido talento para lograr éxito en lo que hago.                      | <b>36</b> Siempre logro conseguir lo que quiero, aunque tenga que presionar a los demás.            |
| <b>11</b> Con frecuencia me doy cuenta de que he sido tratado injustamente.                | <b>37</b> Nada es más importante que proteger la reputación personal.                               |
| <b>12</b> Me siento incómodo cuando me tratan con bondad.                                  | <b>38</b> Creo que los demás tienen mejores oportunidades que yo.                                   |
| <b>13</b> Con frecuencia me siento tenso en situaciones sociales.                          | <b>39</b> Ya no expreso lo que realmente siento.  |
| <b>14</b> Creo que la policía abusa del poder que tiene.                                   | <b>40</b> Es improbable que lo que tengo para decir interese a los demás.                           |
| <b>15</b> Algunas veces he tenido que ser algo rudo con la gente.                          | <b>41</b> Me esfuerzo por conocer gente interesante y tener aventuras.                              |
| <b>16</b> Los niños deben obedecer siempre las indicaciones de sus mayores.                | <b>42</b> Me tomo con poca seriedad las responsabilidades que tengo.                                |
| <b>17</b> A menudo estoy disgustado por la forma en que se hacen las cosas.                | <b>43</b> Soy una persona dura, poca sentimental.   |
| <b>18</b> A menudo espero que me pase lo peor.   | <b>44</b> Pocas cosas en la vida pueden conmoverme.   |
| <b>19</b> Me preocuparía poco no tener muchos amigos.                                      | <b>45</b> Me tensiona mucho el tener que conocer y conversar con gente nueva.                       |
| <b>20</b> Soy tímido e inhibido en situaciones sociales.                                   | <b>46</b> Soy una persona cooperativa que se subordina a los demás.                                 |
| <b>21</b> Aunque esté en desacuerdo, por lo general dejo que la gente haga lo que quiere.  | <b>47</b> Actúo en función del momento, de las circunstancias.                                      |
| <b>22</b> Es imposible pretender que las personas digan siempre la verdad.                 | <b>48</b> En general, primero planifico y luego sigo activamente el plan trazado.                   |
| <b>23</b> Puedo hacer comentarios desagradables si considero que la persona se los merece. | <b>49</b> Con frecuencia me he sentido inquieto, con ganas de dirigirme hacia cualquier otro lado.  |
| <b>24</b> Me gusta cumplir con lo establecido y hacer lo que se espera de mí.              | <b>50</b> Creo que lo mejor es controlar nuestras emociones.  |
| <b>25</b> Muy poco de lo que hago es valorado por los demás.                               | <b>51</b> Desearía que la gente no me culpara a mí cuando algo sale mal.                            |
| <b>26</b> Casi todo lo que intento hacer me resulta fácil.                                 | <b>52</b> Creo que yo soy mi peor enemigo.  |
|  | <b>53</b> Tengo pocas lazos afectivos fuertes con otras personas.                                   |
|  | <b>54</b> Me pongo ansioso si estoy con personas que no conozco bien.                               |
|  | <b>55</b> Es correcto tratar de burlar la ley, sin dejar de cumplirla.                              |
|  | <b>56</b> Hago mucho por los demás, pero hacen poco por mí.   |
|  | <b>57</b> Siempre he sentido que las personas no tienen una buena opinión de mí.                    |

- 58** Me tengo mucha confianza.
- 59** Sistemáticamente ordeno mis papeles y materiales de trabajo.
- 60** Mi experiencia me ha enseñado que las cosas buenas duran poco.
- 61** Algunos dicen que me gusta hacerme la víctima.
- 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 mí.
- 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 guío por mis intuiciones más que por la información que tengo sobre algo.
- 77** Jamás envidia 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 energicamente para que mis planes se cumplan.
- 80** Mi corazón maneja mi cerebro.
- 81** Siempre puedo ver el lado positivo de la vida.
- 82** A menudo espero que alguien solucione 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 mí.
- 85** Sólo me siento una buena persona cuando ayudo a los demás.
- 86** Si algo sale mal, aunque no sea muy importante, se me arruina el día.
- 87** Disfruto más de mis fantasías que de la realidad.
- 88** Me siento satisfecho con dejar que 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 copiar en un examen.
- 102** Siempre soy frío y objetivo al tratar con la gente.
- 103** Prefiero aprender a manejar un aparato antes que 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 estados de ánimo.
- 107** Soy algo pasivo y lento en temas relacionados con la organización de mi vida.
- 108** Hago lo que 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.

<b>123</b> Me gusta conocer gente nueva y saber cosas sobre sus vidas.	<b>152</b> En mí es una práctica constante depender de mí mismo y no de otros.
<b>124</b> Soy capaz de ignorar aspectos emocionales y afectivos en mi trabajo.	<b>153</b> La mayor parte del tiempo la dedico a organizar los acontecimientos de mi vida.
<b>125</b> Prefiero ocuparme de realidades más que de posibilidades.	<b>154</b> No hay nada mejor que el afecto que se siente estando en medio del grupo familiar.
<b>126</b> Necesito mucho tiempo para poder estar a solas con mis pensamientos.	<b>155</b> Algunas veces estoy tenso o deprimido sin saber por qué.
<b>127</b> Los afectos del corazón son más importantes que la lógica de la mente.	<b>156</b> Disfruto conversando sobre temas o sucesos míticos.
<b>128</b> Me gustan más los soñadores que los realistas.	<b>157</b> Decido cuáles son las cosas prioritarias y luego actúo firmemente para poder lograrlas.
<b>129</b> Soy más capaz que los demás de reírme de los problemas.	<b>158</b> No dudo en orientar a las personas hacia lo que creo que es mejor para ellas.
<b>130</b> Creo que es poco lo que puedo hacer yo, así que prefiero esperar a ver qué pasa.	<b>159</b> Me enorgullece ser eficiente y organizado.
<b>131</b> Nunca me pongo a discutir, aunque esté muy enojado.	<b>160</b> Me desagradan las personas que se convierten en líderes sin razones que lo justifiquen.
<b>132</b> Expreso lo que pienso de manera franca y abierta.	<b>161</b> Soy ambicioso.
<b>133</b> Me preocupo por el trabajo que hay que realizar y no por lo que siente la gente que participa de su realización.	<b>162</b> Sé cómo seducir a la gente.
<b>134</b> Trabajar con ideas creativas sería lo ideal para mí.	<b>163</b> La gente puede confiar en que voy a hacer bien mi trabajo.
<b>135</b> Soy el tipo de persona que no se toma la vida muy en serio, prefiero ser más espectador que actor.	<b>164</b> Los demás me consideran una persona más afectiva que racional.
<b>136</b> Me desagrada depender de alguien en mi trabajo.	<b>165</b> Estaría dispuesto a trabajar mucho tiempo para poder llegar a ser alguien importante.
<b>137</b> Trato de asegurar que las cosas salgan como yo quiero.	<b>166</b> Me gustaría mucho poder vender nuevas ideas o productos a la gente.
<b>138</b> Disfruto más de las realidades concretas que de las fantasías.	<b>167</b> Generalmente logro persuadir a los demás para que hagan lo que yo quiero que hagan.
<b>139</b> Montones de hechos pequeños me ponen de mal humor.	<b>168</b> Me gustan los trabajos en los que hay que prestar mucha atención a los detalles.
<b>140</b> Aprendo mejor observando y hablando con la gente.	<b>169</b> Soy muy introspectivo, siempre trato de entender mis pensamientos y emociones.
<b>141</b> No me satisface dejar que las cosas sucedan y simplemente contemplarlas.	<b>170</b> Confío mucho en mis habilidades sociales.
<b>142</b> No me atrae conocer gente nueva.	<b>171</b> Generalmente puedo evaluar las situaciones rápidamente, y actuar para que las cosas salgan como yo quiero.
<b>143</b> Pocas veces sé cómo mantener una conversación.	<b>172</b> En una discusión soy capaz de persuadir a casi todos para que apoyen mi posición.
<b>144</b> Siempre tengo en cuenta los sentimientos de las otras personas.	<b>173</b> Soy capaz de llevar a cabo cualquier trabajo, pese a los obstáculos que puedan presentarse.
<b>145</b> Confío más en mis intuiciones que en mis observaciones.	<b>174</b> Como si fuera un buen vendedor, puedo influir sobre los demás exitosamente, con modales agradables.
<b>146</b> Trato de no actuar hasta saber qué van a hacer los demás.	<b>175</b> Conocer gente nueva es un objetivo importante para mí.
<b>147</b> Me gusta tomar mis propias decisiones, evitando los consejos de otros.	<b>176</b> Al tomar decisiones creo que lo más importante es pensar en el bienestar de la gente involucrada.
<b>148</b> Muchas veces me siento muy mal sin saber por qué.	<b>177</b> Tengo paciencia para realizar trabajos que requieren mucha precisión.
<b>149</b> Me gusta ser muy popular, participar en muchas actividades sociales.	<b>178</b> Mi capacidad para fantasear es superior a mi sentido de realidad.
<b>150</b> Raramente cuento a otros lo que pienso.	<b>179</b> Estoy motivado para llegar a ser uno de los mejores en mi campo de trabajo.
<b>151</b> Me entusiasman casi todas las actividades que realizo.	<b>180</b> Tengo una forma de ser que logra que la gente enseguida guste de mí.





Nombre \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_

	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<b>Modos motivacionales</b>											
Apertura (1A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Preservación (1B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Modificación (2A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Acomodación (2B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Individualismo (3A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Protección (3B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
<b>Modos cognitivos</b>											
Extraversión (4A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Introversión (4B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Sensación (5A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Intuición (5B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Reflexión (6A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Afectividad (6B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Sistemización (7A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Innovación (7B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
<b>Conductas Interpersonales</b>											
Retratamiento (8A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Comunicatividad (8B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Vociferación (9A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Firmeza (9B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Discrepancia (10A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Conformismo (10B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Sometimiento (11A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Control (11B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Inatisfacción (12A)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Concordancia (12B)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
<b>Indicadores de respuesta</b>											
Impresión positiva (IP)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Impresión negativa (IN)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Consistencia (CO)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Normas (marque una)

**Adultos Universitarios**

- Mujeres
- Hombres
- En conjunto
- Mujeres
- Hombres
- En conjunto

Copyright © 1994 by The Psychological Corporation ®.  
 Traducción castellana, copyright © 1995 by The Psychological Corporation.  
 Traducido y adaptado con autorización.  
 Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial.  
 Impreso en Argentina. Printed in Argentina

**b) CARTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO QUE SE HA BRINDADO A  
LOS PARTICIPANTES DE LA INVESTIGACION.**



<p align="center"><b>CARTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPACIÓN EN PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p><b>Lugar y Fecha:</b> _____</p> <p><b>Participo de forma voluntaria:</b> _____</p> <hr/> <p><b>En el protocolo de investigación titulado:</b> _____</p> <hr/> <p><b>El objetivo del estudio es:</b> _____</p> <hr/> <p><b>Se me ha explicado que mi participación consistirá en:</b> _____</p> <hr/> <p><b>Declaro que se me ha informado ampliamente sobre los posibles riesgos, inconvenientes, molestias y beneficios derivados de mi participación en el estudio:</b></p> <hr/> <p>El Investigador Responsable se ha comprometido a darme información oportuna sobre esta actividad, así como a responder cualquier pregunta y aclarar cualquier duda que plantee acerca de este procedimiento, los riesgos, beneficios o cualquier otro asunto relacionado con la investigación.</p> <p>Entiendo que conservo el derecho de retirarme de la actividad en cualquier momento en que lo considere conveniente.</p> <p>El Investigador Responsable me ha dado seguridades de que no se me identificará en las presentaciones o publicaciones que deriven en este estudio y de que los datos relacionados con mi privacidad serán manejados en forma confidencial.</p> <p align="center">_____</p> <p align="center"><b>Nombre y firma del participante</b></p> <p align="center">_____</p> <p align="center"><b>Nombre, firma del Investigador Responsable</b></p> <p>Números telefónicos a los cuales puede comunicarse en caso de dudas o preguntas relacionadas con el estudio:</p> <hr/> <p><b>Testigos</b></p> <p>_____</p> <p>_____</p>
---