

CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO DEL
PROBLEMA Y
JUSTIFICACIÓN

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO

Los términos introversión y extraversión fueron difundidos por Carl Gustav Jung en su obra Tipos psicológicos, en el cual define los tipos psicológicos básicos en el marco de su teoría de la personalidad. La introversión está relacionada con el tipo de personalidad del individuo y tiene que ver con la actitud socializadora del mismo en relación a su entorno. Aunque en el imaginario popular la introversión se identifica con la timidez, no es lo mismo. La introversión es una característica de la personalidad que no implica miedo ante las situaciones sociales. La persona con personalidad introvertida simplemente necesita la soledad y no rehuye el contacto social por temor sino porque no le apetece estar rodeada de gente, porque es reservada y prefiere mantener sus emociones en privado (Caballo, 2004).

Al contrario, la persona excesivamente tímida normalmente desea mantener ese contacto social, pero su miedo se lo impide. Cuando se instaura la timidez, la persona experimenta una sensación de incomodidad y nerviosismo, sobre todo cuando está frente a desconocidos o debe desenvolverse en grandes grupos. Como resultado, sufre por ello, hasta el punto que puede llegar a desarrollar una fobia social (Cloninger, 2003).

En esta investigación se analiza la relación que tiene la introversión con otras variables fundamentales de la psique humana, como son la personalidad, la autoestima y el funcionamiento familiar.

*“La **introversión** es la actitud típica que se caracteriza por la concentración del interés en los procesos internos del sujeto. Es la condición individual caracterizada por una inclinación hacia el universo interior. Los introvertidos se interesan principalmente por sus pensamientos y sentimientos, por su mundo interior. Tienden a ser profundamente introspectivos”* (Eysenck y Eysenck, 1987: 15).

La extraversión, por el contrario, es una actitud típica que se caracteriza por la concentración del interés en un objeto externo. Los extravertidos se interesan por el mundo exterior de la gente

y de las cosas, tratan de ser más sociables y de estar más al tanto de lo que pasa en su entorno. Nadie es completamente introvertido, ni absolutamente extravertido. Sin embargo, cada individuo trata de favorecer una u otra actitud. En ocasiones es más apropiada la introversión, otras veces lo es la extraversión. Las dos son mutuamente excluyentes. No se puede mantener en forma concurrente una actitud introvertida y otra extravertida. (Eysenck y Eysenck, 1987).

Dentro de la variable principal tenemos como variables secundarias: personalidad, autoestima y funcionamiento familiar.

Es importante conocer la personalidad de una persona con rasgos de introversión, por lo que se toma en cuenta la siguiente definición: **Personalidad** es *“aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada. El elemento estructural básico de la personalidad es el rasgo que implica tendencias reactivas generales y hace referencia a características relativamente permanentes. De acuerdo con su origen, los rasgos pueden ser constitucionales o ambientales”* (Cattell, 1992: 26).

Otro factor que influye en los introvertidos en diferentes niveles es la autoestima. *“La autoestima es la evaluación que una persona hace y comúnmente mantiene con respecto a sí mismo expresando una actitud de aprobación que indica la medida en que una persona cree ser importante, capaz, digna y exitosa, es decir, un juicio de mérito”*. (Coopersmith, 1990: 14). La autoestima en el área social se refleja en la evaluación que el individuo hace sobre sus relaciones interpersonales con el medio donde se desenvuelve las cuales generan un concepto personal sobre su productividad, importancia y dignidad (Caja, 2010).

Según diferentes autores la introversión o extraversión se origina en el contexto familiar, por lo cual, analizar el funcionamiento familiar es de vital importancia para comprender esta temática. El funcionamiento familiar es la capacidad que tiene la familia para satisfacer las necesidades de sus miembros y adaptarse a las situaciones de cambio. Es por eso, que se adopta la siguiente definición: *“El funcionamiento familiar es la interacción de vínculos afectivos entre miembros de la familia (cohesión) y que pueda ser capaz de cambiar su estructura con el fin de superar las dificultades evolutivas familiares (adaptabilidad)”*. (Olson, et al, 1985: 52).

La funcionalidad familiar es la capacidad del sistema para enfrentar y superar cada una de las etapas del ciclo vital y las crisis por las que atraviesa. “*La dinámica de los miembros de la familia en un momento dado y de acuerdo a la etapa del ciclo vital familiar es el conjunto de pautas transaccionales que establecen de qué manera, cuándo y con quién se relaciona cada situación por el que esté atravesando dicha familia*”. (Olson, et al, 1985: 52).

El funcionamiento familiar es un factor de primer orden que influye en el desarrollo de la introversión de las personas. Se lo define como “*la unión de personas que comparten un proyecto vital de existencia en común que se requiere duradero, en el que se generan fuertes sentimientos de pertenencia a dicho grupo, existe un compromiso personal entre sus miembros y se establecen intensas relaciones de intimidad, reciprocidad y dependencia*” (Haeussler, 1995: 25).

Se han realizado numerosas investigaciones sobre el tema de la introversión. A continuación se hace una revisión somera del tema en el plano **internacional**.

Ya en el año 1981 Bush, D. realizó un minucioso estudio en EEUU con estudiantes migrantes, particularmente orientales (japoneses) que, a simple vista, se observaban muy introvertidos, en relación a sus coetáneos norteamericanos. El estudio correlacionó el nivel de introversión de los estudiantes con sus calificaciones en diferentes asignaturas. Entre las principales conclusiones de esta investigación se tienen: “*Entre los estudiantes angloamericanos y afroamericanos no se encontró diferencia significativa entre las calificaciones de matemáticas y el nivel de introversión – extroversión. Se comprueba una vez más que las variables fundamentales son la inteligencia lógico – espacial, los hábitos de estudio y la motivación hacia el aprendizaje. Si se incluye en la muestra a los migrantes orientales(japoneses,) sí existe una correlación de 0.45 entre la introversión y las calificaciones en matemáticas. Los migrantes orientales arrojaron un índice de mayor saturación en la variable introversión, pero también ocuparon el 70% de los diez primeros lugares en el aula, en cuanto a calificaciones*” (Bush, 1981: 127). El estudio citado revelaría que las personas introvertidas tienen iguales o mejores notas en el colegio, particularmente en aquellas disciplinas vinculadas a las ciencias exactas. Estos no contradicen

el estereotipo de que el estudiante destacado tiene en cierto grado un comportamiento introvertido.

En otro estudio realizado en la Universidad Complutense de Madrid, empleando el instrumento creado por Eysenck para medir la introversión, se alcanzó resultados muy parecidos, al realizar un análisis entre las destrezas lingüísticas y el grado de introversión. *“El mismo estudio se realiza respecto a las notas de Matemáticas obteniendo las mismas conclusiones y es que las notas de esta asignatura no dependen del nivel de Extroversión del estudiante pero si de su Autoestima, de forma que a mayor Autoestima mayor es la nota de Matemáticas. Recalcar que en este caso, al igual que en la variable nota de Inglés, el R cuadrado es bastante bajo. Tras el análisis empírico de mis resultados, con cierta desilusión, comprobé que en el caso de la extroversión no existían evidencias significativas de que hubiera ningún tipo de relación con las destrezas lingüísticas de la lengua Inglesa”* (Carpintero, Tortosa, y Sanchís-Aldas, 1997: 85). Si se pensaba que la introversión podría representar una barrera para el aprendizaje de una destreza lingüística, como el inglés en una población hispana, los resultados no apoyaron dicha presunción. En otras palabras, la adquisición de una segunda o tercera lengua no tiene nada que ver con el hecho de ser introvertido o extravertido, sino de otro tipo de aptitudes, particularmente, de la motivación y la inteligencia.

Sobre el estereotipo de que el buen alumno generalmente es poco sociable, introvertido, y renuente a las actividades de diversión típicas en los jóvenes, existe bastante polémica. Un estudio realizado en Reino Unido compara las principales investigaciones realizadas al respecto, concluyendo lo siguiente: *“Existe consenso entre las conclusiones que apoyan que no existe correlación significativa entre la extroversión y éxito en el aprendizaje y las disciplinas del área social en el colegio. Comparto la opinión de Dunkel, cuando sostiene que los estudiantes introvertidos (y por consiguiente menos sociables) obtienen mejores resultados académicos que los extrovertidos. Asimismo, resulta consistente la aseveración de Smart et al. quienes encontraron en sus estudios cómo los alumnos de alto rendimiento tendían a ser introvertidos. Sin embargo, basándome en los resultados de mi análisis, comparto la opinión de Busch que se muestra tajante al respecto. Él comprueba en su trabajo cómo la hipótesis tradicional de que los extrovertidos tienen una mayor destreza lingüística en inglés no era demostrable. Por tanto,*

basándome en los resultados empíricos de mi estudio sobre la extroversión, no estaría de acuerdo con autores como Eysenck y Cookson que dedujeron que los chicos y las chicas extravertidos rinden mejor académicamente que los introvertidos. Tampoco estaría de acuerdo cuando Eysenck habla de la superioridad general de los chicos introvertidos a nivel académico, puesto que la correlación oscila según el tipo de materias. Eysenck lo explica fácilmente teniendo en cuenta los patrones de conducta que él mismo les asignó (solitarios, introspectivos, aficionados a los libros más que a las personas...).

El introvertido está en ventaja en el ámbito académico ya que los extravertidos generan una inhibición reactiva más rápidamente que el introvertido, lo que interfiere el proceso de aprendizaje al impedir al extravertido centrarse en las tareas escolares. Esto no ocurre en las chicas porque la chica introvertida se distancia quizás excesivamente de la interacción escolar en el proceso de aprendizaje. El rasgo de personalidad medido a través de la Extroversión no tiene ningún impacto, ni positivo ni negativo significativo, sobre los resultados académicos, independientemente de la asignatura considerada.

No queda reflejado en este estudio la creencia tradicional de que el nivel de extroversión en las mujeres es superior al de los hombres, así como que el nivel de autoestima de estos es superior al de las mujeres” (Ardis y Fraser, 1998: 203).

A nivel **nacional** no se ha encontrado reportes de investigaciones relacionadas con el tema de introversión.

A nivel **regional** se realizó una investigación titulada: factores psicológicos que influyen en la introversión de los adolescentes de 14-17 de unidades educativas en la ciudad de Tarija, cuyo fin era de analizar de qué manera factores como la autoestima, socialización y las características de relación familiar influyen en la introversión de los adolescentes.

La muestra fue tomada de forma intencional; se dice que es intencional porque se trabajó con nueve colegios de los cuales se escogió a noventa adolescentes introvertidos. En síntesis, la muestra puntuó en el polo introversión del Factor de segundo orden introversión-extroversión

del cuestionario de personalidad para adolescentes. *“En síntesis, los objetivos planteados en esta investigación han sido cumplidos. Podemos decir que los tres factores (autoestima, la socialización y la familia) se encuentran íntimamente ligadas, de tal forma que el adolescente establece relaciones sociales de acuerdo a la seguridad que tiene en sí mismo y las relaciones sociales le dan el marco en el cual el adolescente se autoevalúa”* (Burgos, 2004: 108).

En base a toda la información recabada que refleja el estado del tema de estudio se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es la relación que existe entre la introversión con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar en universitarios de la UAJMS?

1.2. JUSTIFICACIÓN

Es importante conocer los factores psicológicos relacionados con el comportamiento introvertido, ya que esta condición a menudo se confunde con la timidez y puede llegar a causar ciertos complejos y dificultades de adaptación social en las personas que tienen este rasgo. Un introvertido es una persona que está energizada estando sola y cuya energía se drena al estar con otras personas. Tienen un fuerte sentido del yo, lo cual les permite sentirse muy consciente con respecto a las otras personas.

El interés que genera esta investigación es que muchos estudiantes con este tipo de personalidad se sienten muy vulnerables y no logran desarrollarse de una manera socialmente aceptable frente a otras personas. El interés de este estudio radica en aportar con información objetiva y científica sobre este tema, desmitificando ciertas distorsiones que pudieran existir sobre el tema. Estudios recientes corroboran que ser introvertido tiene ventajas insospechadas para lograr el éxito. Por ejemplo, un reporte de la Harvard Business Review encontró que los líderes introvertidos tienen equipos más productivos que los líderes extrovertidos. Y un artículo denominado "Preferencias por la soledad y dificultades de 'ajustar' en la adolescencia tardía y temprana", también ha reconocido que existe una diferencia notable entre ser tímido y ser introvertido o preferir la soledad, que hay que dilucidar. Mientras el introvertido evita la interacción, el tímido -además-

intenta escaparse de ella, por inseguridad o miedo a la expectativa del juicio social. (Bakan, 2008).

El estudio cuenta con **justificación teórica** puesto que aporta con datos nuevos sobre el tema en nuestro medio. A través del mismo se sondea sobre los factores psicológicos (autoestima, familia, personalidad) que influyen en la introversión de los universitarios, mediante la aplicación de una batería de test.

Desde el punto de vista teórico, se toma en cuenta las teorías de Jung (para la variable personalidad introvertida) y la teoría Allport (para la variable personalidad) asimismo se describen las variables de autoestima y familia. De la misma manera, se aporta con información para comprender por qué se presenta el problema investigado, ya que en los últimos tiempos ha resultado de gran importancia e interés el tema de la introversión en los adolescentes, debido a que son los que presentan mayor dificultad en el desarrollo cognitivo y social, ya sea porque se sienten incomprendidos o porque sus padres sostienen poca comunicación con ellos.

Desde el punto de **vista práctico**, la investigación pretende ser de utilidad para personas cuyo trabajo o rol tiene que ver con adolescentes y jóvenes introvertidos, como ser: orientadores escolares, padres de familia, docentes de psicología, etc. Estamos seguros que los datos emanados de este estudio tendrán una utilidad referencial en todo lo que tiene que ver con la comprensión global de la psicología de los jóvenes, particularmente con aquellos que tienen alguna dificultad en su adaptación social, o que sufren de ciertos tipos de estigmas por algún rasgo notorio de su personalidad.

CAPÍTULO II

DISEÑO TEÓRICO

CAPÍTULO II

DISEÑO TEÓRICO

2.1. PREGUNTA PROBLEMA

¿Cuál es la relación que existe entre la introversión con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar en universitarios de la UAJMS?

2.2. OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación que existe entre la introversión con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar en universitarios de la UAJMS.

2.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Evaluar el grado de introversión de los universitarios de la UAJMS.
2. Identificar los principales rasgos de personalidad de los universitarios de la UAJMS.
3. Analizar el nivel de autoestima de los universitarios de la UAJMS.
4. Especificar el tipo de funcionamiento familiar de los universitarios de la UAJMS.
5. Establecer la relación existente entre la introversión con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar en universitarios de la UAJMS.

2.4. HIPÓTESIS

1. Los universitarios de la UAJMS presentan un nivel de introversión – extroversión correspondiente a la categoría “extroversión normal”.
2. En los universitarios de la UAJMS se destacan los siguientes rasgos de personalidad: Afectividad, poca fuerza del súper yo y desurgencia.
3. Los universitarios de la UAJMS presentan un nivel de autoestima medio bajo.
4. Los universitarios de la UAJMS presentan un funcionamiento familiar de tipo balanceado.

5. La relación existente entre las variables introversión, personalidad, autoestima y funcionamiento familiar es la siguiente:

- Personalidad – introversión: A mayor nivel de introversión, mayor afectividad, mayor fuerza del súper yo, mayor desurgencia.
- Autoestima – introversión: A mayor nivel de introversión, menor autoestima.
- Funcionamiento familiar – introversión. A mayor introversión mayor disfuncionalidad familiar.

2.5. OPERACIONALIZACIÓN

Variable	Concepto	Categoría	Indicadores	Escala
I N T R O V E R S I Ó N	<p>“La introversión es la actitud típica que se caracteriza por la concentración del interés en los procesos internos del sujeto. Es la condición individual caracterizada por una inclinación hacia el universo interior. Los introvertidos se interesan principalmente por sus pensamientos y sentimientos, por su mundo interior. Tienden a ser profundamente introspectivos”.</p> <p>(Eysenck y Eysenck, cit. Por Miranda Cervera, 2013: 43).</p>	<p>Introversión –</p> <p>Extraversión</p>	<p>Pensamientos</p> <p>Extrovertidos - introvertidos</p> <p>Sentimientos</p> <p>Extrovertidos - introvertidos</p> <p>Sensaciones</p> <p>Extrovertidos - introvertidos</p> <p>Intuiciones</p> <p>Extrovertidos - introvertidos</p>	<p>Escala de introversión – extroversión de Miranda Cervera.</p> <p>Introversión:</p> <p>Introversión - normal</p> <p>Extroversión - normal</p> <p>Extroversión</p>

<p>P E R S O N A L I D A D</p>	<p><i>“Se considera que la personalidad es un conjunto de rasgos que tiene carácter predictivo sobre la conducta, que es un constructo constituido por partes (los rasgos) y que es una estructura única y original para cada individuo” (Cattel 1972 citado por García 2005:55)</i></p>	<p>Sizotimia Afectotimia</p> <p>Inteligencia baja</p> <p>Inteligencia alta</p> <p>Poca fuerza del yo</p> <p>Mucha fuerza del yo</p> <p>Sumisión</p> <p>Dominancia</p> <p>Desurgencia</p> <p>Surgencia</p>	<p>Reservado, alejado, crítico, frio.</p> <p>Abierto, afectuoso, sereno</p> <p>Capacidad mental general baja.</p> <p>Capacidad general alta</p> <p>Afectado por los sentimientos</p> <p>Estable, maduro tranquilo.</p> <p>Apacible, manejable, dócil.</p> <p>Agresivo, independiente, terco.</p> <p>Reflexivo, serio, cauteloso.</p> <p>Alegre, animoso, hablador.</p> <p>Despreocupado.</p>	<p>Test de personalidad 16 PF (factores de personalidad)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1-3 Bajo • 4-6 Medio • 7-9 Alto
---	--	---	--	--

		Poca fuerza del superyó	Consciente, responsable.	
		Mucha fuerza del superyó	Susceptible, retraído, aislado.	
		Timidez	Emprendedor, cordial, atrevido.	
		Audacia	Sensibilidad dura, realista.	
		Dureza	Tierno, idealista.	
		Ternura	Adaptable, comprensivo.	
		Confiable	Difícil de engañar, exigente.	
		Suspica	Realista, objetivo.	
		Practicidad	Fantasioso, excéntrico,	
		Imaginatividad	bohémio.	
		Sencillez	Franco, natural, simple.	
		Astucia	Calculador, terco, desafiante.	
		Seguridad	Satisfecho, sereno, tranquilo.	
		Inseguridad	Inquieto, ansioso, preocupado.	
		Conservadurismo	Moderado, conservador.	
		Radicalismo	Analítico, crítico.	
			Dependiente, inseguro.	
			Independiente, decidido.	

		Adhesión al grupo Autosuficiente Baja integración Mucho control Poca tensión Mucha tensión	Auto conflictivo. Controlado, compulsivo. Sereno, tranquilo. Irritable, sobre excitado.	
AUTOESTIMA	<i>“La evaluación que el individuo hace de sí mismo expresando una actitud de aprobación o desaprobatión e indica la extensión en la cual el individuo se cree capaz, significativo y exitoso. En este caso la autoestima es igualmente subjetiva, agregando que el sujeto puede aprobar o no, el resultado de</i>	<u>Autoestima Sí mismo:</u> <u>Autoestima Social:</u> <u>Autoestima familiar</u>	Valoración que hace el sujeto de sí mismo en lo relacionado a: - Su autopercepción y propia experiencia valorativa. - Actitudes del sujeto en el medio social frente a sus compañeros o amigos - Actitudes y/o experiencias en el medio familiar con	INVENTARIO DE AUTOESTIMA DE COOPER-SMITH Bajo 0 - 24 Medio Bajo 25 - 49 Medio alto 50 - 74 Alto 75 -100

	<i>dicha percepción</i> ". (Coopersmith, 1990: 13).		relación a la convivencia.	
F U N C I O N A M I E N T O F A M I L I A R	<i>“El funcionamiento familiar es la interacción de vínculos afectivos entre miembros de la familia (cohesión) y que pueda ser capaz de cambiar su estructura con el fin de superar las dificultades evolutivas familiares (adaptabilidad)”</i> , (Ferre, et al, 2013: 52).	Cohesión familiar Adaptabilidad familiar	Apego emocional Compromiso familiar Coaliciones padre-hijos Límites internos Límites externos Liderazgo familiar Disciplina y control familiar Negociación o control en las decisiones Relación de Roles Reglas de relación de la familia. Mensajes claros y congruentes Empatía Frasas de apoyo Habilidades de resolución de problemas	Funcionamiento Familiar FCS FACE III 10-20 Muy bajo 21-30 Bajo 31-40 Moderado 41-50 Alto Escala de Comunicación Familiar FCS Cohesión 46-50 Amalgamada 41-45 Conectada 35-40 Separados 10-34 Desligados Adaptabilidad 29-50 Caótica 25-28 Flexible 20-24 Estructurada 10-19 Rígida Tipo de sistema familiar Tipo balanceado Tipo rango medio Tipo extrema

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se expone toda la información recabada en relación al tema de investigación. En el mismo se presentan las definiciones de las variables de estudio, las teorías de respaldo para la correcta comprensión de los conceptos abordados y las investigaciones que permitirán la interpretación de los datos recogidos.

En primer lugar, se analiza la relación que existe entre la introversión con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar en universitarios de la UAJMS. En segundo lugar se presenta las definiciones y conceptos de personalidad, autoestima, familia y sociabilidad, para finalmente, exponer todas las investigaciones encontradas y que guardan relación con el tema de estudio: Introversión y su relación con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar en universitarios de la UAJMS.

3.1. INTROVERSIÓN

A Carl Jung se le considera el primero en utilizar los términos de introversión y extroversión con base en sus observaciones en pacientes. Estos tipos psicológicos se relacionan con la tendencia que tienen los sujetos en sus intereses y en sus actividades. En palabras de Jung: *“Las personas introvertidas prefieren su mundo interno de pensamientos, sentimientos, fantasías, sueños y demás, mientras que las extrovertidas prefieren el mundo externo de las cosas, las actividades y las personas”* (Jung, 1945: 56).

Jung, cuando describió estos tipos, realmente no se refería a que, si alguien es más tímido o más sociable, sino se refería a cuan inclinados estamos hacia la persona y la realidad externa o hacia el inconsciente colectivo y sus arquetipos. En este sentido, el sujeto introvertido es un poco más maduro que el extrovertido, aunque nuestra cultura valora más a este último. Jung distingue ocho grupos tipológicos, dos actitudes de personalidad (introversión y extroversión) y cuatro funciones de orientación (pensamiento, sensación, intuición y sentimiento), cada uno de los cuales puede operar en forma introvertida o extrovertida.

Las características típicas del introvertido:

En primera instancia, los intereses emocionales del introvertido giran en torno a su mundo interior, es decir, que les gusta estar solos, o, como máximo, estar con una sola persona. Cuando ven algo nuevo, en lugar de acercarse a ello, se alejan, porque el hacerlo, es su reacción automática: su juicio es más independiente en comparación a la opinión pública y viven con sus pensamientos. Le dan más importancia a vivencias íntimas y es por esto que generalmente necesitan soledad, aislamiento, intimidad y poca sociabilidad. Les gusta imaginar y pensar en cosas subjetivas, como también les interesa la creación y la abstracción. Tienden a ser sensibles ante cualquier ataque y son autocríticos en sus acciones: son reflexivos y pasivos.

Las características típicas del extrovertido:

Por el contrario, los extrovertidos son sociables y reaccionan con rapidez ante las situaciones cotidianas de la vida. Cuando ven algo nuevo, enseguida lo reciben con agrado y es por esto que se adaptan con mayor facilidad y rapidez. Tienden a abrirse al mundo exterior y sus relaciones con el medio social suelen prosperar bastante bien porque siempre necesitan de la presencia humana. Son del tipo de personas que externalizan sus sentimientos y afecciones por otros y, por eso, responden rápidamente a los sentimientos que se les ofrecen. Son objetivos, realistas y prácticos: su expresión es emocional y espontánea.

Todas estas características pueden sonar bastante aceptables para la sociedad pero, gracias a todo lo anteriormente mencionado, los sujetos pueden caer en la insensibilidad y en la auto-exhibición. Si la introversión adquiere mucha fuerza en la persona de manera inconsciente puede ser externalizada o representada en forma de angustia, mientras que si la extroversión adquiere fuerza entonces será externalizada como agresividad y comportamientos infantiles. Esto se debe a sus pensamientos (y tendencias) subjetivos y objetivos, respectivamente.

Jung (1945) decía que los extrovertidos y los introvertidos difieren en la manera de pensar y por lo tanto aprenden de modo diferente. A partir de esto se deduce que, debido a que estos dos tipos psicológicos no ven el mundo de manera igual, su aprendizaje debe de ser diferente.

El extrovertido aprende mejor explicando las cosas a otros y, en su búsqueda de que los otros aprendan, él adquiere su aprendizaje. Por ende, como ya se mencionó anteriormente, a los extrovertidos les es fácil trabajar en grupo. Existen 2 métodos para hacer que el extrovertido aprenda: el primer método consiste en pensar en voz alta para resolver problemas; el segundo método consiste en el de grupo nominal que es, básicamente, conformar un grupo que conozca a la perfección sobre un tema y se debata para que se llegue a una conclusión.

El introvertido necesita entender absolutamente cada detalle de principio a fin para que así pueda comprenderlo totalmente. Ellos adquieren el aprendizaje considerando un conocimiento como verdadero para que se pueda relacionar con los temas que lo conforman. Es decir, la información por separado no le ayuda en nada, sino que tiene que existir una relación entre un conocimiento y otro, es por esto que su mejor método para que el aprendizaje exista es el de la interconexión de diversas informaciones.

Mientras Jung consideraba los arquetipos y el inconsciente colectivo para describir la introversión y la extroversión, Hans Eysenck decía que *“la extroversión-introversión es una cuestión de equilibrio entre “inhibición” y “excitación” en el propio cerebro”*. (Eysenck y Eysenck, 1970).

La excitación es el despertar del cerebro en sí mismo, es decir, que se ponga en un estado de alerta donde se adquiere el conocimiento. La inhibición es el cerebro “durmiendo” y calmado, ya sea en el sentido de relajación (como el acto de dormir) o en el sentido de protegerse a sí mismo (en el caso de una estimulación excesiva).

Decía Eysenck (1987) que una persona extrovertida tiene un grado de inhibición fuerte, por ejemplo: si un sujeto experimenta un evento traumático (como podría ser un accidente en auto), en el cerebro del extrovertido habría inhibición, es decir, que el sujeto se vuelve insensible. En cambio, si ponemos al introvertido en la misma situación, éste podría recordar con mucha facilidad el accidente y quedaría con el trauma un tiempo prolongado, debido a que es muy sensible y susceptible ante las situaciones a las que se enfrentan. Lo anterior se debe a que su inhibición es pobre y débil.

Se describen los rasgos de extroversión e introversión de la siguiente forma:

El extrovertido típico es sociable, le gustan las reuniones, tiene muchos amigos, necesita de personas con quien hablar, se conduce por impulsos del momento, es despreocupado, poco exigente, optimista, se ríe con facilidad, vive contento, es agresivo y no es una persona con la que se puede contar en situaciones difíciles. El introvertido es, por otra parte, persistente, rígido, irritable, tímido, tranquilo, retraído, reservado, distante, previsor, desconfiado, toma en serio lo cotidiano y lo ordenado, controla sus sentimientos y es pasivo. (Eysenck, 1987).

La naturaleza de la personalidad de estos dos tipos psicológicos va a evitar que vayan en contra de sus características típicas, es decir que, por ejemplo, va a ser muy difícil ver a una persona introvertida comenzar una charla con un desconocido en una fiesta, ya que, en él es común ser individualista y desconfiado. Mientras que, por otra parte, sería muy difícil que un extrovertido se quedara solo en su casa, ya que él tiende a ser social y dependiente de un grupo.

Raymond Cattell (1992) calificó a la extroversión y a la introversión como corrompidas por el uso tan popular que han tenido. Incluso llega a decir que se ha perdido su significado original. Por lo anterior, Cattell va más allá de la terminología popular de introversión y extroversión, describiéndola en una serie de rasgos que están tipificados en categorías.

Factor A: Ciclotimia - Esquizotimia:

El ciclotímico es de una manera resumida, alguien bondadoso que se preocupa por los demás y al que no le preocupan las críticas. Siempre coopera y se involucra mucho en todas las situaciones que lo rodean; a diferencia del esquizotímico que es insoportable y trabaja solamente bajo sus propios criterios.

Factor C: Estabilidad emocional o tendencias neuróticas:

La persona con estabilidad mental es estable y madura, se mantiene en la realidad y tiene fuerza interior, pero se conforma por su propio control, mientras que el neurótico es inmaduro,

intolerante y no tiene fuerza de voluntad, evita problemas de la realidad y no toma en serio sus necesidades.

Factor E: Dominancia o sumisión:

El individuo dominante es independiente, agresivo, compite demasiado para ser el mejor, es vanidoso, tiene seguridad en sí mismo (y lo refleja), autorregulador de sus deseos, es controlador, hostil, inflexible y práctico. El sumiso, por el contrario, es conformista, humilde, blando, débil, deja que le den órdenes, permite que lo maltraten, no le cuesta trabajo ceder, es dócil y acepta cualquier idea que le quieran imponer.

Factor F: Expansividad o reserva:

El individuo expansivo suele ser tranquilo, confiado, animado, feliz, sociable, impulsivo, sincero, no detiene su actividad con facilidad, es entusiasta ante cualquier situación de problema, es descuidado y usualmente es líder. El reservado es, como su nombre lo indica, alguien silencioso, apartado, reprimido de los grupos sociales, terco, introspectivo, cauto, presumido, escrupuloso en los detalles, correcto en sus decisiones e inspira confianza.

Factor H: Audacia o cohibición:

El individuo audaz es atrevido, espontáneo, sociable, despreocupado, emotivo, no tiene detalles hacia nada y presenta rasgos ciclotímicos. Es una persona que tiene confianza en sí misma y es emprendedora. El cohibido es tímido, reprimido, tiene poca confianza en sí mismo, normalmente se aleja y se retrae de la sociedad, no se relaciona con facilidad con la gente, es lento y torpe para expresar sus sentimientos, intereses e ideas: no tiene muchos amigos porque prefiere evitar problemas sociales o conflictos.

Factor I: sensibilidad o rudeza:

El tipo sensible se caracteriza por ser dependiente de lo que ocurre en su entorno, es idealista, soñador, impaciente, teórico, narcisista, es intolerante con los demás y es hipersensible además

es crítico y auto comprensivo. El rudo es independiente, inmaduro, indiferente con respecto a lo que los demás sienten, confiado, insensible, descortés, grosero, brusco, varonil, realista, responsable, cínico, tolerante y tiende a mantener a un grupo trabajando. Siempre es realista y acertado en sus decisiones (Cattell 1992).

Si se construye una curva normal se podría notar en los extremos, es decir, en polos opuestos, encontrados, se ubica al introvertido en uno de los polos y al extrovertido, en el otro. En medio de esta curva se encontraría una convergencia de estos 2 tipos psicológicos; es decir, una persona que no es ni introvertida ni extrovertida.

3.1.1. Tipologías de introversión-extroversión.

Jung plantea que la personalidad de los individuos puede ser de dos caracteres fundamentales: Introvertidos o Extrovertidos. Estos, a su vez, dan origen a ocho tipos funcionales. Estos dos caracteres son mecanismos y solo el predominio de uno sobre otro puede definir el tipo. Las definiciones que da Jung para cada uno de ellos son las siguientes:

El introvertido (en un individuo normal) es naturalmente reservado, mediático, fácilmente vacilante y no le agrada entregarse. Tiene una actitud típica que se caracteriza por la concentración del interés en los procesos internos del alma.

El extrovertido (en un individuo también normal) es naturalmente precavido, en apariencia abierto y obsequioso. Se adapta fácilmente a todas las situaciones nuevas con una actitud típica que se caracteriza por la concentración del interés en un objetivo externo.

Las características de los ocho tipos funcionales de Jung (1945) son:

1. Pensamiento extrovertido

- 1) El sujeto se dirige según reglas rigurosas de conducta.

- 2) Cuando se trata de una situación a favor de otro individuo, no piensa en el otro y mucho menos en principios tales como deber, verdad y justicia.
- 3) Gusta de hacer prevalecer sus ideas, sobre todo en su círculo íntimo, donde se le tendrá fácilmente por autoritario y hasta tiránico: el tirano doméstico.
- 4) Es más apreciado en su medio social y profesional que en su círculo íntimo y familiar.

2. Sentimiento extrovertido

- 1) En general, permanece con los valores que la han enseñado en su infancia y su juventud, es decir, continúa estimando, amando y venerando lo que le han enseñado a tratar así.
- 2) Sus elecciones y sus actos personales toman en consideración, en amplia medida, lo que le conviene al otro comprendiendo en esto las conveniencias y convenciones del medio.
- 3) Tiene pocos intereses y objetivos abstractos, pero se interesa sobre todo a lo que atañe, en primer lugar, a su intimidad y su corazón.
- 4) Recurre espontáneamente, para dar a comprender sus impresiones, a expresiones vívidas con colorido que eventualmente se vuelven superlativas.
- 5) Las manifestaciones de estos sentimientos se muestran exuberantes, hasta excesivas, aunque pueden dirigirse sucesivamente en sentidos opuestos.

3. Sensación extrovertida.

- 1) Es de los que no desdeñan los bienes de este mundo, es decir, no tienen inclinación por el ascetismo.
- 2) Es gourmet de buena gana, es decir, goza con la comida.
- 3) Pasa por alegre camarada.
- 4) Se adapta fácilmente a las circunstancias.
- 5) Otorga importancia a su vestido.

4. Intuición Extrovertida

- 1) Tiene facilidad para visualizar nuevas posibilidades.

- 2) Teme las situaciones estables ya que recela hundirse en ellas y sentirse prisionero.
- 3) Adopta con entusiasmo las nuevas opiniones, presto a abandonarlas muy pronto con la misma facilidad.
- 4) Se siente poco responsable de la prosperidad de quienes dependen de él.
- 5) Le agradan, o podrían agradarle, actividades como: comerciante, empresario, agente de negocios, político, etc.

5. Pensamiento Introverso

- 1) Intenta profundizar sus ideas y sus conocimientos más que multiplicarlos, variarlos o ampliarlos en su campo de estudio.
- 2) Se compromete fácilmente en proyectos audaces; incluso subversivos.
- 3) Carece de sentido práctico.
- 4) Tiene frecuentes experiencias desagradables con sus competidores y colegas.
- 5) Estudiando un problema, se ve frecuentemente incomodado por dudas y escrúpulos de pensamiento, que pueden incluso impedir que lo termine.

6. Sentimiento introverso

- 1) Tiende a ser silencioso y reservado. Tiene una resistencia a la cual vencer cuando se trata de poner en evidencia a sí mismo.
- 2) Aprecia a la sociedad tanto que le permite permanecer entre los demás en un armonioso ocultamiento, en una calma agradable.
- 3) Se siente vivamente atacado y desmoralizado cuando es objeto de un juicio negativo.
- 4) Tiene tendencia a rechazar las emociones que juzga demasiado impetuosas.
- 5) Aprecia particularmente los sentimientos secretos e intensos.

7. Sensación Introversa

- 1) Es especialmente sensible a los objetos, colores, sonidos, etc., por su resonancia interior y su cualidad estética.

- 2) Práctica, con respecto a las personas y las cosas, una neutralidad benévola, con sello de hombre de bien.
- 3) Desconfía del entusiasmo y teme las extravagancias.
- 4) Considera fácilmente el mundo como un juego de apariencias y una comedia.
- 5) Será fácilmente apasionado al arte, será esteta y coleccionista de cosas bellas.

8. Intuición introvertida

- 1) Es considerado fácilmente original.
- 2) Se muestra fantástico, incluso extravagante.
- 3) Se entronca con los conductores de hombres poseídos por una idea (profetas).
- 4) Algunos los llamarían fanáticos y algunos iluminados.
- 5) Se le reprocha el perseguir ilusiones estériles cuando, por el contrario, lo que persiguen son preocupaciones muy importantes ante sus ojos.

La comprensión de la personalidad es uno de los intereses del ser humano desde tiempos remotos. Cómo somos y por qué nos comportamos de una manera específica, particular y única, y, al mismo tiempo, con tantos puntos de contacto en la forma de comportarse de otras personas, son interrogantes que han suscitado gran número de investigaciones y formulaciones teóricas.

En los intentos por explicar la personalidad se ha desarrollado la idea de que debe existir un mecanismo o estructura interna, psíquica o fisiológica, que sería la encargada de organizar la interacción de un individuo con su medio, dirigiendo el comportamiento de aquél.

Jung (1945) describió cada una de las funciones de sentimiento, pensamiento, percepción e intuición que dan como resultado ocho tipos funcionales de personalidad basados en características como la sociabilidad, la tenacidad, la impulsividad, etc. Eysenck (1987) encuentra que la introversión-extroversión es la dimensión mínima que explica la personalidad y, de acuerdo con otros autores, propone que:

- a) El punto de vista de los introvertidos es más subjetivo que el de los extrovertidos.

- b) Los introvertidos muestran mayor grado de actividad cerebral y los extrovertidos de actividad conductual.
- c) Los introvertidos exhiben una tendencia a autocontrolarse, mientras que los extrovertidos presentan más bien una falta de autocontrol.

Estas dos dimensiones de la personalidad no son dicotómicas sino continuas y van de la extroversión a la introversión y viceversa. El catalogar a un sujeto en una u otra categoría se deberá al balance de excitación-inhibición cortical que tenga en ese momento, tendiendo a comportarse introvertidamente si predomina la excitación y, extrovertidamente, si predomina la inhibición (Jung, 1945).

3.1.2. Análisis de la personalidad introvertida

No se puede separar la extroversión de la introversión pues son los polos de un mismo continuo. Generalmente, se define al introvertido como el opuesto del extrovertido. El común de la gente considera que la introversión es lo que una persona no debería ser en relación al extrovertido.

Al ser la población objeto de estudio los universitarios y al constituirse gran parte de su vida social al uso de las redes sociales, se hace un análisis de cómo se presentan la introversión – extroversión en esta forma de relación humana. Se puede definir la extroversión como el aspecto cuantitativo de la relación interpersonal, la facilidad para experimentar emociones positivas y la autopercepción positiva de energía. En Facebook, la extroversión se ha asociado a un gran número de amigos; en los perfiles de los usuarios de la red social. Se ha establecido una relación curvilínea en forma de U invertida entre el nivel de extroversión y el número de amigos; es decir, el mayor grado de extroversión se relaciona con un número moderadamente grande de amigos en Facebook. El número de fotos también se ha asociado con extroversión (Skues, Williams, y Wise, 2012).

Sin embargo, estos resultados son preliminares pues no necesariamente el número de amigos está determinado por el grado de extroversión – introversión, sino que participan de forma determinante otro tipo de factores. Numerosos estudios muestran inconsistencias en los resultados sobre la influencia de la extroversión en Facebook, como en el número de amigos,

pues sí existe una relación significativa entre el tiempo que los usuarios pasan en Facebook y el número de amigos. Por otro lado, tampoco existe relación significativa entre la extraversión con el número de fotos en el perfil de Facebook ni con el número de publicaciones en el muro pero sí se evidencia que las personas más extravertidas reportan menos contenido en Facebook que los individuos con puntuaciones más bajas en extraversión (Bodroža y Jovanović, 2016).

La extraversión predice la frecuencia de uso de Facebook y el nivel de actividad. Al igual que en los contextos fuera de línea, los extravertidos tienden a buscar el compromiso social virtual en forma de listas de amigos y “posts” en Facebook, así como revelan más información personal en su perfil en línea. Generalmente, la extraversión juega un papel importante en cómo los usuarios utilizan las redes sociales en línea. Concretamente, los extravertidos son más propensos en utilizar las redes sociales en línea para comunicarse, incluyendo las actualizaciones de estado, comentarios y agregar más amigos. En Facebook, las personas agregan personas con intereses comunes, respecto a sus valores personales como rasgos de personalidad. Por ejemplo, las personas que puntúan bajo en extraversión tienden a tener amigos en Facebook con rasgos similares de personalidad.

En cuanto a los aspectos comunicativos, los extravertidos tienden a hacer amigos en un contexto externo a Internet, no se plantean la socialización en Facebook como una sustitución del contacto cara a cara y utilizan esta red social como complemento a la vida real y no como una alternativa. Por tanto, las personas extravertidas están utilizando las redes sociales en línea como complemento de la vida real, medio eficaz para expresarse y comunicarse con los demás promoviendo su auténtica personalidad. La extraversión se ha asociado positivamente con el uso de todas las funciones comunicativas de Facebook: chat, mensajes, comentarios y el muro. (Deng, Liu, Li y Hu, 2013).

Seidman, al estudiar la auto-presentación en la red social Facebook, asoció positivamente la extraversión con la tendencia a expresar la verdadera manera de ser de las personas. De la extraversión, se han obtenido impresiones muy precisas por parte de observadores externos acerca de los comportamientos de los usuarios en las redes sociales en línea. Por otro lado, la extraversión aparte de tener influencia sobre la percepción de las redes sociales en línea como,

por ejemplo, en QZONE, también está asociada con la intención de permanencia en esta red social a través de los efectos mediadores de la alegría y la satisfacción por parte de los usuarios. (Seidman, 2013).

Ello indica que las personas extravertidas tienden a utilizar los servicios de entretenimiento de las redes sociales en línea. Por otro lado, la extraversión parece jugar un papel importante en la satisfacción laboral de los trabajadores que utilizan redes sociales en línea en la organización que trabajan. Por tanto, el uso de las redes sociales en línea es relevante en el lugar de trabajo, siendo necesario darse cuenta y apreciar la importancia de éstas en la formación y la satisfacción en el puesto de trabajo de los empleados de una organización. Esta dimensión de la personalidad también se ha relacionado con la competencia interpersonal y el uso de Facebook, que representan el estilo de apego. La prevención del apego predijo el uso restringido de Facebook, principalmente debido a su asociación con puntuaciones bajas en extraversión. Por tanto, se infiere el uso de Facebook como resultado de la ansiedad de apego, que predispone a los usuarios a la sensibilidad sobre la retroalimentación social, llevándolos así a dedicarse a los comportamientos de los medios de comunicación social. (Shao, Ross, y Grace, 2015).

3.2. PERSONALIDAD

La palabra personalidad etimológicamente proviene de la palabra persona, que en griego es *prosopón* y significa "máscara". *“La personalidad es un constructo psicológico, con el que nos referimos a un conjunto dinámico de características de una persona. Pero nunca al conjunto de características físicas o genéticas que determinan a un individuo, es su organización interior la que nos hace actuar de manera diferente ante una o varias circunstancias”*. (Larsen, R. y Buss, 2005; 101).

Puede sintetizarse como el conjunto de características o patrón de sentimientos, emociones y pensamientos ligados al comportamiento, es decir, los pensamientos, sentimientos, actitudes, 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. 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.

Según Gordon Allport la personalidad es "*la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determina una forma de pensar y de actuar, única en cada sujeto en su proceso de adaptación al medio*". (Allport, cit. por Quintana, 1996: 17).

Analizando esa afirmación se tiene que:

- La organización representa el orden en que se hallan estructuradas las partes de la personalidad de cada sujeto.
- Lo dinámico se refiere a que cada persona se encuentra en un constante intercambio con el medio que solo se interrumpe con la muerte.
- Los sistemas psicofísicos hacen referencia a las actividades que provienen del principio inmaterial (fenómeno psíquico) y el principio material (fenómeno físico).
- La forma de pensar hace referencia a la vertiente interna de la personalidad.
- La forma de actuar hace referencia a la vertiente externa de la personalidad que se manifiesta en la conducta de la persona. (Allport, cit. por Quintana, 1996).

3.2.1. Rasgos de la personalidad según Gordon Allport

- **Rasgo Cardinal:** una característica única que dirige buena parte de las actividades de una persona.
- **Rasgos Centrales:** Como la honestidad y la sociabilidad, por lo general van de cinco a 10 en cualquier persona.
- **Rasgos Secundarios:** Características que inciden en el comportamiento en muchas menos situaciones y ejercen menos influencia que los rasgos centrales o cardinales. (Feldman, 2009)

"Los rasgos ofrecen una explicación clara y sencilla de las consistencias conductuales de las personas que permiten comparar fácilmente a una persona con otra. Los rasgos son característicos de la personalidad y comportamientos consistentes que se manifiestan en diferentes situaciones. La teoría de los rasgos busca explicar, en forma sencilla, las consistencias en el comportamiento de los individuos" (Millon, 2006: 19).

Por su parte, Cattell la define como *"aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada y la formula de la siguiente manera: $R = f(S,P)$, donde la respuesta (R) está en función de la situación estimulante en que se encuentre la persona (S) y la naturaleza de su personalidad (P). Partiendo de la conducta se puede inferir la personalidad; al tiempo que se conocen los rasgos de la personalidad, se pueden inferir con un cierto grado de exactitud, la respuesta probable (conducta)"* (Cattell, 1998: 54).

El Teórico Eysenck también formula una definición relacionada con las anteriores, aunque su trabajo enfatiza más las variables fisiológicas, al constituir una Teoría neurológica de la personalidad. Eysenck considera a ésta como organizada en una jerarquía: `en un nivel más general están las dimensiones amplias o tipos; en un nivel siguiente los rasgos (los rasgos fundamentales de Cattell se ubicarían aquí presumiblemente), y por debajo existe un nivel de respuestas específicas, es decir, la conducta realmente manifiesta (Villanueva, 2016).

Estas definiciones, diferenciadas cada una en su contexto, tienen en común la jerarquización de la personalidad en tipos, rasgos y manifestación de conductas específicas en función de los tipos y de los rasgos. Por lo tanto, todas están de acuerdo en el rasgo como una estructura mental que puede ser inferida a través de la conducta observable que podría ser calificada por medio de cuestionarios objetivos, dada la imposibilidad de hacerle un seguimiento integral y permanente al sujeto de su conducta; por lo cual, estos teóricos han propuesto para evaluar los cuestionarios el uso del método de Análisis Factorial cuyas ideas esenciales fueron introducidas por Spearman en 1904 (Montaño et al, 2009).

3.2.2. Las cinco grandes categorías de la personalidad

Extroversión:

Locuaz, atrevido, activo, bullicioso, vigoroso, positivo, espontáneo, efusivo, enérgico, entusiasta, aventurero, comunicativo, franco, llamativo, ruidoso, dominante, sociable.

Afabilidad:

Cálido, amable, cooperativo, desprendido, flexible, justo, cortés, confiado, indulgente, servicial, agradable, afectuoso, tierno, bondadoso, compasivo, considerado, conforme.

Dependencia:

Organizado, dependiente, escrupuloso, responsable, trabajador, eficiente, planeador, capaz, deliberado, esmerado, preciso, practico, concienzudo, serio, ahorrativo, confiable.

Estabilidad emocional:

Impasible, no envidioso, relajado, objetivo, tranquilo, calmado, sereno, bondadoso, estable, satisfecho, seguro, imperturbable, poco exigente, constante, placido, pacífico.

Cultura o inteligencia:

Inteligente, perceptivo, curioso, imaginativo, analítico, reflexivo, artístico, perspicaz, sagaz, ingenioso, refinado, creativo, sofisticado, bien informado, intelectual, hábil, versátil, original, profundo, culto. (Seelbach, 2013).

3.2.3. Evaluación de la personalidad

Al evaluar la personalidad, no interesa la mejor conducta, lo que se desea averiguar es la conducta típica del sujeto, es decir, cómo suele comportarse en situaciones ordinarias. En la intrincada tarea de medir la personalidad los psicólogos recurren a cuatro instrumentos básicos: la entrevista personal, la observación directa del comportamiento, los test objetivos y los test proyectivos. Cada vez que un psicólogo se enfrenta a la difícil tarea de medir la personalidad de un individuo éstos, asumen un reto ya que la personalidad es algo que ellos no pueden ni ver ni tocar; pero saben que está presente en cada una de las personas, y tratar de ver cómo es la personalidad de un individuo en particular no es tarea fácil para los mismos (Schultz y Schultz, 2010).

3.2.4. Factores de la personalidad

A) Factores Hereditarios

Este factor condiciona el desarrollo de la personalidad. Lo biológico está constituido por la estructura orgánica que hereda el individuo y que se va a expresar a través de su temperamento. Por ello cada uno va a tener una manera muy peculiar de reaccionar ante diferentes situaciones.

B) Factores Sociales

Las relaciones y condiciones sociales influyen en el desarrollo de la personalidad desde el momento en que se nace. Los agentes de socialización, como son la familia, escuela, comunidad, medios de comunicación, etc., contribuyen al desarrollo progresivo de la personalidad. Según investigaciones, se ha demostrado que las actividades, valoraciones, autoestima, aspiraciones, capacidades, etc., dependen principalmente de la interacción social.

C) Factores Personales

Son el resultado de la influencia del medio social sobre el sujeto y de la actividad del sujeto sobre el medio social. Están relacionados con los ideales, intereses, aspiraciones y la

autovaloración, los cuales son factores internos que modifican el curso del desarrollo de la personalidad. (Villanueva, 2016).

3.2.5. Cattell y los 16 factores de la personalidad

Para evaluar la personalidad en esta tesis se aplica el Test de Personalidad 16PF de Cattell; cuestionario que mide los rasgos de personalidad, brindando así información sobre el perfil del sujeto de estudio. Se elige este instrumento de medición que según la bibliografía, los estudios consideraban como la mejor herramienta a usar. El Test 16PF fue creado por Raymond B. Cattell. El instrumento del 16PF tiene como finalidad la apreciación de dieciséis rasgos de primer orden (o escalas primarias de personalidad) y cinco dimensiones globales de personalidad (antes factores de segundo orden).

Los dieciséis rasgos primarios que evalúa son: Afabilidad (A), Razonamiento (B), Estabilidad (C), Dominancia (E), Animación (F), Atención a las normas (G), Atrevimiento (H), Sensibilidad, (I), Vigilancia (L), Abstracción (M), Privacidad (N), Aprensión (O), Apertura al cambio (Q1), Autosuficiencia (Q2), Perfeccionismo (Q3) y Tensión (Q4). El Test fue creado para ser aplicado en personas mayores de 16 años y con nivel de escolaridad medio o superior, puede ser de aplicación individual, colectiva o autoaplicada. (Montaño et al, 2009).

Basándose en la hipótesis de la sedimentación lingüística de Cattell (1998), según la cual las diferencias individuales más sobresalientes y socialmente relevantes están codificadas en el lenguaje cotidiano, este autor agrupó aquellos rasgos de la personalidad que consideró como sinónimos. Estos rasgos originales aparecen en menor o mayor número y formarán la base estructural de la personalidad, la cual consta también de rasgos superficiales, más numerosos, dependientes de los originales y que son manifestaciones del carácter. Cattell identifica de esta manera 16 dimensiones de personalidad (y de seis a nueve factores de segundo orden) que son supuestamente independientes e identificables, medibles válida y fiablemente. Estas dimensiones son procedentes del medio (o influidas por éste) y constitucionales (procedentes de los aspectos hereditarios propios del individuo).

El cuestionario 16PF de Cattell, publicado por primera vez hace unos 40 años, es uno de los más famosos de todos los tests de personalidad aplicados en el ámbito laboral. El que se trate de un test ampliamente utilizado por todo el mundo y que el propio Cattell lo haya investigado y defendido activamente, le han concedido una gran popularidad. Las propiedades psicométricas del 16PF son buenas, y el problema del falseamiento de las respuestas parece estar controlado.

En el manual de dicho test, se puede encontrar evidencia de su extensa aplicabilidad. Los autores, en su libro sobre este instrumento, presentan varias ecuaciones para calcular la eficacia de las personas en diversos puestos, basada en sus puntuaciones de personalidad.

Una revisión de la investigación relativa a la introversión en la que se ha empleado dicho cuestionario, muestra que el 16PF ha funcionado bien en una amplia variedad de situaciones prácticas (Montaño et al, 2009).

3.3. AUTOESTIMA

El concepto de autoestima *“es multifacético debido a que la literatura psicológica ha abordado el estudio de la misma ya sea como sinónimo, como parte o como constructo inclusivo de términos como auto concepto, auto reconocimiento, auto eficiencia, autocontrol o autoconciencia”* (Alcantara, 1999: 57).

Por su parte, Monbourquette nos habla de que el psicólogo Maslow, en vez de estudiar a las personas desde un ángulo de las enfermedades mentales, sostenía que importaba interesarse ante todo por su salud mental y espiritual. Siendo así que el mismo en 1943 propuso una teoría psicológica conocida como la jerarquía de necesidad de Malsow o pirámide de Maslow, donde formuló una jerarquía de las necesidades humanas y su teoría defiende que a medida de satisfacer las necesidades básicas, los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (Monbourquette, 2008).

Rosenberg (1965) plantea que la autoestima es esencial para el ser humano porque:

a) Implica el desarrollo de patrones

b) Define el establecimiento de comparaciones entre los individuos y la comprensión de quién es uno como *persona* basada en el resultado. Por su parte, Morris se fundamenta en una teoría sociocultural, sostiene que es el resultado de un proceso de comparación entre valores y discrepancias (Llaza, 2011) y a su vez argumenta que la autoestima es la evaluación que efectúa y mantiene comúnmente el individuo en referencia a sí mismo; por lo que la autoestima no es solo un sentimiento, implica también factores preceptuales y cognitivos (Cruz y Quiñones, 2012).

Nathaniel Branden (1995) tiene una visión humanista en la cual afirma que la autoestima es una necesidad humana básica que influye sobre nuestra conducta; en otras palabras, la autoestima es una necesidad que debemos aprender a satisfacerla mediante el ejercicio de nuestras facultades humanas; la elección, la razón y la responsabilidad vinculan el sentido de eficacia de la persona y el sentido del merecimiento personal, constituyendo la suma integrada de auto-confianza y auto- respeto.

Así mismo, presenta seis pilares cruciales y fundamentales ya que forman parte integral de la vida en las personas y todas se basan en distintas prácticas:

- La práctica de vivir conscientemente.
- La práctica de aceptarse a sí mismo.
- La práctica de asumir la responsabilidad de sí mismo.
- La práctica de la autoafirmación.
- La práctica de vivir con propósito.
- La práctica de la integridad personal.

Con la práctica de estos pilares, se logran una mejor disposición y voluntad de vivir en armonía, siempre conscientes de que necesitamos voluntad, perseverancia y valor para afirmar el amor a nuestra vida, que sintetiza nuestra autorrealización personal. Cuando las mismas se hallan ausentes, la autoestima se ve perjudicada necesariamente (Branden 2011).

Como dijimos al principio podemos definir la autoestima de diversas formas, pero su contexto continuará siendo el mismo. La autoestima es la conciencia de una persona de su propio valor, el punto más alto de lo que somos y de nuestras responsabilidades, con determinados aspectos buenos y otros mejorables, y la sensación gratificante de querernos y aceptarnos como somos, por nosotros mismos y hacia nuestras relaciones. Es nuestro espejo real, el cual nos enseña cómo somos, qué habilidades tenemos a través de nuestras experiencias y expectativas. Es el resultado de la relación entre el temperamento del niño y el ambiente en el que éste se desarrolla (Haeussler & Milicic, 2014).

3.3.1. Componentes de la autoestima

Según Melcon & Melcon, en la estructura de la autoestima encontramos tres tipos de componentes que operan de manera interrelacionada; es decir presentan una influencia mutua. El aumento positivo o el deterioro de algunos de estos componentes comportan una modificación de los otros en el mismo sentido.

- **Componente cognitivo (cómo pensamos)**
Indica idea, opinión, percepción de uno(a) mismo(a), es el auto concepto. Ocupa un lugar fundamental en la génesis y el crecimiento de la autoestima.
- **Componente afectivo (cómo nos sentimos)**
Señala la valoración de lo positivo y negativo que hay en nosotros. Significa sentirse bien o a disgusto con uno mismo. Es un juicio de valor sobre nuestras cualidades personales.
- **Componente conductual (cómo actuamos)**
Significa tensión, intención y decisión de actuar, de llevar a la práctica un comportamiento coherente y consecuente. Es la autoafirmación dirigida hacia uno mismo y la búsqueda de consideración y reconocimiento por parte de los demás (Melcon & Melcon, 1991).

3.3.2. Niveles de autoestima

Coopersmith plantea que existen distintos niveles de autoestima por lo cual cada persona reacciona ante situaciones similares, de forma diferente; teniendo expectativas desiguales ante el futuro, reacciones y autoconceptos disímiles (Padron, 2004). Caracteriza a las personas con alta, media y baja autoestima y las define con las siguientes características:

Autoestima alta:

Son personas expresivas, asertivas, con éxito académico y social, confían en sus propias percepciones y esperan siempre el éxito, consideran su trabajo de alta calidad y mantienen altas expectativas con respecto a trabajos futuros, manejan la creatividad, se auto respetan y sienten orgullo de sí mismos, caminan hacia metas realistas.

Autoestima media:

Son personas expresivas, dependen de la aceptación social, igualmente tienen alto número de afirmaciones positivas, siendo más moderadas en sus expectativas y competencias que las anteriores.

Autoestima Baja:

Son individuos desanimados, deprimidos, aislados, consideran no poseer atractivo, son incapaces de expresarse y defenderse; se sienten débiles para vencer sus deficiencias, tienen miedo de provocar el enfado de los demás, su actitud hacia sí mismo es negativa, carecen de herramientas internas para tolerar situaciones y ansiedades (Coopersmith 1990).

3.3.4. Características de la persona con autoestima positiva

La autoestima positiva es importante porque cuando las personas la experimentan, se sienten bien y lucen bien, son efectivas y productivas y responden bien a los demás (Valencia, 2007).

Responden a ellos mismos saludablemente, en forma positiva y pueden crecer y cambiar. Ellos saben que pueden ser amados y son capaces de mejorar. Se ocupan de ellos mismos y de los demás. No necesitan humillar a los demás para sentirse bien.

- Experimenta un sentimiento de agrado y satisfacción consigo misma: se conoce, se valora y se acepta con todas sus virtudes, defectos y posibilidades.
- Siente que las limitaciones no disminuyen su valor esencial como persona y se descubre como alguien “querible”, es decir, como alguien digno de ser querido.
- Le otorga suficiente importancia al cuidado de sí misma.
- Tiene el valor de asumir riesgos y enfrentar los fracasos y frustraciones como oportunidades para aprender a crecer y los asume como desafío siendo capaz de separarlos de sí misma.
- Los riesgos que asume los realiza con la previa evaluación de las posibles consecuencias y no espera depender de los demás para que le ayuden ante posibles apuros.
- Logra aprender de los errores, tratando de no repetirlos.
- Es una persona auto analítica. Acepta sus logros y sus aspectos fuertes, así como no tiene inconveniente en aceptar sus errores.
- Intenta mejorar su comportamiento y su rendimiento, acepta también el consejo y las críticas constructivas.
- Busca constantemente el desarrollo personal
- Manifiesta tranquilidad, incluso ante retos difíciles. Se caracteriza por ser una persona abierta, expresiva, positiva, optimista, enérgica, resuelta y llena de vida y emprende sus actividades con entusiasmo y motivación.
- No se siente paralizada por las preocupaciones o por el miedo, ni pierde tiempo en lamentaciones.
- Se siente segura de sí misma. Se siente capaz de actuar con independencia y autonomía. No necesita saber la opinión de los demás para tomar decisiones o actuar.
- No necesita la ayuda ni la presencia de otros para lograr que su trabajo sea eficiente.
- Confía en su mente, lo que le da seguridad en las actividades que emprende.
- Es sociable y cooperativa, pero no busca llamar la atención. Le agrada tanto escuchar cómo ser escuchada.

- No se siente amenazada por el éxito y la felicidad ajena, incluso suele fomentar el desarrollo y bienestar en los demás.
- Defiende sus derechos y necesidades, incluso lucha por conseguirlos para otros.
- Acepta y valora a los demás tal cual son. Puede establecer relaciones de sana dependencia comunicándose de manera clara y directa con ellos.
- Tiene la capacidad y la buena disposición para permitir que los seres queridos sean lo que ellos elijan, sin presionarlos para inducirlos en sus preferencias.
- Puede ser amable sin sacrificarse a sí misma. Puede cooperar con los demás sin traicionar sus normas y convicciones.

La autoestima positiva es importante porque cuando las personas la experimentan, se sienten bien y lucen bien, son efectivas y productivas y responden bien a los demás. Responden a ellos mismos saludablemente, en forma positiva y pueden crecer y cambiar. Ellos saben que pueden ser amados y son capaces de mejorar. Se ocupan de ellos mismos y de los demás. No necesitan humillar a los demás para sentirse bien (Coopersmith 1990).

3.3.5. Características de la persona con autoestima negativa

Cuando la autoestima es baja, la capacidad de enfrentar las adversidades de la vida baja. Nos caemos frente a las adversidades y nuestro sentido de propio valor disminuye. Nos dejamos influenciar por el deseo de evitar el dolor, en vez de experimentar alegría. Todo lo negativo tiene más influencia en nosotros, en vez de lo positivo.

- Se siente descontenta consigo misma, pues se considera poco valiosa, e incluso en casos extremos, sin ningún valor, y por lo tanto “no querible”.
- Está convencida de que no tiene aspectos positivos para enorgullecerse, tiene conciencia de sus defectos, pero tiende a sobredimensionarlos.
- No conoce quién es, ni cuáles son sus capacidades y habilidades que la hacen digna de ser querida por ella misma y por los demás.
- Con frecuencia presenta una actitud de queja y crítica, triste, insegura, inhibida y poco sociable, derrotista y poco vital, les falta espontaneidad y presentan agresividad.

- Manifiesta la necesidad compulsiva de llamar la atención y de aprobación, la necesidad imperiosa de ganar.
- Presenta un temor excesivo a equivocarse: prefieren decir “no sé”. Tienen un marcado sentido del ridículo.
- Prefiere ser descrita como perezosa que como incapaz.
- Evita los desafíos por temor al fracaso.
- Constantemente busca el apoyo y la aprobación de los demás.
- Oculta sus verdaderos sentimientos y pensamientos cuando cree que éstos no concuerdan con los de los demás.
- Su reacción frente a un error particular se transforma en una crítica generalizada a todo lo que es como persona.
- Espera que los demás vean sus puntos débiles y los valoren tan negativamente como ella misma.
- Presenta una personalidad victimizada y ejerce el papel de “pobrecito de mí” buscando con ello que los demás eleven su energía.
- Es pesimista y no suele percibir las oportunidades positivas. Supone que su eventual éxito es fruto de la suerte y no confía en que dure mucho.
- Carece de habilidades sociales. Le resulta difícil crear y mantener relaciones sólidas y fructíferas.
- Busca la seguridad en lo conocido y en la poca exigencia (Coopersmith 1990).

Cuando la autoestima es baja, nuestra capacidad de enfrentar las adversidades de la vida baja. Nos caemos frente a las adversidades y nuestro sentido de propio valor disminuye. Nos dejamos influenciar por el deseo de evitar el dolor, en vez de experimentar alegría. Todo lo negativo tiene más influencia en nosotros, en vez de lo positivo (Branden, 2011).

3.3.6. Dimensiones de la autoestima

Desde la perspectiva que se ha adoptado, Coopersmith señala que la autoestima posee cuatro dimensiones que se caracterizan por su amplitud y radio de acción, logrando identificar las siguientes:

Autoestima en el área personal: consiste en la evaluación que el individuo realiza de sí mismo, en relación con su imagen corporal y cualidades personales, considerando su capacidad, productividad, importancia y dignidad, lleva implícito un juicio personal expresado en la actitud hacia sí mismo.

Autoestima en el área académica: es la evaluación que el individuo hace y con frecuencia sostiene, sobre sí mismo, en relación con su desempeño en el ámbito escolar teniendo en cuenta su capacidad, productividad, importancia y dignidad, lo cual nuevamente implica un juicio personal manifestado en la actitud hacia sí mismo.

Autoestima en el área familiar: consiste en la evaluación que el individuo hace y frecuentemente mantiene con respecto a sí, en relación con sus interacciones con los miembros de su grupo familiar, su capacidad, productividad, importancia y dignidad, implicando un juicio personal manifestado en las actitudes asumidas hacia sí mismo.

Autoestima en el área social: es la valoración que el individuo realiza y con frecuencia mantiene con respecto a sí mismo, en relación con sus interacciones sociales, considerando su capacidad, productividad, importancia y dignidad, lo cual igualmente lleva implícito un juicio personal que se manifiesta en las actitudes asumidas hacia sí mismo (Coopersmith 1976, citado por Ortega, 1999).

3.4. FUNCIONAMIENTO FAMILIAR

Desde su origen. La familia tiene varias funciones que podríamos llamar universales, tales como: reproducción, protección, la posibilidad de socializar, control social, determinación del status para el niño y canalización de afectos, entre otras. La forma de desempeñar estas funciones variará de acuerdo a la sociedad en la cual se encuentre el grupo familiar. (Astudillo, 2005).

3.4.1. Concepto genérico de familia

Desde una concepción tradicional, se puede observar que la familia ha sido el lugar primordial donde se comparten y gestionan los riesgos sociales de sus miembros. En contraste con lo

anterior y en un sentido aparentemente amplio pero realmente restringido desde el aspecto de los vínculos que le sirven de factor integrador, la familia es el grupo de personas entre quienes existe un parentesco de consanguinidad por lejano que fuere. (Nardone, Giannotti y Rocci, 2003). *“La familia es el sistema de relaciones fundamentalmente afectivas, presente en todas las culturas, en el que el ser humano permanece largo tiempo, y no un tiempo cualquiera de su vida, sino el formado por sus fases evolutivas cruciales”* (Camacho, León, & Silva, 2009: 63). Según la psicología la familia se define como *“la unión de personas que comparten un proyecto vital de existencia en común que se supone duradero, en el que se generan fuertes sentimientos de pertenencia a dicho grupo, en el cual existe un compromiso personal entre sus miembros y se establecen relaciones de intimidad, reciprocidad y dependencia”* (Vanegas, 2012).

3.4.2. Tipos de familia

I) Por su estructura

A) Arquetípicas:

- Nuclear: el padre, la madre y su descendencia (familia básica)
- Extensa: los parientes

B) Atípicas

- Ensamblada: uno o los dos integrantes de la pareja, con hijos de uniones previas
- Mono parental simple: el o los hijos, viven con uno solo de los padres.
- Mono parental grupal: madres adoptivas de un grupo de niños.
- Homoparental: el hijo o los hijos viven con una pareja homosexual.
- Poligámica (poliginia o poliandria) en algunos países de África y de Asia.

II) Por su funcionamiento

- a) Funcionales: las parejas estables que cumplen con su prole los deberes de la patria potestad; subvienen a sus necesidades elementales, en la medida que esté a su alcance, y que les transmiten principios éticos.
- b) No funcionales: las parejas que no forman a sus hijos en valores éticos o que viven del delito; consumidores de drogas y/o que conviven en un marco de hostilidad y violencia
- c) Por su duración: estables e inestables (Pereira, 2002).

3.4.3. Funciones que cumple la familia

Las funciones más importantes que cumple la familia son:

- a) Desarrollo de la personalidad

En el seno de la familia, es donde se establece primariamente y a partir del vínculo con ambos progenitores, la investigación con el modelo masculino o femenino. Por tanto desde un punto de vista estricto, se puede afirmar que las familias monoparental y homosexual, son en ese sentido, imperfectas. Todo se concreta a la capacidad personal y al desarrollo a una identidad, y al de normas de convivencia y armonía, con sus coetáneos. La integración social se realiza por medio de la comunicación, permitiendo la realización humana, tanto afectiva como cognitiva y en el marco del relacionamiento interpersonal.

Se debe afirmar el desarrollo de la autoestima y aprender que capacitándose se puede obtener logros importantes. El niño tiene que sentirse amado, protegido y respaldado. En cuanto a los valores éticos fundamentales compete a los padres su enseñanza, además de la noción del bien y del mal, del deber, del amor a sus familiares, a su patria y a sus semejantes, las normas de convivencia, además la adhesión al estudio y al trabajo, el cultivo de conocimiento y el respeto a los padres, al prójimo y a la autoridad legítima. En este aspecto son fundamentales: el diálogo con sus progenitores y el ejemplo de los mismos. Si los padres tienen deficiencias u omisiones, los objetivos no serán cumplidos. Son ejemplos perversos los padres que se dedican al delito y al consumo de drogas. En ese medio, es difícil que se adquieran los valores esenciales para la convivencia. El factor imitativo es poderoso. Hay padres autoritarios y permisivos cuya

influencia puede ser nociva; ya sea en el sentido de inhibir el desarrollo de la personalidad en el primer caso o inducir al descontrol y a la frustración, cuando los padres son permisivos y no imponen límites. Pero es difícil en la práctica obtener un adecuado equilibrio (Hernández, 1998).

b) Aprendizaje de resolución de problemas, toma de responsabilidades y compromisos.

La preparación para un buen desempeño en la vida comprende el saber encarar un problema y buscar su resolución, hacerse responsable de sus actos y mantener los compromisos establecidos. Esto corre también por cuenta propia de los padres, primariamente. Las crisis y dificultades sociales, económicas y demográficas de las últimas décadas, han hecho redescubrir que la familia representa un valiosísimo potencial para el amortiguamiento de los efectos dramáticos, de problemas, las enfermedades, la vivienda, las drogodependencias o la marginalidad. La familia es considerada como el primer grupo de solidaridad dentro de la sociedad, siendo mucho más que una unidad jurídica, social y económica. La familia es ante todo una comunidad de amor y de solidaridad (Montenegro, 2007).

c) Encuentro intergeneracional

Se establece con abuelos y tíos, que pertenecen a otra franja etaria, estableciendo un nexo referencial y vincular, que influye en las pautas de conducta.

d) Momentos evolutivos en el desarrollo personal

Los padres tienen que acompañar a sus hijos en las diferentes etapas de la vida, mientras estén a su cuidado. Deberán encarar situaciones cambiantes, de acuerdo con la edad. La etapa de la adolescencia y el desarrollo sexual, es más problemática (Robles & Di Leso, 2012).

3.4.4. Funcionamiento familiar

El funcionamiento familiar es la capacidad que tiene la familia para satisfacer las necesidades de sus miembros y adaptarse a las situaciones de cambio. Es por eso, que se adopta la siguiente

definición: “*“El funcionamiento familiar es la interacción de vínculos afectivos entre miembros de la familia (cohesión) y que pueda ser capaz de cambiar su estructura con el fin de superar las dificultades evolutivas familiares (adaptabilidad)”* (Ferre, et al, 2013: 52).

La funcionalidad familiar es la capacidad del sistema para enfrentar y superar cada una de las etapas del ciclo vital y las crisis por las que atraviesa. “*La dinámica de los miembros de la familia, en un momento dado y de acuerdo a la etapa del ciclo vital familiar, es el conjunto de pautas transaccionales que establecen de qué manera, cuándo y con quién se relaciona en cada situación que está atravesando dicha familia*” (Huerta, 1999: 37).

3.4.5. Disfunción familiar

Para determinar el grado de funcionalidad de una familia, Satir emplea los siguientes criterios:

1) Comunicación: En una familia funcional la comunicación entre sus miembros es clara, directa, específica y congruente; características opuestas en una disfuncional.

2) Individualidad: La autonomía de los miembros de la familia funcional es respetada y las diferencias individuales no solo se toleran, sino que se estimula para favorecer el crecimiento de los individuos y del grupo familiar.

3) Toma de decisiones: La búsqueda de la solución más apropiada para cada problema es más importante que la lucha por su poder. En las familias disfuncionales importa más quien va a salirse con la suya y consecuentemente los problemas tienden a perpetuarse porque nadie quiere perder.

4) Reacción a los eventos críticos: Una familia funcional es lo suficientemente flexible para adaptarse cuando las demandas internas o ambientales así lo exigen, de manera que puede conservar la homeostasis sin que ninguno de los miembros desarrolle síntomas. En cambio, en una disfuncional, la rigidez y la resistencia al cambio favorecen la aparición de psicopatologías cuando las crisis amenazan romper el equilibrio.

La disfunción familiar puede manifestarse por medio de los síntomas en sus integrantes. Gran parte de los trastornos psicosociales tienen su origen en la disfunción familiar.

En las familias disfuncionales la comunicación afectiva es la primera en verse afectada, y a medida que el conflicto es mayor es más factible que la comunicación se vuelva enmascarada y desplazada (Huerta, 1999).

3.4.6. Funcionamiento familiar: El modelo Circumplejo de David Olson

El modelo Circumplejo fue desarrollado por D. Olson, Sprenkle & Russell, del Departamento de Family Social Science de la Universidad de Minesota, en 1979. Se ha construido a partir de conceptos generados en la literatura sobre terapia familiar y marital. No obstante, posteriormente fue validado empíricamente en dos estudios por Russell, Sprenkle Olson (Ferré, et al, 2019).

En este modelo de la familia se evalúa las dimensiones de cohesión, adaptabilidad y comunicación.

3.4.7. La Cohesión Familiar

Evalúa el grado en que los miembros de la familia están conectados o separados a ella. “*Se define como el vínculo emocional o ligazón emocional que los miembros de la familia tienen entre sí*” (Olson et al. 1985: 57). Incluye variables específicas tales como: Ligazón emocional, fronteras, coaliciones, tiempo, espacio, amistades, toma de decisiones, intereses y formas de reacción.

La cohesión se subdivide en familias desligadas, separadas, conectadas y aglutinadas.

3.4.8. Tipos de cohesión

Es considerada unificante y tiene dos componentes: el vínculo emocional de los miembros de la familia y el grado de autonomía individual que una persona experimenta en la familia, por lo cual se subdivide en cuatro partes. (Olson et. al., 1985).

a) **Familia: Desapegada.** Dispersa, disgregada, desligada o no relacionada, desprendida. Prevalece el “yo” es decir, hay ausencia de unión afectiva entre los miembros de la familia, falta de lealtad a la familia y alta independencia familiar. Se detalla algunas características:

- Extrema separación emocional.
- Falta de lealtad familiar.
- Se da muy poca interacción entre sus miembros.
- Hay falta de cercanía parento-filial.
- Predomina la separación personal.
- Rara vez están juntos en familia.
- Hay necesidad y preferencia por espacios separados.
- Se toman decisiones independientemente.
- El interés se focaliza fuera de la familia.
- Los amigos personales son vistos a solas.
- Existen intereses desiguales.
- La recreación se lleva a cabo individualmente (Olson et. al., 1985).

b) **Familia separada o semi relacionada.** Si bien domina el “yo”, existe la presencia de un “nosotros”, además se aprecia una moderada unión afectiva entre los miembros de la familia, cierta lealtad e interdependencia entre ellos, aunque con cierta tendencia hacia la independencia. Se detalla algunas características:

- Separación emocional como un hecho concreto.
- La lealtad familiar es ocasional.
- Se acepta la interacción, pero se prefiere la distancia personal.
- Algunas veces se demuestra correspondencia afectiva.
- Los límites parento-filiales son claros con cierta cercanía entre padres e hijos.
- Se alienta cierta separación personal.

- El tiempo individual es importante, pero se pasa parte del tiempo juntos.
- Se prefieren los espacios separados, pero comparten el espacio familiar.
- Las decisiones se toman individualmente, pero hay posibilidad de decisiones conjuntas.
- El interés se focaliza fuera de la familia.
- Los amigos raras veces son compartidos con la familia.
- Los intereses son distintos.
- La recreación se lleva a cabo de manera más separada que compartida.

c) **Familia Conectada o relacionada.** Denominada también unida, donde predomina el “nosotros” con presencia del “yo”; son familias donde se observa una considerable unión afectiva, fidelidad e interdependencia entre los miembros de la familia, aunque con tendencia hacia la dependencia. Se detalla algunas características:

- Cercanía emocional.
- La lealtad familiar es esperada.
- Se enfatiza la interacción, pero se permite la distancia personal.
- Las interacciones afectivas son alentadas y preferidas.
- Los límites entre los subsistemas son claros con cercanía parento filial.
- La necesidad de separación es respetada pero poco valorada.
- El tiempo que pasan juntos es importante.
- El espacio privado es respetado.
- Se prefieren las decisiones conjuntas.
- El interés se focaliza dentro de la familia.
- Los amigos personales se comparten con la familia.
- Se prefieren los intereses comunes.
- Se prefieren las recreaciones compartidas que la individual.

d) **Familia apegada.** Enredada, aglutinada o amalgamada. Prima el “nosotros” apreciándose máxima unión afectiva entre los familiares, a la vez existe una fuerte exigencia de fidelidad y la lealtad hacia la familia, junto a un alto grado de dependencia respecto de las decisiones tomadas en común. Se detalla algunas características:

- Extrema cercanía emocional.
- Se demanda lealtad hacia la familia.
- La interacción es altamente simbiótica.
- Los miembros de la familia dependen mucho unos de otros.
- Se expresa la dependencia afectiva.
- Hay extrema reactividad emocional.
- Se dan coaliciones parento filiales.
- Hay falta de límites generacionales.
- Hay falta de separación personal.
- La mayor parte del tiempo lo pasan juntos.
- Se permite poco tiempo y espacio privado.
- Las decisiones están sujetas al deseo del grupo.
- El interés se focaliza dentro de la familia.
- Se prefiere los amigos de la familia a los personales.
- Los intereses conjuntos se dan por mandato.

El modelo circumplejo de Olson postula que los niveles de cohesión separadas y conectadas facilitan el funcionamiento familiar, mientras que los extremos desligados y aglutinados resultan problemáticos para la familia. (Olson et. al., 1985).

3.4.9. La Adaptabilidad Familiar

La adaptabilidad familiar tiene que ver con la medida en que el sistema familiar es flexible y capaz de cambiar. Se define este concepto como: "*la habilidad de un sistema familiar para cambiar su estructura de poder, las relaciones de roles y las reglas de las relaciones, en respuesta al estrés situacional y propio del desarrollo*" (Olson et. al., 1985: 21). En la adaptabilidad familiar hay que tomar en cuenta las siguientes variables específicas: poder (capacidad de afirmación, control y disciplina), estilos de negociación, relaciones de roles y reglas de relación de la familia. La adaptabilidad se subdivide en familias rígidas, estructuradas, flexibles y caóticas. (Olson et. al., 1985).

3.5.0. Tipos de adaptabilidad

Adaptabilidad es la habilidad de un sistema marital o familiar para cambiar la estructura de poder; asimismo cambiar las reglas de relación en respuesta a una demanda situacional o de desarrollo. Para que exista un buen sistema de adaptabilidad se requiere un balance entre cambios y estabilidad. El desplazamiento entre alta y baja adaptabilidad determina cuatro tipos de familias (Olson et. al., 1985).

a) **Familia Rígida.** Con un liderazgo autoritario, roles fijos, disciplina rígida sin opción de cambios, se aplica el castigo con frecuencia y el padre tiene la última palabra.

- Se caracteriza por el liderazgo autoritario, donde existe fuerte control parental.
- La disciplina es estricta, rígida y de aplicación severa.
- Es autocrática.
- Los padres imponen las decisiones.
- Las funciones (roles) están estrictamente definidos.
- Las reglas se hacen cumplir estrictamente, no existiendo la posibilidad de cambiar.

b) **Familia Estructurada.** A veces es democrática, igualitaria, y se comparte el liderazgo o los roles, con cierto grado de disciplina consensuada, dándose cambios cuando sus integrantes lo solicitan y es necesario; las reglas se respetan siempre.

- Se caracteriza en principio por el liderazgo autoritario, siendo algunas veces igualitario.
- La disciplina rara vez es severa, siendo predecibles las consecuencias.
- Es un tanto democrática.
- Los padres toman las decisiones.
- Las funciones (roles) son estables, pero pueden compartirse.
- Las reglas se hacen cumplir firmemente, pocas son las veces que se cambian.

c) **Familia Flexible.** Se caracteriza por una disciplina democrática, liderazgo y roles compartidos e igualitarios, que pueden variar cuando la familia considere necesario; las reglas pueden flexibilizarse si es necesario.

- Se caracteriza por un liderazgo igualitario que permite cambios.
- La disciplina es algo severa, negociándose las consecuencias.
- Usualmente es democrática y tienen acuerdo en las decisiones.
- Se comparten las funciones (roles).
- Las reglas se hacen cumplir con flexibilidad.
- Algunas reglas pueden cambiar.

d) Familia Caótica. Se trata de un tipo de familia caracterizada por la ausencia de liderazgo, cambio de roles, disciplina muy cambiante o ausente.

- Se caracteriza por un liderazgo limitado e ineficaz.
- La disciplina es muy poco severa habiendo inconsistencia en sus consecuencias.
- Las decisiones parentales son impulsivas.
- Hay falta de claridad en las funciones (roles) existen alternativas e inversiones en los mismos.
- Hay frecuentes cambios en las reglas que se hacen cumplir inconsistentemente.

El modelo circumplejo de Olson postula que los niveles de adaptabilidad estructurados y flexibles facilitan el funcionamiento familiar, mientras que los extremos rígidos y caóticos resultan problemáticos para la familia. (Olson et. al., 1985).

3.5. ESTUDIOS RELACIONADOS CON LA INTROVERSIÓN

¿Cómo es la personalidad del introvertido? **Eysenck indica los siguientes rasgos:** *“El típico introvertido es tranquilo, retraído, introspectivo, con elevado dominio del súper yo, radical, aficionado a los libros más que a las personas. Es reservado y distante excepto con los amigos íntimos; no es afecto a los grupos grandes, pero sí puede desarrollar amistades muy estrechas y duraderas. Tiende a planificarlo todo, se lo piensa dos veces antes de actuar y desconfía de los impulsos momentáneos, por lo general es más maduro y comete menos errores. No le gusta la animación, se toma las cosas de cada día con seriedad y le gusta un modo de vida ordenado; no le molesta la rutina y puede ser metódico y sistemático con sus quehaceres. Mantiene sus sentimientos bajo control y no pierde los nervios fácilmente; necesita en menor grado del*

control externo y su comportamiento se guía por refuerzos internos. Es fiable, algo pesimista y otorga gran valor a las normas éticas; da gran valor a su palabra y honorabilidad y en su comportamiento habitual es poco proclive a los excesos y extravagancias” (Eysenck y Eysenck, 1970: 49).

En relación al manejo de las emociones y, particularmente de la ansiedad, se reporta lo siguiente: *“Si bien la persona introvertida, en lo que se refiere a su ansiedad manifiesta, se muestra sereno, controlado y tranquilo, pero en su ansiedad privada o subjetiva es, con mucha frecuencia, tenso, preocupado, con tendencia a los cambios de humor bruscos y frecuentemente se siente deprimido. Probablemente duerme mal y sufre de varios trastornos psicossomáticos. Es muy emotivo, reacciona de forma excesiva a todo tipo de estímulos y encuentra dificultades para volver a su nivel emocional normal después de cada experiencia activadora a nivel emotivo. Sus fuertes reacciones emocionales interfieren la realización de conductas apropiadas y le hacen actuar de forma irracional y, a veces rígida. Cuando la introversión se combina con síntomas delirantes, la persona es probable que sea susceptible e inquieta y puede llegar a sentirse exaltada e incluso agresiva” (Kagan, 2007: 84).*

Benítez (2013) llevó a cabo una investigación la cual tituló “Personalidad introvertida y desarrollo social en niños de sexto grado de la institución educativa San José de Padua”. El objetivo general de la investigación fue encontrar la relación entre la personalidad introvertida y el desarrollo social. El estudio correspondió a un enfoque cuantitativo, método hipotético – deductivo; de tipo descriptivo correlacional con diseño no experimental. La muestra evaluada fue de 210 estudiantes (varones y mujeres) de sexto grado, de 8 secciones (turno mañana y tarde). El autor concluyó que *“un 75% de los niños que inician la pubertad muestran personalidad introvertida cuando se les habla acerca de la sexualidad o crecimiento y desarrollo de su cuerpo, lo mismo ocurre cuando se trata de interactuar con el sexo opuesto, se muestran tímidos y con pocas ganas de comunicarse, lo que finalmente perjudica su desarrollo social. Este es un indicador de que la personalidad introvertida se construye o se produce de acuerdo a las situaciones por las que tiene que atravesar el adolescente, es decir, si se siente invadido o con poca confianza, su tendencia a la introversión será mayor, quedándose incluso sin preguntar acerca de lo que le interesa” (Benitez, 2013: 68).*

¿Qué limitaciones enfrenta el joven introvertido? La introversión a menudo acompaña serias dificultades de adaptación social, particularmente en la adolescencia donde el individuo está consolidando su personalidad y conformando su círculo de amigos. *“Ugarte determinó que los estudiantes cuyas características eran de personalidad introvertida, tenían dificultades en las áreas personal, social, danza, educación física y talleres desarrollados por la institución educativa; siendo la principal característica el evitar relacionarse con los demás. Una de las principales características de la introversión es la pasividad, por lo tanto, cuando se trata de desarrollar actividades como danza, educación física o talleres, en los que se interactúa con los demás, suelen existir dificultades para la adaptación inicial, a los adolescentes les cuesta más, el temor a equivocarse o al qué dirán, hace que eviten estas actividades”* (Ugarte, 2012: 46).

Otros estudios demostraron que si bien al introvertido le lleva más tiempo integrarse al grupo, pero cuando lo hace, tiene una socialización más estable y duradera, generalmente presenta valores de solidaridad, sensibilidad grupal y afabilidad. *“Otra investigación es la de Pereda (2012) quien concluyó que la poca participación de los estudiantes en los trabajos en grupo ha influido en las calificaciones, notándose claramente que los estudiantes prefieren realizar trabajos en forma individual porque les cuesta ponerse de acuerdo o tomar decisiones, sin tener en cuenta que se requiere del desarrollo del lenguaje (comunicación), pensamiento (compartir ideas), etc., A la persona introvertida le cuesta, inicialmente relacionarse con personas que no sean afines o que considera no afines, pero finalmente cuando empieza a trabajar en equipo logra integrarse y hacer un buen trabajo, por esa razón es importante no asumir que una persona introvertida será incapaz de trabajar en grupo”* (Pereda, 2012: 115).

Existen más varones introvertidos que mujeres introvertidas. Esta diferencia tiene que ver con la mayor facilidad de socialización que presenta la mujer en la pubertad y el resto de la adolescencia, así como la mayor necesidad de afiliación y la presencia de una tendencia más gregaria. El hecho de poseer algunos amigos mejora la jerarquía social de los individuos y contrarresta la introversión: *“Santos (2012) encontró que la personalidad introvertida perjudica a los estudiantes en todos los aspectos, tanto social, psicológico como intelectual; la*

introversión hace que el estudiante se convierta en una persona sin palabras, que no emite respuesta ni pregunta ante una situación que considera que es difícil de enfrentar. Asimismo el autor encontró que los varones presentan mayores características de personalidad introvertida que las mujeres. Cuando se habla de introversión hay un claro indicador de que son los varones los que mayores problemas presentan, es decir, les cuesta más socializar, entablar comunicación e interactuar con otros, les toma mayor tiempo que a las mujeres” (Santos, 2012: 82).

CAPÍTULO IV
DISEÑO
METODOLÓGICO

CAPÍTULO IV

DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. TIPIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación corresponde al área de la psicología clínica puesto que la unidad de estudio es el individuo y se realiza un diagnóstico personal, el cual podría servir para un posterior abordaje y tratamientos. Específicamente se realiza un diagnóstico de un conjunto de variables (personalidad, autoestima, funcionamiento familiar) para posteriormente relacionarlas con la introversión de los estudiantes de la UAJMS.

Se puede definir a la psicología clínica *“como una rama de la psicología que investiga y aplica los principios de la psicología a la situación única y exclusiva del paciente, para reducir sus tensiones y ayudarlo a funcionar en forma eficaz y con mayor sentido”* (Morris, 1992: 43).

Desde otro punto de vista la investigación planificada tiene las siguientes características:

Es un estudio **exploratorio** ya que, sobre el tema, hay muy pocas investigaciones en el medio tarijeño, que abordarán la cuestión de las características psicológicas de los universitarios introvertidos. También se puede decir que la investigación realizada es de tipo exploratorio, debido a que efectúa un abordaje aproximativo al fenómeno de estudio y no pretende agotar todos los recursos metodológicos llegando a resultados explicativos del tema; además porque la muestra conformada no se basa en criterios estadísticos rigurosos es, decir no alcanza el 10% de la población. *“Los estudios exploratorios nos sirve para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real, investigar problemas del comportamiento humano que consideren cruciales los profesionales de determinada área para identificar conceptos o variables promisorias y establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones a postulados”* (Hernández, Fernández y Baptista, 2014: 72).

Desde otro punto de vista, es un estudio de tipo **descriptivo** en cuanto se ha seleccionado un grupo de variables relacionadas entre sí, a través de las cuales se realiza una descripción del fenómeno de estudio, sin entrar en consideraciones causales ni explicativas. Dichas variables son valoradas cuantitativamente y, posteriormente, cualitativamente de manera independiente logrando una caracterización global del fenómeno de estudio. Es descriptiva porque expone un proceso psicológico evaluable que, de acuerdo con lo que sucede, recoge información sobre fenómenos observables y sus relaciones en la medida que éstos son empíricos, sin agregarles significados subjetivos; es decir, este tipo de investigación solo presenta al fenómeno como lo encuentra (Merani, 1997).

Asimismo, es un estudio **correlacional** ya que la esencia del mismo es la puesta en relación de una variable, eje o troncal (introversión) con otras variables que tienen el rol de correspondientes. Concretamente se busca correlacionar la introversión con la personalidad, autoestima y funcionamiento familiar de los universitarios. *“Los estudios correlacionales obedecen al esquema ‘A mayor X, menor Y’. Parten del supuesto que el conjunto de variables de un determinado fenómeno guarda algún tipo de relación cuantitativa entre sí y pretenden valorar su correspondencia determinando qué pasa con las variables colaterales cuando la variable pivote, o central, asciende o desciende”*. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014: 73).

Tomando en cuenta la meta principal del estudio, se lo puede rotular como de tipo **Teórico**, puesto que el fin primordial del mismo es generar información y absolver dudas científicas. Específicamente se pretende conocer la relación entre la introversión de los universitarios de la UAJMS, con un conjunto de variables (personalidad, autoestima y funcionamiento familiar) y no se plantea como meta solucionar algún problema práctico de la realidad presente. *“El método teórico permite descubrir en el objeto de investigación las relaciones esenciales y las cualidades fundamentales, no detectables de manera senso perceptual por ello se apoya básicamente en los procesos de abstracción, análisis, síntesis, inducción y deducción”* (Morris, 1992: 43).

Por los instrumentos que se emplea y por el procedimiento de tabulación de datos adoptado, se puede tipificar al estudio como **cuantitativo**. Todos los instrumentos empleados son de naturaleza numérica, puesto que han sido validados a través de la estadística inferencial; se emplean preguntas cerradas y los baremos han sido construidos en base a las medias poblacionales. Asimismo, los resultados son presentados utilizando la estadística descriptiva; y

la aceptación o rechazo de las hipótesis se basa en criterios proporcionales. *“La metodología cuantitativa consiste en la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población”* (Morris, 1992: 44).

Se trata de un estudio **transversal** puesto que se investigó a un grupo de distintos sujetos; pero no se realizó un seguimiento exhaustivo de las unidades de estudio. De este modo, se analizó un grupo de universitarios en un momento dado, sin efectuar un estudio del fenómeno de la introversión a lo largo del tiempo, ya que no es meta de este estudio averiguar cómo evoluciona dicho fenómeno, sino qué características tiene en el momento actual. *“Un estudio transversal es un estudio estadístico y demográfico, que mide la prevalencia de la exposición en una muestra poblacional en un solo momento temporal; es decir permite estimar la magnitud y distribución de una característica en un momento dado y no su continuidad en el eje del tiempo. El objetivo de un estudio transversal es conocer todos los casos de personas con una cierta afeción en un momento dado, sin importar por cuánto tiempo mantendrán esta característica ni tampoco cuándo la adquirieron”* (Hernández, Fernández y Baptista, 2014: 74).

4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1. Población

La población está constituida por todos los universitarios de la UAJMS de la ciudad de Tarija. El total de la población universitaria corresponde a 23678 estudiantes. Al ser este un número sumamente elevado se tomó en cuenta para el estudio a dos Facultades (Humanidades y Ciencias y Tecnología) y, a su vez, dentro de estas Facultades, a dos Carreras (Psicología e Ingeniería Civil). Los datos estadísticos de estas Facultades y Carreras son las siguientes:

Facultad: Ciencias y Tecnología. N° total: 5907 estudiantes.

Carrera de Ing. Civil. N° total: 2988 estudiantes.

Facultad: Humanidades. N° total: 1139 estudiantes.

Carrera de Psicología. N° total: 827 estudiantes (DTIC, 2020: 87).

Las variables de selección o de inclusión que permitieron delimitar la población con mayor precisión son las siguientes:

1. Sexo

a) Hombres

b) Mujeres

2. Origen:

a) Capital de Departamento.

b) Capital de Provincia.

c) Cantón.

3. Carrera:

a) Psicología.

b) Ing. Civil.

3. Edad:

a) Entre 17 y 18 años.

b) Entre 19 y 20 años.

c) Entre 21 y 22 años.

d) Entre 23 y 25 años.

4.2.2. Muestra

La muestra seleccionada estuvo compuesta por 107 personas, la cual representa aproximadamente el 2.62% del número total de estudiantes entre Psicología e Ing. Civil (3815 estudiantes).

El número de muestra no fue determinado a través de fórmulas estadísticas sino por criterios particulares del fenómeno de estudio y por características propias de la materia actividad de profesionalización II. Además, que el presente estudio, tal como se lo manifestó en la tipificación, tiene un carácter de exploratorio, por lo cual no se ha tomado el 10% de la población total.

En la presente investigación se empleó un procedimiento de muestreo aleatorio ya que se realizó un contacto directo con los universitarios de las Facultades de Humanidades y de Ciencia y Tecnología, matriculados en la UAJMS, y que estuvieron de acuerdo en colaborar con la investigación. La conformación de la muestra fue al azar ya que no se selección de manera arbitraria a ciertos estudiantes y se dejó de lado otro, sino que se tomó a todos aquellos universitarios que el día de la aplicación estuvieron disponibles a través del internet y que quisieron participar en la investigación.

4.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

4.3.1. Métodos

Los métodos que se emplearon en esta investigación se los describe en dos apartados: primero, los métodos en base a los cuales se estructura el proyecto total y, segundo, los métodos referidos a la recolección de los datos.

4.3.1.1. Método analítico

Los objetivos planteados del proyecto son de naturaleza analítica, debido a que pretenden identificar la relación entre la introversión y las variables personalidad, autoestima y funcionamiento familiar de los universitarios de la UAJMS. Las mencionadas variables se abocan a identificar los elementos de un todo y la relación que guardan entre sí.

El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías” (Morris, 1992: 43).

4.3.1.2. Método deductivo

Los datos obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos planteados en el proyecto, fueron interpretados empleando la lógica deductiva, ya que los resultados fueron comparados en un baremo, para llegar a una interpretación. *“La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte de los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones; es decir, parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlos a casos individuales y comprobar así su validez (Morris, 1992: 43).*

4.3.1.3. Método de campo o naturalista participante

El método general de la presente investigación es de tipo naturalista o de campo, ya que el investigador acude al lugar donde se da el fenómeno de manera espontánea; otro aspecto fundamental es que el investigador solo tiene como objetivo registrar los datos que caracterizan esa población, más no ejerce influencia sobre los mismos.

Sin embargo, es preciso puntualizar que al aplicar el método participante el investigador estableció contacto personal durante la aplicación de los test (vía virtual), lo cual puede influir en las respuestas de los universitarios, aunque no sea planificado, el investigador ejerce un cierto grado de influencia en las personas evaluadas.

El método de investigación de campo o naturalista consiste básicamente “en recopilar información de eventos según éstos ocurran en su ambiente “natural”. *En esa investigación no hay control del ambiente ni de las variables. A pesar que no hay control permite una idea clara de cómo las cosas ocurren en la realidad. En este tipo de investigación el investigador observa desde afuera o desde adentro, pero sin que su presencia altere el curso normal de los eventos en ese determinado ambiente. Las observaciones o registros pueden ser abiertos (anotar todo) o estructurados por conducta o frecuencia de tiempo” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014: 55).*

Los métodos que se emplearon para recoger los datos y poder cumplir con los objetivos fueron los siguientes:

Test psicológicos estandarizados

Para alcanzar las metas se emplearon test estandarizados en cada uno de los objetivos planteados que cuentan con una gran fiabilidad y validez, como ser el test de 16 PF de Cattell, test de Autoestima de Coopersmith y cuestionario FACES 3.

Un test estandarizado es una [prueba](#) que ha sido normalizada; es decir que ésta ha sido probada en una población con [distribución normal](#) para la característica a estudiar, ya sea el [cociente intelectual](#), la [glucosa](#) en la [sangre](#), conocimientos de [historia](#), etcétera, puesto que un test estandarizado es una herramienta empleada por diversas áreas de estudio, como algunas que pertenecen por ejemplo a las [ciencias de la salud](#).

En el proceso de estandarización se determinan las normas para su aplicación e interpretación de resultados, es así que para la aplicación de una prueba debe hacerse bajo ciertas condiciones, las cuales deben cumplir, tanto quienes la aplican, como a quienes se les aplica". (Hernández, Fernández y Baptista, 2014: 56).

4.3.2. Técnicas

La técnica son procedimientos específicos, dentro de los métodos globales, mediante las cuales se procede a la recolección de datos. En la presente investigación las técnicas que se utilizaron fueron las siguientes:

Inventarios. El término "Inventario" se refiere al instrumento elaborado para medir variables psicológicas, con la característica de que las respuestas no son correctas o incorrectas, lo único que demuestran es la conformidad o no de los sujetos con los enunciados de los ítems.

Cuestionarios. Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados. El

cuestionario fue introducido por Sir Francis Galton. Los cuestionarios pueden ser estructurados o no estructurados.

Los cuestionarios estructurados son aquellos que tienen la particularidad que la respuesta del entrevistado es categorizada de forma inmediata ya que se le fuerza al mismo a elegir una categoría definida.

Los cuestionarios estructurados tienen la ventaja sobre los no estructurados, puesto que poseen respuestas estandarizadas que hacen más simple la tabulación de los datos. Sin embargo, estas respuestas estandarizadas pueden frustrar a los usuarios, ya que no siempre las opciones coinciden con el punto de vista del entrevistado. Las preguntas de los cuestionarios estructurados deben ser cerradas, y estas a su vez deberían ser exhaustivas y mutuamente exclusivas. Se distinguen cuatro escalas para las preguntas cerradas, y son las siguientes:

Escala. Este término se suele utilizar para hacer referencia al instrumento elaborado para medir variables no cognitivas: actitudes, intereses, preferencias, opiniones, etc., y se caracterizan porque los sujetos han de responder eligiendo, sobre una escala de categorías graduada y ordenada, aquella categoría que mejor represente su posición respecto a aquello que se está midiendo, no hay respuestas correctas o incorrectas, y la puntuación total es la suma de las puntuaciones asignadas a las categorías elegidas por los sujetos (Sánchez, 2000).

4.3.3. Instrumentos

Los diferentes instrumentos que se emplearon en el estudio ejecutado se los presenta a continuación:

Cuadro 4.1: Cuadro resumen de los métodos, técnicas e instrumentos

VARIABLES	MÉTODOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
-----------	---------	----------	--------------

INTROVERSIÓN	Test psicológicos	Test psicométricos. Escala	Escala de introversión – extroversión de Miranda Cervera.
PERSONALIDAD	Test psicológicos	Test psicométricos Inventario	Test 16PF de Cattell
AUTOESTIMA	Test psicológicos	Test psicométricos. Cuestionario	Test de Autoestima Coopersmith
FUNCIONAMIENTO FAMILIAR	Test psicológicos	Test psicométricos. Escala	FACES III de Olson

1.- ESCALA DE INTROVERSIÓN – EXTROVERSIÓN DE MIRANDA CERVERA

Autor: Lucia Astryd Miranda Cervera

Objetivo del test: Identificar el grado de introversión - extroversión de un individuo

Técnica: test psicométrico (Escala)

Historia de su creación.

El instrumento fue creado por Lucia Astryd Miranda Cervera en la UNAM (México, 2013) a partir de las características de los ocho tipos funcionales de Jung (Baudin 1967). La razón por la que se utilizó a este autor para elaborar la prueba fue porque éste reúne las características de introversión y extroversión en una mayor y más amplia clasificación; además de que en dicha clasificación también se encuentran características que Cattell y Eysenck mencionan en sus teorías.

Confiabilidad y validez.

Confiabilidad y Validez de la prueba utilizada

Se utilizó la prueba t de Student para medir la validez de la prueba utilizada. El Test de la t de Student para una muestra permite comprobar si es posible aceptar que la media de la población es un valor determinado. Se toma una muestra y el Test permite evaluar si es razonable mantener la Hipótesis nula de que la media es tal valor.

Todo instrumento de recolección de datos debe resumir dos requisitos esenciales: validez y confiabilidad. Con la validez se determina la revisión de la presentación del contenido, el contraste de los indicadores con los ítems que miden las variables correspondientes. Se estima la validez como el hecho de que una prueba sea concebida, elaborada y aplicada y que mida lo que se propone medir.

En base a los resultados arrojados de la prueba de T de Student, como hipótesis se planteó que:

Ho: La media poblacional y la muestral son iguales

Ha: La media poblacional y la muestral son distintas

Tabla 4.1: Resultados de T de Student

	N	Significativo	Ts. Desviación	Std. Media de error
Extroversión	16	63,81	15,604	3,901

Si el grado de significancia es mayor a .10 ($\text{sig} > .10$) se acepta que la media poblacional y la muestral sean iguales. El grado de significancia equivale a .00.

Como $.00 < .10$ entonces se rechaza que la media poblacional y la muestral sean iguales, por lo tanto, son distintas.

Tabla 4.2: Valor de test

	Valor del test = 90					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Diferencia Significativa	Intervalo de confianza del 95% de la diferencia	
					Inferior	Superior
Extroversión	-6,713	15	,000	-26,188	-34,50	-17,87

Con un 95% de probabilidad, el estadístico de prueba corresponde a un -6.713 y los grados de libertad son de 15, el grado de significancia es de .00 por lo que Ho se rechaza, lo cual quiere decir que la prueba es válida y confiable debido a que midió lo que se buscaba medir.

Procedimiento de aplicación y calificación.

Instrucciones:

1.-A continuación, se presentan 20 reactivos los cuales constan de 5 respuestas cada uno. Deberá elegir la que mejor se acomode a su forma de pensar. No hay respuestas correctas ni equivocadas. Todas las alternativas son igualmente aceptadas. El propósito es medir el nivel de introversión - extroversión.

2.- Dispone de 20 minutos para contestar la prueba.

3.- Lea detenidamente la pregunta y subraye la respuesta que más se acomode a su forma de pensar.

4.- Lo que se pretende medir con esta prueba es su nivel de extroversión, por lo que es importante que responda las preguntas lo más sinceramente posible.

5.- Cualquier duda pregunte a los encargados.

Cada respuesta varía desde 1 punto hasta los 5 puntos, dependiendo de la que se elija.

El sistema de calificación aporta datos cuantitativos y cualitativos. Todas las preguntas, excepto la #16 tienen el siguiente valor:

a) TOTALMENTE CIERTO	5
b) CIERTO LA MAYORÍA DE LAS VECES	4
c) PUEDE SER CIERTO O FALSO	3
d) FALSO LA MAYORÍA DE LAS VECES	2
e) TOTALMENTE FALSO	1

La pregunta 16 corresponde al siguiente puntaje

a) TOTALMENTE CIERTO	1
b) CIERTO LA MAYORÍA DE LAS VECES	2
c) PUEDE SER CIERTO O FALSO	3
d) FALSO LA MAYORÍA DE LAS VECES	4
e) TOTALMENTE FALSO	5

La calificación es fácil de obtener en aproximadamente 20 min. Se cuantifican los datos naturales y se convierten a puntuaciones normalizadas. Se obtiene por bloques separados la ejecución en prueba de Introversión – Extroversión.

Esta subdivisión permite detectar si el sujeto presenta deficiencia en sus niveles de extroversión. Los datos netos se convierten a puntuaciones normalizadas con una media de 100 y una desviación estándar de 20.

Además de las puntuaciones totales, con los datos independientes de Introversión- Extroversión se obtiene un perfil individual. Este perfil señala las habilidades e inhabilidades del sujeto en cada una de las áreas evaluadas. Para la puntuación total, los parámetros de normalización permiten obtener un grado o nivel de extroversión.

Si algún reactivo no es contestado o hay dos respuestas en un reactivo, la prueba se anula. El instrumento se divide en 5 bloques que refieren a 5 de los tipos funcionales mencionados por Jung. Cada una de las preguntas, de acuerdo al origen de la pregunta y sus características, pertenece a uno de los cinco bloques posibles.

Las preguntas 1, 6, 10, 12 pertenecen al bloque de Sentimiento de Introversión - Extroversión.

Las preguntas 2, 8, 13, 15 pertenecen al bloque de Sensación de Introversión - Extroversión.

Las preguntas 3, 9, 14, 18, 20 pertenecen al bloque de Intuición de Introversión - Extroversión.

Las preguntas 4, 5, 7, 17 pertenecen al bloque de Pensamiento de Introversión - Extroversión.

Las preguntas 11, 16, 19 pertenecen al bloque de Sentimiento de Introversión - Extroversión.

Rangos

Tabla 4.3: Rangos de Introversión - Extroversión

Introversión	20 – 47 puntos
Introversión normal	48 – 65 puntos
Extroversión normal	66 – 83 puntos
Extroversión	84 – 100 puntos

2.- CUESTIONARIO DE LOS 16 FACTORES DE PERSONALIDAD “16 PF”

Autor: Raymond Catell.

Objetivo del test: Identificar los rasgos de personalidad de un individuo

Técnica: test psicométrico (Inventario)

Confiabilidad y validez. Para determinar la confiabilidad, utilizando el método de examen y re-examen (test y retest), se administra el 16PF a una misma muestra en dos ocasiones distintas; las correlaciones entre las puntuaciones obtenidas en las diferentes ocasiones son los estimados de confiabilidad. El intervalo de tiempo entre ambas administraciones puede ser corto (desde inmediatamente hasta dos semanas después) o largo (desde varias semanas hasta varios años después).

La validez de constructo del 16PF se refiere específicamente a cuan fiel es la prueba al modelo original de factores. Diversos estudios, realizados con miles de personas de diferentes culturas y diversos parámetros demográficos, indican que la estructura factorial básica de la prueba está correcta.

Procedimiento de aplicación y calificación. La administración puede ser de forma individual o colectiva, la aplicación dura aproximadamente entre 30 a 45 minutos, solo es para adulto mayores, a partir de 18 años en adelante, mujeres y hombres de diferentes niveles educativos y profesionales; la corrección es muy sencilla y puede ser realizada por cualquier persona experimentada.

Descripción de los materiales. Este instrumento es un inventario que consta de 184 ítems, evalúa y describe los rasgos de personalidad de adolescentes y adultos mediante el inventario de los 16 factores de personalidad.

Los 16 factores de la personalidad son:

FACTORES 16 PF

NIVELES BAJOS 1, 2, 3 NIVELES ALTOS 7, 8, 9

A. SIZOTIMIA

A. AFECTOTIMIA

B. INTELIGENCIA BAJA

B. INTELIGENCIA ALTA

C. POCA FUERZA DEL YO

C. MUCHA FUERZA DEL YO

E. SUMISIÓN

E. DOMINANCIA

F. DESURGENCIA

F. SURGENCIA

G. POCA FUERZA SUPER YO

G. MUCHA FUERZA SUPER YO

H. TIMIDEZ

H. AUDACIA

I. DUREZA

I. TERNURA

L. CONFIABLE

L. SUSPICAZ

M. PRACTICIDAD

M. IMAGINATIVIDAD

N. SENCILLEZ

N. ASTUCIA

O. SEGURIDAD

O. INSEGURIDAD

Q1. CONSERVADURISMO

Q1. RADICALISMO

Q2. ADHESIÓN AL GRUPO

Q2. AUTOSUFICIENCIA

Q3. BAJA INTEGRACIÓN

Q3. MUCHO CONTROL

Q4. POCA TENSIÓN

Q4. MUCHA TENSIÓN

Escala. Cada uno de los diferentes factores se expresan en escalas del 1 al 9 y se agrupan en 3 categorías: altos, medios y bajos. La interpretación general se la realiza ubicando los tres puntajes más representativos. Para la calificación de las respuestas dadas, se puntúan con 1 a 2 de acuerdo a la “clave de valoración”, cada factor tiene un puntaje diferente; dichos puntajes se anotan en la hoja de respuestas en los casilleros correspondientes a cada uno de los factores.

De 1, 2, 3 = Nivel Bajo; 4, 5, 6 = Nivel Medio; 7, 8, 9 = Nivel Alto.

A continuación, se describe cada uno de los 16 factores de la personalidad:

FACTOR “A”

- **Sizotimia** (Nivel Bajo 1, 2, 3): El individuo que recibe una calificación baja, tiene la tendencia de ser estirado, frío, rígido, reservado. Le gusta trabajar solo o en compañía de personas que él considera intelectuales. Le agradan las cosas materiales y la discusión, cuando se exponen puntos de vista diferentes. Es una persona precisa y rígida en la manera de hacer las cosas y con relación a la generalidad de las gentes, algunas veces puede ser criticón, obstructivo, acaparador y excluyente.

- **Afectotimia** (Nivel Alto 7, 8 9): El individuo que recibe un alto puntaje en este factor “A” tiene la tendencia de ser un buen genio, fácil de tratar, cooperador, amable con la gente y adaptable. Le gustan las ocupaciones que tiene que ver con la gente y poco con las cosas materiales. Tiene la tendencia a integrarse en grupos activos y es generoso en las relaciones personales. Es menos temeroso de las críticas y ligeramente menos responsable y preciso en sus obligaciones y en su trabajo.

FACTOR “B”

- **Inteligencia baja (Nivel Bajo 1, 2, 3)**: El individuo que obtiene una baja calificación en este factor tiende a ser lento o despacioso en sus actos, en su percepción y en su habilidad mental. Es de poca energía y demorado para aprender. Tiene poco gusto y poca capacidad para las formas altas de los conocimientos y tiende a ser en forma rústico y burdo.

- **Inteligencia alta** (Nivel Alto 7, 8, 9): El individuo que recibe una calificación alta en este factor posee actitud para percibir y comprender las cosas con rapidez, es inteligente y aprende pronto. Generalmente es persona culta y de carácter, poseedora de una actividad mental rápida. Es brillante.

FACTOR “C”

- **Poca fuerza del yo** (Nivel Bajo 1, 2, 3): El individuo que obtiene puntaje bajo tiende a ser emocionalmente inmaduro e impulsivo, débil para tolerar las frustraciones, evasivo, rehuye la toma de decisiones; de nervios fatigados, que fácilmente se enoja con las cosas y la gente. Generalmente es insatisfecho y poseedor de varios síntomas neuróticos, tales como fobia, perturbaciones del sueño o problemas psicosomáticos.

- **Mucha fuerza del yo** (Nivel Alto 7, 8, 9): El que tiene el puntaje alto en este factor, tiende a ser maduro, persistente desde el punto de vista emocional, calmado, flemático, realista en cuanto a la vida y sus problemas y sus posibilidades, poseedor de una gran fuerza moral. Generalmente

posee explicaciones completas o una filosofía íntegra sobre la vida. Es capaz de mantener una moral alta en un grupo.

FACTOR “E”

- **Sumisión** (Nivel Bajo 1, 2, 3): El individuo cuyo puntaje es bajo, tiende a ser un seguidor de los demás, a depender de otras personas, a ir con el grupo, a someterse, es suave, complaciente, manso, tranquilo, obediente, es tierno, expresivo, dócil, humilde, impunitivo, pero se disgusta con facilidad.

- **Dominancia** (Nivel Alto 7, 8, 9): El que obtiene una alta calificación en este factor, tiende a ser progresista, seguro de sí mismo, positivo, agresivo, polémico, fantasioso, valiente en su manera de enfrentar las situaciones, es extra positivo. Algunas veces puede llegar a ser solemne y estricto.

FACTOR “F”

- **Desurgencia** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Un bajo puntaje de este factor F indica que el individuo posee la tendencia a ser taciturno, reticente, introspectivo, sobrio, retraído. A veces es melancólico, lánguido suave, preocupado, incapaz de relajarse.

- **Surgencia** (Nivel Alto 7, 8, 9): El individuo que obtiene alta calificación en este factor, es alegre, charlatán, franco, animoso, enérgico, expansivo. Con frecuencia se le elige como líder o dirigente de grupos por su buen humor e ingenio.

FACTOR “G”

- **Poca fuerza del súper yo** (Nivel Bajo 1, 2, 3): El individuo que obtiene una calificación baja, tiene la tendencia a ser caprichoso, irresoluto, inconstante, renunciador, voluble, frívolo. A veces es indolente y falta a las normas interiores de conducta, negligente en los deberes sociales, inmaduro, relajado.

- **Mucha fuerza del súper yo** (Nivel Alto 7, 8, 9): Un puntaje alto indica que se trata de un individuo de carácter fuerte, responsable, decidido, enérgico, bien organizado. Generalmente es muy consciente y emocionalmente maduro y estable. Tiene gran respeto por los principios morales y prefiere a la gente eficiente, es atento con sus compañeros.

FACTOR “H”

- **Timidez** (Nivel Bajo 1, 2, 3): El individuo que obtiene calificación baja tiene la tendencia a ser tímido, retraído, aislado, cauteloso, fugitivo, generalmente tiene complejo de inferioridad.

Tiene tendencia a expresarse con lentitud, prefiere a uno o dos amigos íntimos y no muchos, no es capaz de mantener contacto con todo lo que está sucediendo a su alrededor.

- **Audacia** (Nivel Alto 7, 8, 9): El individuo que obtiene puntaje alto tiene la tendencia a ser sociable, precario, cordial, arriesgado, dinámico, espontáneo. Es poseedor de respuestas emocionales en abundancia. Se entiende fácilmente con la gente en todas las circunstancias y soporta situaciones emocionales sin fatigarse. Tiene la inclinación a ser sentimental y a tener siempre interés en el sexo opuesto.

FACTOR “I”

- **Dureza** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Sensibilidad dura, realista, autoconfiado, tiene aptitudes para mantener a un grupo operando sobre bases prácticas y realistas. Domina sus sentimientos y no demuestra ansiedad.

- **Ternura** (Nivel Alto 7, 8, 9): Sensibilidad blanda, busca atención y ayuda, tiene la tendencia a ser muy tierno, imaginativo, artístico, soñador, dependiente, inmaduro, poco práctico, se angustia fácilmente.

FACTOR “L”

- **Confiable** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Respetuoso de los demás, muy bueno para trabajar en grupo, tolerante de los errores de las personas, está libre de dudas, celos, envidias, comprensivo y de fácil adaptación.

- **Suspicious** (Nivel Alto 7, 8, 9): Poco confiable, presumido, piensa demasiado en su vida interior, generalmente no le importa los demás y es inadecuado para trabajar en grupo.

FACTOR “M”

- **Practicidad** (Nivel Bajo 1, 2, 2): Ansioso de hacer las cosas como deben hacerse, se preocupa por todo y es capaz de mantener el control de sí mismo en momentos críticos. Es bastante correcto y cuidadoso.

- **Imaginatividad** (Nivel Alto 7, 8, 9): Es poco convencional y no le importa los demás. A veces hace escenas emocionales y llega a tener cierto grado de irresponsabilidad. Es bohemio, carente de sentido práctico con elucubraciones imaginativas.

FACTOR “N”

- **Sencillez** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Es demasiado sencillo, poco realizado, muy simple. Es ingenuo, no es brillante, se satisface fácilmente. A veces es rudo y vulgar.

- **Astucia** (Nivel Alto 7, 8, 9): Cuidadoso, experimentado, mundano, desafiante, terco, calculador y poco inclinado a encontrar soluciones a las situaciones difíciles.

FACTOR “O”

- **Seguridad** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Muy confiado en sí mismo y en sus habilidades para manejar situaciones y personas. Afronta con tranquilidad las situaciones y se siente seguro de sí mismo.

- **Inseguridad** (Nivel Alto 7, 8, 9): Está preocupado, evita a la gente, inclinado a tener sentimientos de ansiedad. No se siente aceptado por los grupos ni con espíritu para participar con ellos.

FACTOR “Q1”

- **Conservadurismo** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Es tradicional, conservador, no le gusta las situaciones nuevas y se opone a cualquier cambio. No es imaginativo y se encuentra siempre demasiado satisfecho de sí mismo y de las cosas y situaciones que le rodean.

- **Radicalismo** (Nivel Alto 7, 8, 9): Siempre está informado, le gusta experimentar ideas nuevas. No tiene tendencia a moralizar y es tolerante con las cosas que no están bien del todo.

FACTOR “Q2”

- **Adhesión al grupo** (Nivel Bajo 1, 2, 3): No le gusta tomar decisiones solo, sino junto con otras personas. Le agrada mucho la aprobación de los demás y de la sociedad, goza que lo admiren, no es un individuo muy resuelto y es indeciso.

- **Autosuficiencia** (Nivel Alto 7, 8, 9): Es independiente, toma decisiones personales y actúa por sí mismo. Sin embargo, no es necesariamente un individuo dominante en cuanto a sus relaciones con los demás.

FACTOR “Q3”

- **Baja integración** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Es poco controlado, de carácter disparejo, no es respetuoso con los demás, es explosivo y poco cuidadoso.

- **Mucho control** (Nivel Alto 7, 8, 9): Posee un gran control sobre sí mismo, domina sus emociones, es considerado con los demás, es obstinado y muy cuidadoso.

FACTOR “Q4”

- **Poca tensión** (Nivel Bajo 1, 2, 3): Posee una buena estabilidad emocional. Está por consiguiente libre de tensiones emocionales, de impaciencia nerviosa.

- **Mucha tensión** (Nivel Alto 7, 8, 9): Tiende a ser excitable, desasosegado, irritable, impaciente, con frecuencia se siente demasiado fatigado.

Teniendo en cuenta los conceptos planteados anteriormente sobre los rasgos de personalidad, éstos son de mucha importancia en el individuo, ya que va construyendo su identidad a lo largo de la vida, proyectando deseos personales, miedos, esperanza, etc. Estos rasgos los van adquiriendo en el transcurso de la vida a través de la educación, el afecto, el cuidado, que le proporcionan los padres de familia y su relación con el entorno (Cattell y Cattell 1992).

3.- INVENTARIO DE AUTOESTIMA DE COOPERSMITH

AUTOR: Stanley Coopersmith

OBJETIVO: Medir la autoestima en adultos.

TECNICA: Inventario

HISTORIA DE CREACIÓN Y BAREMACIÓN.

Uno de los estudios clásicos acerca de la autoestima fue realizado por Coopersmith en 1967, quien trabajó con una muestra de 1947 niños de diez años a los que se les administró el Coopersmith Self-Esteem Inventory (S.E.I) y un cuestionario de comportamiento social. En su trabajo aisló 4 factores altamente significativos para la autoestima; éstos son:

- ___ La aceptación, preocupación y respeto recibidos por las personas, y la significación que ellos tuvieron.
- ___ La historia de éxitos y la posición (status) que la persona tiene en la comunidad.
- ___ La interpretación que las personas hacen de sus experiencias; cómo estas experiencias son modificadas por las aspiraciones y valores que ellas tienen.
- ___ La manera que tienen las personas de responder a la evaluación.

El autor describe el instrumento “como consistente en 50 ítems referido a las percepciones del sujeto en cuatro áreas: sus pares, padres, colegio y sí mismo.

Posteriormente en el año 1972, se adaptó este instrumento para una población de 16 años en adelante (SEI). El Inventario de Autoestima de Coopersmith para Adultos, toma como referencia los primeros 25 ítems del primer inventario de niños. Está compuesto por 25 ítems, en los que no se encuentran incluidos ítems correspondientes a la escala de mentiras.

La prueba se encuentra diseñada para medir las actitudes valorativas de adolescentes y adultos a partir de los 16 años de edad en adelante. Los ítems se deben responder de acuerdo a si el sujeto se identifica o no con cada afirmación en términos de verdadero o falso. Los 25 ítems del inventario generan un puntaje total así como puntajes separados en Tres áreas:

I. **SÍ MISMO GENERAL:** El cual refiere a las actitudes que presenta el sujeto frente a su autopercepción y propia experiencia valorativa sobre sus características físicas y psicológicas.

II. **SOCIAL:** Se encuentra construido por ítems que implican las actitudes del sujeto en el medio social frente a sus compañeros o amigos, así como sus vivencias en el interior de instituciones educativas o formativas y las expectativas en relación a la satisfacción de su rendimiento académico o profesional.

III. **FAMILIAR:** Expone ítems en los que se hace referencia a las actitudes y/o experiencias en el medio familiar con relación a la convivencia.

El sujeto debe responder de acuerdo a la identificación que se tenga o no con la afirmación en términos de Verdadero (Tal como a mí) o Falso (No como a mí).

Validez y confiabilidad.

El SEI ha sido validado a través de varias investigaciones en los últimos 30 años, en diferentes países latinoamericanos. Por ejemplo, se hizo una adaptación del instrumento para Chile que fue luego probada en una muestra de más de 1300 estudiantes de Enseñanza Media (más de 16 años), representativa para la comuna de Concepción. Sobre la base de los resultados obtenidos, se elaboraron luego normas de puntaje T para cada una de las escalas del Inventario y se

realizaron los estudios de confiabilidad y validez. En éstos se obtuvieron coeficientes con valores entre los 0.81 y 0.93 para las diferentes escalas.

En un estudio llevado a cabo en Perú se trabajó con una muestra de 360 participantes de la Clínica Estomatológica de la UPAO de Lima Perú, mediante la cual se determinó la confiabilidad del instrumento utilizando el “Coeficiente Alfa de Crombach” donde el alfa obtenido fue de 0.865. Se concluyó que el test mide lo que pretende medir. El índice de fiabilidad y validez es de 0.817, evaluada con el coeficiente de Alfa de Crombach, con 25 ítems y no es necesario prescindir de ninguno.

Sobre la base de los resultados obtenidos, se elaboraron luego normas de puntaje T para cada una de las escalas del Inventario y se hicieron los estudios de confiabilidad y validez. En éstos se obtuvieron coeficientes con valores entre los 0.81 y 0.93 para las diferentes escalas. En relación al sexo, no se encontraron diferencias significativas.

Procedimiento de aplicación y calificación

Su administración es individual o colectiva y tiene un tiempo aproximado de 15 minutos; aunque no existe tiempo límite y está conformado por 25 proposiciones (ítems), en los cuales el sujeto debe responder de manera afirmativa o negativa; consta de tres sub escalas: sí mismo, social y familia. Las preguntas se deben contestar de conformidad a si el individuo se reconoce o no con cada asentimiento en términos de verdadero o falso. El material consiste en un cuadernillo de los 25 ítems y una hoja de respuestas.

La calificación se hace siguiendo cuatro plantillas perforadas que contienen la clave de respuestas, cada respuesta vale un punto; así mismo, un puntaje total de autoestima que resulta de la suma de los totales de las sub escalas multiplicadas por 4 (cuatro). La calificación es un procedimiento directo, el sujeto debe responder de acuerdo a la identificación que se tenga o no con la afirmación en términos de verdadero (tal como a mi) o falso (no como a mi), donde verdadero equivale a 1 y falso equivale a 0. Los puntajes se obtiene sumando el número de ítem respondido en forma correcta (de acuerdo a la clave) y multiplicando éste por dos (4), siendo al final el puntaje máximo 100.

Clave de respuestas:

Ítems verdaderos: 1, 4, 5, 8, 9, 14, 19, 20.

Ítems falsos: 2, 3, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 23, 24, 25.

Sub Escalas:

I. Sí mismo general: (13 ÍTEMS) 1,3,4,7,10,12,13,15,18,19,23,24,25.

II. Social: (6 ITEMS) 2, 5, 8, 14, 17,21.

III. Familiar: (6 ítems) 6, 9, 11, 16, 20,22.

Escala.

Categorías:

Los intervalos para cada categoría de autoestima son:

De 0 a 45 Nivel de autoestima bajo.

De 46 a 74 Nivel de autoestima promedio (moderado).

De 75 a 100 Nivel de autoestima alto.

(Coopersmith, 1990).

4- CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA FAMILIAR CESE. FACES III

Autor/es: David Olson

Objeto de test: Evaluar dos de las dimensiones del Modelo Circumplejo de Sistemas familiares y Maritales: la cohesión y la flexibilidad familiar.

Técnica: test psicométrico (escala)

Descripción de los materiales: Consta de dos partes con 20 ítems cada una, las cuales deberán ser puntuadas a través de una escala de Likert, con un rango de uno a cinco puntos desde una visión cuantitativa y de una forma cualitativa.

Codificación

Este cuestionario evalúa dos dimensiones: I. Vinculación emocional (ítems 1,3,5,7,9,11,13,15,17,19) y

II. Flexibilidad (ítems 2,4,6,8,10,12,14,16,18,20).

Para obtener la puntuación en cada dimensión se suman las puntuaciones en los ítems correspondientes a ambas dimensiones. La dimensión I evalúa a su vez las siguientes subdimensiones: Unidad (ítems 1, 11, 17, 19); Límites (ítems, 5 y 7); Amistades y Tiempo (ítems 3 y 9) y Ocio (ítems 13 y 15). La dimensión II evalúa: Liderazgo (ítems 2, 6, 12, 18); Disciplina (ítems 4 y 10) y Reglas y Roles (ítems 8, 14, 16 y 20).

Propiedades psicométricas

Fiabilidad: La fiabilidad de la escala global según el alpha de Cronbach es de .83. El alpha para la escala de vinculación es de .81; mientras que para la escala de flexibilidades de .65. **Validez:** Discrimina entre sexos en el sentido de que los chicos perciben niveles más bajos de funcionamiento familiar al tiempo que también desean para su familia niveles más bajos de funcionamiento que las chicas. También discrimina en función de la edad, en el sentido de que son los menores los que perciben y desean niveles más altos de funcionamiento familiar.

Administración: Individual o Colectiva.

Objetivo: Evaluar la percepción ideal que los miembros de la familia mantienen con respecto a los niveles de cohesión y adaptabilidad.

Tiempo aproximado de aplicación: Diez minutos

Población a la que va dirigida: Todas las edades a partir de los 12 años.

(Olson, Russell, & Sprenkle, 1989).

4.4. PROCEDIMIENTO

Las fases por las que atravesó la investigación son las siguientes:

Primera fase: revisión bibliográfica y contactos con las instituciones y personas vinculadas al estudio, corriente psicológica adoptada: Esta fase consistió en la exploración bibliográfica relacionada con la búsqueda y obtención información acerca de la investigación que ayudará a fundamentar el trabajo en cuestión.

No se adoptó una corriente psicológica determinada, sino que el estudio asume una posición ecléctica por el uso de diferentes instrumentos que se complementan entre sí.

Segunda fase: prueba piloto: En esta fase se realizó la aplicación de los instrumentos a una muestra reducida, los test fueron los siguientes.

- a) Escala de introversión-Extroversión de Miranda Cervera
- b) Personalidad 16PF de Cattell.
- b) Autoestima de Coopersmith.
- c) FACES III de Olson.

Tercera fase: selección de los instrumentos. En esta etapa, tomando en cuenta la información proporcionada por la prueba piloto, se seleccionó de manera definitiva los instrumentos adecuados para el recojo de los datos que permitieron el cumplimiento de los objetivos trazados. La batería de test seleccionada fue la misma que se cita en la segunda fase.

Cuarta fase: selección de la muestra. En este punto se procedió a la selección de cada una de las unidades de estudio mediante un procedimiento de muestreo aleatorio, ya que se realizó un contacto directo con los universitarios de las Facultades de Humanidades y de Ciencias y Tecnología, matriculados en la UAJMS, y que estuvieron de acuerdo en colaborar con la investigación. La conformación de la muestra fue al azar ya que no se selecciona de manera arbitraria a ciertos estudiantes y se dejó de lado otros, sino que se tomó a todos aquellos universitarios que el día señalado para la prueba estuvieron disponibles a través del internet y quisieron participar en la investigación.

Quinta fase: Recojo de la información. En esta etapa se aplicó los instrumentos de manera virtual enviando a todos los miembros de la muestra los tests en formato digitalizado y se recibieron las respuestas de la misma manera. Dichos datos se los almacenó en una matriz electrónica, la misma que luego se empleó para su posterior tabulación y cálculo estadístico.

Sexta fase: Procesamiento de la información. Una vez obtenidos los resultados se llevó a cabo a la sistematización de la información a través de la tabulación en el programa SPSS para

Windows, debido a que todos los instrumentos previstos eran de naturaleza numérica. Se realizó los cálculos estadísticos básicos, como ser: frecuencias, porcentajes, medias aritméticas, cruzados de variables, comparación de medias aritméticas y correlación.

Séptima fase: Redacción del informe final. Al momento de concluir la investigación se procedió a la redacción del informe final donde se expone, en primera instancia, todos los datos obtenidos, ordenados de acuerdo a tablas y gráficas. Asimismo, se hace un análisis tanto cuantitativo como cualitativo, interpretándolos desde el punto de vista de las corrientes psicológicas adoptadas y que tienen estrecha relación con cada uno de los instrumentos empleados. Dicho análisis culmina con el análisis de las hipótesis (aceptación o rechazo), las conclusiones y las recomendaciones.

CAPÍTULO V
PRESENTACIÓN Y
ANÁLISIS DE LOS
RESULTADOS

CAPÍTULO V

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se exponen todos los datos recabados tras la aplicación de la batería de tests. El orden de presentación de los resultados sigue la estructura de los objetivos específicos.

5.1. DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS DE LA MUESTRA

CUADRO 5.1: CARRERA

Carrera	Frecuencia	Porcentaje
Ing. civil	81	75,7
Psicología	26	24,3
Total	107	100,0

CUADRO 5.2: SEXO

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	70	65,4
Femenino	37	34,6
Total	107	100,0

CUADRO 5.3: EDAD POR RANGOS

Rangos	Frecuencia	Porcentaje
Entre 17 y 18 años	26	24,3
Entre 19 y 20 años	22	20,6
Entre 21 y 22 años	33	30,8
Entre 23 y 25 años	26	24,3
Total	107	100,0

Cuadro 5.4: Origen

Lugar	Frecuencia	Porcentaje
Capital Dpto.	57	53,3
Capital Provincia	28	26,2
Cantón	22	20,6
Total	107	100,0

5.2. OBJETIVO ESPECÍFICO 1: EVALUAR EL GRADO DE INTROVERSIÓN DE LOS UNIVERSITARIOS DE LA UAJMS.

Para cumplir con el objetivo uno se empleó la escala de introversión – extroversión de Miranda Cervera, la cual mide esta variable en dos dimensiones (introversión – extroversión) y en 4 niveles (introversión, introversión normal, extroversión normal y extroversión).

**Cuadro 5.5: Introversión general de toda la muestra
(datos agrupados)**

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Introvertidos	54	50,5
Extrovertidos	53	49,5
Total	107	100,0

Los datos del cuadro anterior indican que los universitarios evaluados presentan, en términos generales, un equilibrio entre las dimensiones introversión – extroversión, pues los porcentajes entre ambas categorías difieren apenas por una centésima, en favor de la introversión.

Este equilibrio entre ambas dimensiones significa que los universitarios son personas cuyo comportamiento expresa de manera balanceada la sociabilidad y la reflexión, el análisis como la expresión, la autovaloración como la crítica, la contemplación de la vida interior como la interacción verbal. (Bakan, 2008). El ligero predominio del porcentaje relacionado con la introversión, significa que los universitarios en ciertas circunstancias se comportan reservados,

con tendencia vacilante, dubitativa en el trato social, prefieren guardar su punto de vista y vacilan ante las situaciones nuevas. (Bakan, 2008).

**Cuadro 5.6: Introversión general de toda la muestra
(datos desglosados)**

Introversión	Frecuencia	Porcentaje
Introversión	9	8,4
Introversión - normal	45	42,1
Extroversión - normal	46	43,0
Extroversión	7	6,5
Total	107	100,0

Mediante la información presentada en el cuadro seis se puede analizar de manera detallada los niveles dentro de las dimensiones introversión – extroversión. En dicho cuadro se puede observar que el nivel predominante es el de “Extroversión – normal”, con un porcentaje de 43%. A simple vista podría parecer contradictorio el hecho que en el cuadro cinco predomina la dimensión introversión con un punto porcentual sobre la extroversión, y en el cuadro seis la categoría extroversión – normal es la más representativa, aunque con una ligera ventaja sobre la categoría de introversión – normal.

Esta aparente contradicción se explica por el hecho de que en términos globales la dimensión de introversión tiene mayor porcentaje (42.1 + 8.4) que la dimensión extroversión (43 + 6.5). Sin embargo, desglosando los niveles de estas dos dimensiones, predomina la categoría “extroversión – normal”.

Habiéndose aclarado estos detalles numéricos, es preciso indicar que los universitarios de la UAJMS se encuentran en su gran mayoría en la franja de la normalidad en la variable introversión – extroversión, pues la sumatoria de las dos categorías centrales hace el 85.1% de toda la muestra. Esto significa que solo 9 personas de las 107 evaluadas se ubican en la categoría de introvertidos y solo 7 estudiantes son diagnosticados como extrovertidos. Los restantes jóvenes evaluados están en las categorías intermedias que, como se verá a continuación, según el autor del test, es lo esperable para personas de una población promedio.

El hecho que la mayor parte de los universitarios de la UAJMS se hayan ubicado en las dos categorías denominadas “normales” significa que son personas equilibradas en lo relativo a la capacidad de análisis y reflexión interior, con la capacidad de discusión e interacción con sus semejantes. Pueden, de manera armónica, compatibilizar en sus acciones, el punto de vista particular y subjetivo, con las apreciaciones públicas y colectivas. (Miranda Cervera, 2013). Sin embargo, si se toma en cuenta el ligero predominio del porcentaje de la categoría “extroversión – normal”, hay que indicar que el 43% de los universitarios evaluados son personas sociables, que les gustan **las reuniones, tienen muchos amigos, necesitan de personas con quien hablar, se conducen por impulsos del momento, son despreocupados, poco exigentes, optimistas, se ríen con facilidad, viven contentos, son agresivos y son personas con las que se puede contar en situaciones difíciles.** (Miranda Cervera, 2013).

Los datos encontrados a través del instrumento aplicado son coincidentes con la información recabada por otros autores sobre el mismo tema. Benítez (2013), que colaboró en el proceso de validación del test elaborado por Miranda Cervera, informa que de una muestra de 715 jóvenes evaluados, el 76% se ubicaron en las dos categorías centrales y, en el caso de las mujeres, predominó la categoría “extroversión – normal”, mientras que en los varones predominó la categoría “introversión – normal”; aunque con una mínima diferencia. En otro estudio realizado, varios años antes y con otro instrumento, (Bush, 1981) se encontró resultados muy parecidos, pues en el mismo se informa que en la juventud se da un equilibrio entre las dimensiones extroversión - introversión; aunque este autor especifica que estos porcentajes varían con la edad, pues a medida que pasan los años, las personas se van inclinando paulatinamente hacia el polo de la introversión, como un rasgo asociado a la prudencia y mesura.

Cuadro 5.7: Introversión por carrera

Introversión	CARRERA		Total
	Ing. civil	Psicología	
Introvertidos	43	11	54
	53,1%	42,3%	50,5%
Extrovertidos	38	15	53
	46,9%	57,7%	49,5%
Total	81	26	107
	100,0%	100,0%	100,0%

Según la información presentada en el cuadro siete se puede decir que los estudiantes de la carrera de Psicología son más extrovertidos que los estudiantes de la carrera de Civil. El 57% de los estudiantes de psicología se ubicaron en la categoría de extrovertidos, mientras que de la carrera de Civil solo lo hicieron el 53.1%. Entre ambos grupos existe una diferencia de 4.6%.

Si bien no es una diferencia extrema, pero resulta consistente si se toma en cuenta el perfil profesional de ambas carreras. Los estudiantes de psicología, posiblemente por el objetivo y contenido de su profesión, tienen mayores recursos verbales que los estudiantes de civil, ya que estos últimos al pertenecer a una carrera tecnológica, generalmente tienen un pensamiento más lógico – analítico y menos verbal.

Además, que estos resultados coinciden con datos publicados por otros investigadores en diferentes países. Por ejemplo, Álvarez-Lires (2011), en Argentina, encontró que los estudiantes de tecnología, son más introvertidos, analíticos y reflexivos que los estudiantes de ciencias sociales. En otro estudio realizado en Bolivia, Carreño Palacios (2015), de la Universidad de San Simón, encontró que los estudiantes de ciencia y tecnología tienen mayores tendencias introvertidas y depresivas, que los estudiantes de medicina, abogacía y periodismo. En la UAJMS de Tarija, la estudiante Laura Cardozo, en su tesis de licenciatura de Psicología, al comparar universitarias de diferentes carreras, caracteriza a las estudiantes de ciencia y tecnología de la siguiente manera: *“Las mujeres de esta facultad tienden a ser más reservadas, formales, frías y distantes. Prefieren trabajar solas, poco afectivas, con pobre expresividad y un nivel elevado de rigidez y tendencia al aislamiento. No les resulta placentero vincularse*

afectivamente con otros y, en gran medida, carecen de las aptitudes para hacerlo”. (Cardozo, 2019: 87).

Cuadro 5.8: Introversión por sexo

Introversión	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Introvertidos	33	21	54
	47,1%	56,8%	50,5%
Extrovertidos	37	16	53
	52,9%	43,2%	49,5%
Total	70	37	107
	100,0%	100,0%	100,0%

Al observar los resultados del cuadro 8 se puede concluir que las mujeres son más introvertidas que los varones. De todas las mujeres evaluadas de la muestra, el 56.8% se ubicaron en la categoría de introvertidas y solo el 43.2% de las mismas pertenece al rango de extrovertidas. La situación inversa se observa en los universitarios varones, pues el 52.9% se ubica en la categoría de extrovertidos y solo el 47.1% está en el rango de introvertidos.

Haciendo un análisis pormenorizado de los ítems que componen el test empleado para medir esta variable, se pudo observar que los ítems donde los varones presentan mayor diferencia que las mujeres, en la dimensión de extroversión, son dos, que a la letra dicen: “Me reúno y convivo con personas del otro sexo” y “El cambio constante, el desafío y la aventura me mantienen vivo”. Posiblemente por el hecho que el contenido de estos ítems implica cierto acercamiento al otro sexo (convivir con otras personas), y en el caso del segundo ítem por tener relación con un espíritu aventurero, asociado generalmente al sexo masculino, es que los varones puntuaron de manera masiva en estos ítems, los cuales, sumados a otros, hicieron la diferencia con el caso de las mujeres.

Por su parte las estudiantes mujeres dieron mayores porcentajes en los ítems relacionados con la interacción personal, como ser “Me encanta ir a fiestas y conocer gente nueva” y “es muy fácil conocerme”.

Revisando las investigaciones que hacen referencia a comparaciones entre ambos sexos en lo relativo a la variable introversión – extroversión, no existe consenso, pues empezando de la propia autora del test empleado, indica “no se ha encontrado una diferencia significativa al comparar los niveles de introversión – extroversión en una muestra de estudiantes de secundaria”. (Miranda Cervera, 2013: 79).

Otro autor consultado indica que las mujeres presentan mayores niveles de extroversión, por la mayor presencia de verbalizaciones en sus estados de ánimo, conductas cotidianas y, sobre todo, lo referido a las interacciones sociales. (Kagan, 2007). Aunque es preciso indicar que este autor aplicó una escala para medir la introversión – extroversión, que el mismo aclara, presenta marcada presencia de “situaciones interactivas de tipo verbal”. (pág. 90). Se puede indicar que el predominio de la extroversión entre hombres y mujeres está muy determinado por el tipo de instrumento aplicado. Al parecer aquellos tests que en sus ítems enfatizan situaciones de tipo interactivo verbal, las mujeres presentan mayores niveles de extroversión. Por su parte, en aquellos instrumentos que sobre todo enfatizan en relaciones sociales de tipo afectivo – sexual, los varones puntúan en mayor grado, acercándose al polo de la extroversión.

Cuadro 5.9: Introversión por origen

Introversión	ORIGEN			Total
	Capital Dpto.	Capital Provincia	Cantón	
Introvertidos	26	15	13	54
	45,6%	53,6%	59,1%	50,5%
Extrovertidos	31	13	9	53
	54,4%	46,4%	40,9%	49,5%
Total	57	28	22	107
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tomando en cuenta la información presentada en el cuadro nueve, se puede indicar que los universitarios que provienen de la capital del Departamento son más extrovertidos que los universitarios que vienen de las provincias y cantones. El 54.4% de los estudiantes que viven en la ciudad capital, vale decir más de la mitad, son extrovertidos, según el test de Miranda Cervera.

En cambio, el 46.4% y el 40.9%, respectivamente, de los universitarios de las provincias y cantones presentan el rasgo de extroversión, es decir, menos de la mitad.

Este dato también es previsible, pues cabe suponer que los universitarios que son de la ciudad capital de Departamento, se sientan más seguros y confiados en su propia ciudad que los universitarios que provienen de una provincia o un cantón, los cuales se sienten quizás en desventaja por no ser de esta ciudad y por venir de un lugar más pequeño y del área rural.

El ítem en el que puntuaron más alto los universitarios de la ciudad capital, en relación a los universitarios que provienen de las provincias, fue el que dice *“cuando llego a un lugar me gusta hacer una gran entrada, que todos se enteren de mi presencia”*. A su vez, el ítem en el que puntuaron en menor porcentaje los universitarios de las provincias, a diferencia de los de la ciudad, fue el que dice *“no tengo miedo de ir a un lugar donde no conozco gente, me siento cómodo haciendo nuevos amigos”*. Esto quiere decir que los jóvenes de la ciudad capital, al entrar al aula o a cualquier lugar público, prefieren llamar la atención y no pasar desapercibidos. Por su parte los universitarios de las provincias, no se sienten seguros en ambientes desconocidos y tiene más dificultad para hacer nuevos amigos.

Estos resultados son corroborados por diversas investigaciones, en las que se resalta que los jóvenes de las ciudades son más extrovertidos, de mayor autoestima y con mayores capacidades verbales que los jóvenes que provienen del área rural. (Rondón, 2017). En una investigación realizada en España, donde se compara el nivel de introversión –extroversión de los jóvenes originarios de Cataluña, con los migrantes rurales de Sierra Leona y Senegal, se concluye, en relación a los jóvenes migrantes, que: *“Disfrutan compartiendo información de sí mismas, pero prefieren la intimidad de los grupos pequeños y los espacios de confianza. No se sienten cómodas siendo el centro de atención en un nuevo lugar. Requieren de mayores tiempos de soledad, necesitan en mayor grado el contacto consigo mismas y la soledad se convierte en un refugio de tranquilidad”*. (Benítez, 2013: 84).

En Tarija, Sergio Lea Plaza, el año 2003 realizó una investigación denominada *“Tarija en los imaginarios urbanos”*, en la cual, al referirse a los migrantes del área rural hacia la ciudad,

destaca que éstos ven a los moradores urbanos como más extrovertidos, más habladores, más seguros y mejor adaptados a este contexto, sintiéndose en desventaja.

5.3. OBJETIVO ESPECÍFICO 2: IDENTIFICAR LOS PRINCIPALES RASGOS DE PERSONALIDAD DE LOS UNIVERSITARIOS DE LA UAJMS.

Los datos necesarios para el cumplimiento del objetivo dos fueron recolectados a través del test 16 PF de Cattell.

Cuadro 5.10: Perfil de personalidad de toda la muestra

RASGO	Niveles					
	Bajo		Medio		Alto	
	F	%	F	%	F	%
A. Sizotimia - Afectividad	50	46.7	23	21.5	34	31.8
B. Inteligencia Baja - Inteligencia Alta	13	12.1	26	24.3	68	63.6
C. Poca Fuerza Del Yo- Mucha Fuerza Del Yo	37	34.6	35	32.7	35	32.7
E. Sumisión – Dominancia	22	20.6	35	32.7	50	46.7
F. Desurgencia -Surgencia	10	9.3	35	32.7	62	57.9
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	36	33.6	18	16.8	53	49.5
H. Timidez – Audacia	40	37.4	16	15	51	47.7
I. Dureza – Ternura	45	42.1	28	26.2	34	31.8
L. Confiable - Suspica	22	20.6	38	35.5	47	43.9
M. Practicidad –Imaginatividad	39	36.4	30	28	38	35.5
N. Sencillez – Astucia	35	32.7	35	32.7	37	34.6
O. Seguridad - Inseguridad	37	34.6	22	20.6	48	44.9
Q1. Conservadurismo - Radicalismo	23	21.5	31	29	53	49.5
Q2. Adhesión Al Grupo – Autosuficiencia	41	38.3	31	29	35	32.7
Q3. Baja Integración - Mucho Control	26	24.3	35	32.7	46	43
Q4. Poca Tensión - Mucha Tensión	16	15	18	16.8	73	68.2

En el cuadro 10 se puede observar que el perfil de personalidad de la muestra de universitarios de la UAJMS es de tipo normal medio, vale decir que existen muy pocos valores extremos, superiores o inferiores, sino que la mayor parte de los porcentajes se distribuyen de manera homogénea en los tres niveles (alto, medio y bajo) de modo que solo hay 3 rasgos de personalidad que superan el 50% en el extremo superior y ninguno en el extremo inferior.

Según el autor del test empleado, este fenómeno sucede cuando la población evaluada es típica o normal. Si existe una muestra heterogénea, en la cual no predominan comportamientos ni actitudes extremas, los puntajes se distribuyen de manera proporcionada en los tres niveles: alto, medio y bajo. (Cattell, 1992).

Por tanto, la primera apreciación que se puede hacer sobre el grupo de universitarios evaluados es que su personalidad es de tipo promedio, sin que existan extremos relevantes en los diferentes rasgos medidos por el test empleado.

Entrando a interpretar los tres rasgos de personalidad que superan el 50% y que todos ellos se encuentran en la polaridad superior, hay que indicar lo siguiente:

Los universitarios evaluados presentan el puntaje más elevado en el factor Q4. Poca Tensión - **Mucha Tensión** (68.2%). Esto significa que dichos universitarios experimentan ansiedad elevada, nerviosismo, estrés, comportamientos desordenados y erráticos. Rememoran hechos doloroso, fijan ideas mortificantes y ante un problema prevalece la preocupación ante la acción. (Cattell, 1992). Posiblemente, producto del estudio y demás obligaciones académicas, los universitarios de la UAJMS presentan como rasgo principal tensión elevada

En segundo lugar, aparece con un puntaje representativo el factor B. Inteligencia Baja - **Inteligencia Alta** (63.6%). Esto significa que los universitarios evaluados tienen facilidad para captar información, pueden interrelacionar datos a velocidad, poseen agudo sentido analítico, perspicacia y manejo de la deducción, comparando hechos pasados con las circunstancias presentes. (Cattell, 1992).

En tercer lugar, aparece el factor F. Desurgencia- **Surgencia** (57.9%). Esto debe interpretarse indicando que los universitarios evaluados tienen muy desarrollado el sentido del triunfo y ansían destacarse por entre los demás; están imbuidos de un espíritu de grandeza y quieren alcanzar sus metas, movilizandolos todos sus recursos intelectuales y emocionales. Los fracasos los viven con estricta ansiedad pues los consideran como incumplimiento de las reglas, normas,

leyes y valores interiorizados, como producto de la educación y el efecto disciplinario de los padres. (Cattell, 1992).

Analizando los datos del cuadro 10 se puede observar que no existe ningún valor bajo que supere el 50%. El porcentaje más elevado en la polaridad inferior es el referido A.**Sizotimia** - Afectividad (46.7%). Lo cual quiere decir que los universitarios evaluados son un tanto parcos en la expresión de sus emociones, les cuesta interpretar lo que sienten, tienen poco desarrollada la sensibilidad afectiva y muestran cierta frialdad en situaciones que ameritan una respuesta emocional. (Cattell, 1992).

En las investigaciones revisadas sobre la personalidad de adolescentes y jóvenes, particularmente en edad universitaria, se puede ver que los tres más destacados del nivel alto (tensión, inteligencia elevada y surgencia), son corroborados por diferentes estudios. Por ejemplo, en Ecuador (Benítez, 2004) encontró que entre los rasgos más sobresalientes de los universitarios están: elevada tensión, súper y fuerte, deseos de surgencia e imaginatividad.

Caballo (2004), en un estudio realizado en España reporta, entre otros rasgos, elevados niveles de inteligencia, súper y fuerte y tensión. Por su parte, Cloninger (2003) informa de súper y fuerte, radicalismo y audacia.

Llama la atención que en todos los estudios mencionados y en otros más (Kagan, 2007; Jung, 1965), que emplearon el 16 PF, o equivalentes, los universitarios aparecen particularmente con un súper y fuerte. Sin embargo, en los resultados de esta tesis, el súper y fuerte solo llega al 49.5%. Posiblemente en las investigaciones mencionadas, el nivel de estudios y la exigencia son mucho mayores, por lo cual el universitario promedio, para poder tener éxito en ese ambiente académico, necesita de una mayor dosis de disciplina, apego a las normas y mayor presencia imaginaria de la figura del padre.

Cuadro 5.11: Perfil de personalidad según la variable sexo

RASGO	HOMBRES			MUJERES		
	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto

	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
B. Inteligencia Baja - Inteligencia Alta	8	11.4	15	21.4	47	67.1	5	13.5	11	29.7	21	56.8
F. Desurgencia –Surgencia	7	10	23	32.9	40	57.1	3	8.1	12	32.4	22	59.5
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	27	38.6	12	17.1	31	44.3	9	24.3	6	16.2	22	59.5
Q4. Poca Tensión - Mucha Tensión	7	10	10	14.3	53	75.7	9	24.3	8	21.6	20	54.1

En el cuadro 11, en el que se realiza el cruzado de variables de la personalidad con el sexo, se puede apreciar que en el factor B (inteligencia alta), los hombres aventajan a las mujeres, pues tienen un porcentaje de 67.1%, mientras que las mujeres tienen 56.8%. Esto significa que en este test y en las circunstancias aplicadas, los hombres tienen mayor rapidez de resolución de problemas, agilidad intelectual y perspicacia en el manejo de relaciones. (Cattell, 1992).

Hay tantos estudios que indican que los hombres tienen un CI más elevado que las mujeres que los que indican que las mujeres dan respuestas superiores. El hecho es que ningún estudio científico riguroso ha podido demostrar que los hombres sean más inteligentes que las mujeres o que éstas sean más inteligentes que los hombres. Por supuesto, hay mujeres más inteligentes que hombres y hombres más inteligentes que mujeres, pero, considerados globalmente, no podemos constatar la superioridad intelectual de ninguno de ellos sobre el otro. Otra cosa son las capacidades específicas de cada sexo. Por término medio, los hombres superan a las mujeres en razonamiento lógico-matemático, en resolución de problemas, en destrezas motoras como interceptar una pelota en el aire, y en tareas espaciales, particularmente las que requieren orientación o percepción mental de figuras espacialmente rotadas. Las mujeres, por su parte, superan a los hombres en fluidez y memoria verbal, en comunicación emocional, en movimientos finos y precisos de manos y dedos y en velocidad y precisión perceptiva, como la que consiste en localizar un objeto o persona en un conjunto, entre otras habilidades menos estudiadas. (Kagan, 2007).

Por su parte las mujeres tienen mayor deseo de surgencia, pues dieron un porcentaje más elevado (59.5%) que los hombres (57.1%). Esto significa que las mujeres de la muestra tienen mayores deseos de superación, mayor voluntad para alcanzar las metas y mayor reacción emocional negativa frente al fracaso. (Cattell, 1992). En las investigaciones consultadas se pudo advertir que las mujeres manifiestan mayores deseos de surgencia en las edades anteriores a los 20 años,

pero después esta tendencia va descendiendo paulatinamente. Por su parte los hombres, en las etapas inferiores a los 20 años, particularmente en los años colegiales, tienen bajo nivel de surgencia, pero éste va ascendiendo junto con los años, especialmente al acercarse alrededor de los 25 y en los primeros años de la adultez (25 a 30 años). (Benítez, 2013; Caballo, 2004).

En la investigación realizada en esta tesis, las mujeres dieron mayores niveles de surgencia particularmente en todos aquellos ítems referidos al área académica, en cambio los varones destacar más en los ítems referidos a aspiraciones de la vida de manera general, especialmente referidas al trabajo y al prestigio social.

En el cuadro 10 se ha incluido los valores del rasgo G, relacionado con el súper yo, debido a la especial importancia que le dieron algunas investigaciones citadas en el análisis del cuadro 9. En el cuadro 10 se puede ver que, particularmente en el caso de las mujeres, este rasgo (mucho fuerza del súper yo) se presenta con un porcentaje elevado (59.5%). Esto significa que al separarse la muestra por sexo, sí resalta este factor, pero al sacar el promedio, es decir juntar los valores de hombres y mujeres y sacar la media, desciende el porcentaje y es poco representativo, pues no supera el 50%. Este porcentaje (59.5%) significa que las mujeres tienen incorporado el sentido del deber, temor a la autoridad, conciencia exigente y mortificante en caso de presentarse errores. (Cattell, 1992). Este dato coincide con el hecho que las mujeres presentan mayor grado de surgencia, pues es la fuerza del súper yo, la que anima y motiva al estudio y al cumplimiento de las normas y el deber. Además que estos porcentajes son coincidentes con la apreciación que tiene la gente común y corriente sobre los hombres y las mujeres en el tema de responsabilidad y apego a las normas. Es un hecho de conocimiento general que las mujeres son más moralistas, más respetuosas del orden, del deber, de las normas y las tradiciones.

Cuadro 5.12: Perfil de personalidad según la variable carrera

RASGO	ING. CIVIL						PSICOLOGÍA					
	Bajo		Medio		Alto		Bajo		Medio		Alto	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
B. Inteligencia Baja - Inteligencia Alta	6	7.4	17	21	58	71.6	7	26.9	9	34.6	10	38.5

F. Desurgencia –Surgencia	7	8.6	24	29.6	50	61.7	3	11.5	11	42.3	12	46.2
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	23	28.4	12	14.8	46	56.8	13	50	6	23.1	7	26.9
M. Practicidad –Imaginatividad	37	45.7	27	33.3	17	21	2	7.7	3	11.5	21	80.8
Q4. Poca Tensión - Mucha Tensión	6	6.2	9	11.1	67	82.7	11	42.3	9	34.6	6	23.1

La información del cuadro 12, en el cual se compara los perfiles de personalidad de los jóvenes universitarios divididos por carreras, permite concluir que existen diferencias cualitativas entre los que optaron por una profesión y por otra.

En primera instancia se puede advertir que los estudiantes de la carrera de Civil, según el test aplicado, tienen mayor inteligencia (71.6%) que los estudiantes de Psicología (38.5%). Tal es la diferencia entre ambos grupos, que si en el cuadro 9, en el cual se presenta el perfil de personalidad de la muestra en general, aparece como destacado el factor B (63.6%), referido a la inteligencia, se debe a los promedios que aportaron los estudiantes de Civil, pues los estudiantes de Psicología más bien *jalaron* el promedio hacia la parte inferior.

Estos resultados coinciden con las apreciaciones y comentarios informales que hace el común de la población, referidos a la diferencia intelectual de estas carreras, pues se suele asociar un mayor CI a los estudiantes de las carreras de tecnología y en menor grado a los estudiantes de las carreras de ciencias sociales. Dichos comentarios no son rumores infundados pues existen numerosas investigaciones que destacan esta diferencia. Por ejemplo, la investigación ya citada de Álvarez-Lires (2011), en Argentina, destaca que los estudiantes de tecnología, son más metódicos, estudiosos, analíticos, reflexivos y que dan resultados más elevados en los tests de inteligencia, que los estudiantes de ciencias sociales. Esta misma diferencia la encontró el tesista boliviano, Carreño Palacios (2015), de la Universidad de San Simón, así como la tesista de la UAJMS de Tarija (Cardozo, 2019) en su tesis de grado, en la cual destaca el elevado nivel intelectual de las estudiantes de ciencia y tecnología.

Asimismo, en el cuadro 12 se destaca que los estudiantes de Civil tienen mayor grado de surgencia (61.7%) que los estudiantes de Psicología (46.2%). Posiblemente, el mismo hecho de aspirar a una profesión de ciencias y tecnología, que se suele asociar como más difícil, implique en los estudiantes de dicha carrera, mayores deseos de surgencia y de destacarse en la vida. Los

estudiantes de Psicología, según las respuestas dadas al test, tienen menores aspiraciones generales en la vida y un espíritu más conformista. (Cattell, 1992).

Como ya se pudo advertir en un cuadro anterior, los estudiantes de Civil son mucho más disciplinados, amantes del orden, metódicos y con deseos de superación. Este rasgo se ve confirmado con los datos del cuadro 11, pues se puede apreciar que los estudiantes de Civil tienen mayor fuerza del súper yo (56.8%) que los estudiantes de Psicología (26.9%). Esta extrema diferencia, de 29.9 puntos porcentuales, significa que los estudiantes de civil son más disciplinados, tienen apego a las normas, han incorporado el sentido del deber y de la responsabilidad, en mayor grado que los estudiantes de Psicología. Estos últimos tienen una conciencia más relajada, les angustia menos el cumplir con sus metas y tienen mayor tolerancia al fracaso. (Cattell, 1992). Este dato es coincidente con los rasgos anteriores, pues un súper yo fuerte se correlaciona con elevados deseos de surgencia y esto es posible con un CI alto.

Por su parte, los estudiantes de Psicología dieron un puntaje muy elevado (80.8%) en el factor imaginatividad, en relación a los estudiantes de Civil (21%). Esta gran diferencia entre ambos grupos (59.8%), significa que los estudiantes de psicología tienen mayor creatividad, capacidad de desprenderse de la realidad y dejar volar la fantasía, visualizar situaciones y hechos inexistentes, imaginar cuestiones futuras y generar vinculaciones hipotéticas entre los fenómenos. (Cattell, 1992).

Los estudiantes de Civil tienen más acentuado el polo opuesto: practicidad (45.7%). Mientras que los estudiantes de Psicología dieron en ese polo un porcentaje muy bajo: 7.7%. Estos datos demuestran la diferencia cualitativa entre los estudiantes de ambas carreras, hecho que ha sido confirmado por otros estudios (Cloninger, 2003; Kagan, 2007), pues mientras los estudiantes de Psicología tienen una gran capacidad de fantasía y de imaginación, los estudiantes de Civil viven con los *pies sobre la tierra* y tienen un sentido pragmático y empírico de la vida.

Finalmente, en el cuadro 11, también se puede advertir, que, si bien los estudiantes de Civil dan respuestas más inteligentes, son más estudiosos, tienen deseos de surgencia, etc., también tienen mucha mayor tensión y ansiedad (82.7%) que los estudiantes de Psicología (23.1%). Como dice

un autor consultado, “*el buen alumno paga sus méritos con la ansiedad y el neuroticismo*”. (Deng et al, 2013: 56). Mientras los estudiantes de Psicología tienen una existencia relajada, tranquila y desinhibida, los estudiantes de Civil experimentan tensión, ansiedad, temor a la vida y rememoración frecuente de hechos dolorosos y traumáticos. (Cattell, 1992).

Cuadro 5.13: Perfil de personalidad según la variable origen

RASGO	CAPITAL DE DEPARTAMENTO						PROVINCIA O CANTÓN					
	Bajo		Medio		Alto		Bajo		Medio		Alto	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
B. Inteligencia Baja - Inteligencia Alta	4	7	18	31.6	35	61.4	9	18	8	16	33	66
F. Desurgencia -Surgencia	6	10.5	18	31.6	33	57.9	4	8	17	34	29	58
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	19	33.3	8	14	30	52.6	17	34	10	20	23	46
Q4. Poca Tensión - Mucha Tensión	9	15.8	13	22.8	35	61.4	7	14	5	10	38	76

La información proporcionada por el cuadro 13 indica que los universitarios que provienen de las provincias y cantones, en promedio, dan un CI más elevado (66%) que los universitarios de la ciudad capital (61.4%). Este dato contradice la información que habitualmente se presenta en los diferentes libros y artículos de psicología (Morris, 1992; Pereda, 2012; Rondón, 2018), en el cual se destaca que los individuos promedio de las grandes ciudades tienen mayor CI que las personas de las pequeñas ciudades y, sobre todo, del área rural. No tenemos información que explique porque salen los datos de esa manera.

Quizás la explicación más racional es que el origen de los universitarios no es una variable tan relevante (en el tema del CI), al lado de otras de mucha mayor influencia, como ser la elección de la carrera. Posiblemente el hecho de ser más inteligente trasciende el origen de la persona (campo - ciudad). Si en el cuadro anterior se ha argumentado que los estudiantes de Civil dan puntajes más elevados en el CI, que los estudiantes de Psicología, posiblemente los universitarios de Civil que provienen de las provincias y tienen un CI más elevado, sean los que marcan la diferencia en el cuadro 12, pues el número de estudiantes de Civil que provienen de las provincias y cantones son en número de 37, más que todos los estudiantes de Psicología juntos, que son en número de 26. Posiblemente ese elevado número de estudiantes de Civil de las provincias hace que el CI de la muestra se incline a favor de ese sector.

5.4. OBJETIVO ESPECÍFICO 3: ANALIZAR EL NIVEL DE AUTOESTIMA DE LOS UNIVERSITARIOS DE LA UAJMS.

Con el propósito de cumplir con el objetivo tres, se ha empleado el test de Autoestima de Coopersmith, versión adultos.

Cuadro 5.14: Autoestima general de toda la muestra

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Autoestima baja	13	12,1
Autoestima medio baja	44	41,1
Autoestima medio alta	42	39,3
Autoestima alta	8	7,5
Total	107	100,0

En el cuadro 14 se puede apreciar que en promedio los estudiantes universitarios se inclinan hacia el polo de la autoestima baja, pues hay que destacar en primer lugar, que el rango con mayor carga porcentual (41.1%) es el denominado “autoestima media baja”. Los dos rangos referidos a la autoestima baja (12.1 + 41.1) dan como resultado el 53.2% de toda la muestra, es decir, más de la mitad de todos los estudiantes evaluados se acercan al polo de la autoestima baja, en relación a la otra mitad que se acerca al polo de autoestima alta (46.8%).

Esto quiere decir que los estudiantes de la muestra estudiada, en general, son indecisos, tienen dificultades para tomar decisiones, tienen miedo exagerado a equivocarse, piensan que no pueden, que no saben nada, que no lo van a conseguir, no se valoran, ni aprecian sus talentos ni sus posibilidades, ven sus talentos pequeños, en cambio los de los otros los ven grandes e incluso exagerados. (Coopersmith, 1990).

Si bien la diferencia entre la autoestima baja y la autoestima alta de los universitarios evaluados no es tan extremada (3.2%), pero sí existen numerosos estudios que respaldan este hallazgo. Al referirse a los jóvenes, Alcántara (1999), particularmente en edad universitaria, destaca un cierto predominio en la autoestima baja, sobre todo motivada por sus fracasos académicos y los califica como “*Muy pasivos, evitan tomar la iniciativa, evitan participar en las actividades que se*

realizan en su centro de estudio o de trabajo”. (pág. 105). En el mismo sentido Branden (2011) indica que “la juventud no es la edad de mayor autoestima en los diferentes periodos evolutivos” (pág. 59). El propio Coopersmith (1990) autor de la escala que se ha tomado en esta tesis para medir la autoestima, en el manual explicativo, indica que “en una población promedio, la autoestima va aumentando paulatinamente a partir de la primera etapa de la edad adulta (25 – 30 años)”. (Pág. 99).

Cuadro 5.15: Autoestima según la variable carrera

Niveles	CARRERA		Total
	Ing. civil	Psicología	
Autoestima baja	7 8,6%	6 23,1%	13 12,1%
Autoestima medio baja	32 39,5%	12 46,2%	44 41,1%
Autoestima medio alta	35 43,2%	7 26,9%	42 39,3%
Autoestima alta	7 8,6%	1 3,8%	8 7,5%
Total	81 100,0%	26 100,0%	107 100,0%
Media	53.25	42.73	50.69

En base a la información proporcionada por el cuadro 15 se puede indicar que los estudiantes de civil tienen una autoestima más elevada que los estudiantes Psicología. El rango de mayor carga porcentual de civil se ubica en la categoría “autoestima media – alta”, mientras que el rango más representativo de los estudiantes de Psicología se ubica en el denominado “autoestima media – baja”.

Para corroborar esos porcentajes, se ha calculado la media aritmética percentilar de ambos grupos, la cual se presenta en la parte inferior del anterior cuadro. Según este estadístico la media de los estudiantes de Civil es mucho más elevada (53.25) que los estudiantes de Psicología (42.73). Esta diferencia de 10 puntos indica que los estudiantes de Civil son personas con mayor aplomo a tiempo de realizar sus tareas o cualquier actividad, se trazan metas más elevadas y

persisten mucho más antes de darse por vencidas ante un obstáculo. Por lo general están satisfechas consigo mismas, piensan que son mejores que los demás, son más empáticas y saben reconocer mejor sus emociones. (Coopersmith, 1990).

Las razones de por qué los estudiantes de Civil tienen una autoestima más elevada, pensamos que habría que buscarla en dos aspectos: su mayor coeficiente intelectual y el mayor prestigio de la profesión.

En cuanto a la relación entre la variable inteligencia y autoestima existen numerosos estudios que confirman ese hecho, pues se ha demostrado que en condiciones normales, a mayor inteligencia, mayor autoestima. (Caja, 2010). El hecho de saberse inteligentes, eleva el nivel de confianza en sí mismo, promueve una autovaloración positiva, permite trazarse metas más elevadas y posibilita elaborar mejor los errores y los posibles fracasos. (Branden, 2011).

Sobre el tema del prestigio de las profesiones hay múltiples estudios que elaboran jerarquías de prestigio, particularmente elaboradas en Europa y Norteamérica. Por ejemplo, un estudio realizado por Eurodinámica, DW, dirigida por Valeria Risi (2017), determinó el siguiente ranking de profesiones, en cuanto a su prestigio:

Ciencia y tecnología

Salud

Ciencias económicas.

Derecho y política.

En una lista desglosada de profesiones, la carrera de Psicología aparece en el lugar 19.

Posiblemente estos factores mencionados (inteligencia y prestigio de la profesión) sean los que expliquen porque los estudiantes de civil tienen en promedio una autoestima mucho más elevada que los estudiantes de psicología.

Cuadro 5.16: Autoestima según la variable sexo

Niveles	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Autoestima baja	5 7,1%	8 21,6%	13 12,1%
Autoestima medio baja	27 38,6%	17 45,9%	44 41,1%
Autoestima medio alta	33 47,1%	9 24,3%	42 39,3%
Autoestima alta	5 7,1%	3 8,1%	8 7,5%
Total	70 100,0%	37 100,0%	107 100,0%
Media	53.47	45.43	50.69

Los datos del cuadro 16 indican que los hombres en promedio tienen una autoestima más elevada que las mujeres. El 47.1% de los varones se ubica en la categoría de “autoestima medio alta”, mientras que el 45.9% de las mujeres se ubica en la categoría “autoestima medio baja”. La media percentilar de los hombres es 53.47 mientras que de las mujeres es de 45.43, lo cual representa una diferencia de 8.04 puntos percentilares.

Esto significa que los estudiantes varones tienen una actitud más positiva hacia la vida, son personas sociables, seguras, con aceptable interacción social, les gusta compartir con otras personas sus sentimientos, no temen hablar en público de cualquier tema, les agrada sentirse evaluados y comparados con otras personas. (Coopersmith, 1990).

Existen diversos estudios que señalan una diferencia a favor de los varones en cuanto a autoestima. (Alcántara, 1999; Branden, 2011). La autoestima aumenta a medida que las personas envejecen, y los hombres tienden a tener unos niveles más altos que las mujeres en todas las edades. La diferencia sexual en la autoestima se encontró en todo el mundo, pero en los países occidentales es donde la diferencia en la autoestima según el sexo es mayor. Paradójicamente los países desarrollados más ricos, con una igualdad de género más alta, tenían unas diferencias más grandes en la autoestima que los países en desarrollo más pobres con una igualdad de género más baja. La causa de esta diferencia pueden ser mecanismos universales

biológicos, como las influencias hormonales, o mecanismos universales culturales, como los roles de género universales. (Caja, 2010).

Cuadro 5.17: Autoestima según la variable origen

	ORIGEN		Total
	Capital Dpto.	Provincia - cantón	
Autoestima baja	9 15,8%	4 8,0%	13 12,1%
Autoestima medio baja	21 36,8%	23 46,0%	44 41,1%
Autoestima medio alta	23 40,4%	19 38,0%	42 39,3%
Autoestima alta	4 7,0%	4 8,0%	8 7,5%
Total	57 100,0%	50 100,0%	107 100,0%
Media	49.56	51.98	50.69

El cuadro 17 refleja que los universitarios que provienen de la capital del Departamento tienen una autoestima más elevada que los universitarios de las provincias y cantones. La autoestima promedio de los jóvenes de la capital se ubica en el rango de “autoestima medio – alta”, con un 40.4%, mientras que los jóvenes de las provincias y cantones tienen una autoestima promedio que se ubica en el rango de “autoestima medio – baja”, con 46%.

Esto significa que los universitarios de la ciudad capital son personas sociables, seguras de sí mismas y tienen amigos. Les gusta compartir con otras personas sus sentimientos, les gusta compartir sus puntos de vista, dependen en menor grado de otras personas y prefieren regirse en base a sus puntos de vista y no se dan por vencidas antes de empezar una actividad. (Cooersmith, 1990).

Si bien el origen (campo – ciudad), según los datos de esta tesis, parece no ser tan relevante en variables como la inteligencia, sí parece tener relevancia en la variable autoestima pues, aunque

la diferencia no es tan amplia numéricamente, pero este dato tiene bastantes estudios que la respaldan.

Santos M. (2012) en un estudio realizado en la provincia de Buenos Aires, con personas migrantes y que se habían incorporado al trabajo manufacturero, encontró que los jóvenes del interior, en comparación con los capitalinos, *“Manejan muchos sentimientos de culpa cuando algo sale mal y ante resultados negativos buscan la culpabilidad en otros. Creen que son los feos, los ignorantes y que todos los demás lo hacen mejor que ellos. Se alegran ante los errores de otros porque así ellos se sienten mejor”*. (Pág. 57).

Schultz y Schultz, (2010) en un estudio realizado con jóvenes migrantes de México y de Puerto Rico a EEUU, al estudiar su autoestima, concluye indicando: *“Si bien valoran en sobremanera sus logros, particularmente, las remesas económicas que mandan a sus familiares, no están satisfechas consigo mismas, piensan que no hicieron las cosas como debieron, pues de lo contrario no se encontrarían en esa situación. Disminuye la capacidad de reconocer sus emociones, por lo que no pueden expresarlas. Debido a que subvaloran su existencia, las críticas no tienen un efecto constructivo, padecen de continuos episodios depresivos y ven mermada su capacidad de resiliencia”*. (Pág. 119).

5.5. OBJETIVO ESPECÍFICO 4: DETERMINAR EL TIPO DE FUNCIONAMIENTO FAMILIAR DE LOS UNIVERSITARIOS DE LA UAJMS.

Para el cumplimiento del objetivo cuatro, se ha empleado el test de FACES III de Olson, el cual en base al modelo circuplejo, mide el grado de armonía familiar en base a las dimensiones de cohesión y adaptabilidad.

Cuadro 5.18: Funcionamiento familiar de toda la muestra (Funcionamiento familiar real)

Tipos	Frecuencia	Porcentaje
Equilibrada - Balanceada	19	17,8
Rango Medio	49	45,8
Extrema	39	36,4
Total	107	100,0

Los datos del cuadro 18 indican que el tipo de funcionamiento familiar predominante en los universitarios de la muestra tomada de la UAJMS corresponde al rango medio, con una inclinación al polo del funcionamiento extremo.

El hecho que el funcionamiento familiar promedio de los universitarios corresponda a un rango medio, significa que sus familias son extremas en una sola dimensión, como son las familias flexiblemente dispersas, caóticamente separada, etc. Es decir, pueden ser flexibles, pero dispersas, o pueden estar unidas, pero tener un orden rígido y enredado. El funcionamiento de estas familias presenta dificultades en una sola dimensión, probablemente su origen se deba a causas de momentos de estrés. Por ejemplo, es típico, cuando el padre es autoritario, pero por esa rigidez, mantiene unida la familia. O bien cada miembro de la familia puede colaborar y asumir los roles y responsabilidades de los otros miembros, pero se origina malestar porque nadie sabe exactamente cuáles son sus deberes y obligaciones. En la práctica, son las familias más numerosas, puesto que, aunque fallen en una dimensión, cumplen con la otra, pero, en suma, funcionan. (Olson, 1989)

Sin embargo, los datos del cuadro 18 manifiestan cierta inclinación hacia el polo extremo. Esto significa que las familias de los universitarios evaluados tienen tendencia a ser caóticas y rígidas. En este tipo de familias los padres tienen un liderazgo limitado e ineficaz; la disciplina es muy poco efectiva habiendo inconsistencia en sus consecuencias; las decisiones parentales son impulsivas; hay falta de claridad en las funciones (roles) existen alternativas e inversiones en los mismos, pero que causan confusión y desorientación pues hay frecuentes cambios en las reglas que se hacen cumplir inconsistentemente. (Olson, 1989).

El hecho que en las familias de los universitarios evaluados predomine el tipo de familia de rango medio, es algo frecuente en la mayoría de las investigaciones revisadas al efecto y que emplearon el modelo de Olson, como por ejemplo la realizada por Camacho (2009) en la Universidad Peruana Cayetano Heredia, que encontró que las familias de un colegio secundaria

de Lima, el 38% corresponden al nivel medio; también se tiene la investigación de Hernández (1998) quien en México indica que este nivel intermedio es el más frecuente y Montenegro (2007) que en Chile encontró resultados muy similares. El propio Olson (1989) indica “*es típico encontrar que las familias de rango medio sean las más numerosas*”. (Pág. 147).

En función de todos los datos y argumentos, se puede decir que el tipo de funcionamiento familiar de los universitarios de la UAJMS es el habitual y esperable en una población de corte promedio.

**Cuadro 5.19: Funcionamiento familiar de toda la muestra
(Funcionamiento familiar real; datos desglosados)**

Tipos	Frecuencia	Porcentaje
1. Flexiblemente separada (BA)	2	1,9
2. Flexiblemente conectada (BA)	8	7,5
3. Estructuralmente separada (BA)	6	5,6
4. Estructuralmente conectada (BA)	3	2,8
5. Flexiblemente desapegada (ME)	7	6,5
6. Flexiblemente apegada (ME)	7	6,5
7. Caóticamente separada (ME)	8	7,5
8. Caóticamente conectada (ME)	5	4,7
9. Estructuralmente desapegada (ME)	11	10,3
10. Estructuralmente apegada (ME)	5	4,7
11. Rígidamente separada (ME)	2	1,9
12. Rígidamente conectada (ME)	4	3,7
13. Caóticamente desapegada (EX)	11	10,3
14. Caóticamente apegada (EX)	8	7,5
15. Rígidamente desapegada (EX)	12	11,2
16. Rígidamente apegada (EX)	8	7,5
Total	107	100,0

El cuadro 19 permite analizar en detalle los 16 tipos de familias propuestas por el modelo de Olson (1989). En él se puede observar que, tal como se indicó en el cuadro 17, que de manera global y en promedio, existe un predominio de las familias de tipo medio, con una inclinación al polo de las familias de tipo extremo.

El tipo de familias estructuralmente desapegadas, que en los universitarios de la muestra tiene un porcentaje de 10.3% y que corresponde a la categoría de rango medio, son aquellas en las que existe orden y disciplina, las normas están bien claras, el poder ejerce la autoridad debida, pero entre los miembros de la familia no existe cohesión y unidad. Posiblemente los padres de

los universitarios ejercen una autoridad coercitiva, extrema y punitiva, por lo cual los miembros de la familia no se sienten identificados con el núcleo familiar y hay presencia de fuerzas disgregadoras. (Olson, 1989).

El cuadro 19 también permite indicar que el 10.3% de los universitarios evaluados provienen de una familia caóticamente desapegada, lo cual significa que en las familias de dichos estudiantes los roles son difusos, cada miembro de la familia no tiene claramente establecido cuáles son sus responsabilidades, deberes y derechos, por lo cual el grupo familiar se encuentra en un proceso de disgregación. Cada miembro de la familia no se identifica con la misma y crecen los subgrupos y las individualidades. (Olson, 1989). Es en este tipo de familias donde se da la mayor migración, ya sea para formar una nueva familia o para dirigirse a otra ciudad en busca de trabajo o para estudiar una profesión, tal como lo pudo observar Huerta (1999) en México con los migrantes indígenas de Guadalajara.

En el cuadro 19 es posible advertir que el tipo más frecuente de familia en los universitarios de la UAJMS (11.2%) es la denominada rígidamente desapegada. Esta familia se caracteriza por existir autoridad férrea, normas intrusivas, escaso derecho a la protesta, orden y disciplina, pero con el costo de un elevado grado de desintegración. Los hijos no tienen un sentimiento de gratitud hacia los padres, pues consideran que no tienen derechos dentro de la familia y deben acatar las normas sin protestar, no se sienten identificados con la familia y cada uno convive con sus propios problemas e intereses. (Olson, 1989).

Cuadro 5.20: Funcionamiento familiar ideal de toda la muestra

Tipos	Frecuencia	Porcentaje
Equilibrada - Balanceada	77	72,0
Rango Medio	30	28,0
Total	107	100,0

En el cuadro 20 se presenta la información relativa a la segunda parte del Test de Olson, en la cual se le pregunta al sujeto evaluado, ¿qué tipo de familia desea? De esta manera se puede apreciar el tipo de familia ideal para dicha persona.

Como suele suceder, la mayor parte de los evaluados (no todos) eligen una familia de tipo balanceado, como la más deseada. (Olson, 1989). En el cuadro 19 se puede advertir que el 72% de los universitarios de la muestra, eligieron una familia con las características de cohesión y adaptabilidad de forma balanceada.

Esto significa que los universitarios de la UAJMS consideran como familia ideal aquella en la cual existe flexibilidad, lo que quiere decir que: Existe un liderazgo igualitario que permite cambios, la disciplina es coherente, pero se puede negociar las consecuencias; usualmente es democrática y tienen acuerdo en las decisiones; cuando es necesario se comparten las funciones (roles). A su vez hay orden y estructura, pues si bien la disciplina rara vez es severa, pero son predecibles las consecuencias, por lo cual todos los miembros saben lo que se tiene que hacer; de manera general predomina el diálogo, los padres toman las decisiones, pero dan la oportunidad a los hijos de opinar y oyen sus sugerencias. (Olson, 1989).

Hay un 28% de universitarios que ven como familia ideal aquella que posee características de tipo medio, en la cual una de las dimensiones (cohesión o adaptabilidad) se cumple, pero la otra no. Esto quiere decir que estos universitarios se caracterizan por desear que en su casa haya más unión, pero también prefieren que haya flexibilidad en los roles y que cada uno de los miembros tenga un cierto margen de libertad para tomar decisiones propias. O bien los universitarios prefieren familias flexibles, que no tenga roles rígidos, aunque no sean tan unidas. (Olson, 1989). Los universitarios que dejan de lado una de las dimensiones, son por lo general aquellos que en casa ese rasgo está muy acentuado y, por tanto, cuando se les pregunta que piensen en una familia ideal, omiten el rasgo del cual están algo saturados.

Vanegas, I. (2012) en un amplio estudio realizado con padres de familia de una institución religiosa (La Salle) empleando el test de Olson, indica que aproximadamente una tercera parte de los padres de familia y los hijos, prefieren familias de tipo medio y no así familias de tipo balanceado, como lo ideal según la teoría del modelo circunplejo de Olson.

Cuadro 5.21: Funcionamiento familiar según la variable carrera

Tipos	CARRERA		Total
	Ing. civil	Psicología	
Equilibrada - Balanceada	14	5	19
	17,3%	19,2%	17,8%
Rango Medio	35	14	49
	43,2%	53,8%	45,8%
Extrema	32	7	39
	39,5%	26,9%	36,4%
Total	81	26	107
	100,0%	100,0%	100,0%

Según la información del cuadro 21 se puede indicar que las familias de los estudiantes de Psicología pertenecen en mayor grado (53.8%) a las características de tipo medio, que los estudiantes de Civil (43.2%). Asimismo, existen más familias de tipo equilibrado y balanceado (19.2%) en los estudiantes de Psicología, que en los estudiantes de Civil (17.3%).

En términos de la teoría del modelo circuplejo de Olson, las familias de los estudiantes de Psicología serían más equilibradas, adaptadas y flexibles que las familias de los estudiantes de Civil. En un buen porcentaje de dichas familias existe, de forma equilibrada, cohesión y adaptabilidad, es decir, están unidas, pero al mismo tiempo, pueden compartir roles cuando esto es necesario, ya que no hay una autoridad férrea, sino que todos tienen de alguna manera participación en la decisión familiar. Asimismo, las familias de tipo medio, se caracterizan porque poseen un atributo (adaptabilidad o flexibilidad), aunque carezcan del otro. Pero en término del modelo circuplejo, igualmente funcionan y, dicho sea de paso, son las más comunes en la realidad. (Olson, 1989).

No tenemos información que permita corroborar o refutar los datos mencionados en el cuadro 20, ya que no se ha encontrado una investigación que compare esta dimensión en este tipo de población. El único dato que poseemos es la tesis de la universitaria Laura Cardozo, realizada en la UAJMS con una población de ciencia y tecnología, en la cual, en su parte conclusiva la autora indica, que si bien las estudiantes de ingeniería son inteligentes y poseen una autoestima alta, pero *“El 82.6% posee poca fuerza del yo, poseen poca estabilidad y acentuada labilidad emocional y poco control emocional, son sumamente susceptibles, comportamiento desorganizado, contradictorio, ambivalente y con una personalidad “temática”; (...) tienen*

baja integración (68.8%) por lo cual no están preocupadas por aceptar y ceñirse a las exigencias sociales, tienen mucha tensión (81.9 %), experimentan niveles extremos de tensión nerviosa, son impacientes y se distinguen por su incapacidad de mantenerse inactivas debido a su alto grado de nerviosismo. (...) En un 54.9% poseen inseguridad, por lo cual se las puede describir como personas con deseos de someter o controlar a los demás; con predominio de relaciones asimétricas (dominante – dominado); no han aprendido a negociar la autoridad y se imponen o se someten”. (Cardozo, 2019: 88).

Cuadro 5.22: Funcionamiento familiar según la variable sexo

Tipos	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Equilibrada - Balanceada	13	6	19
	18,6%	16,2%	17,8%
Rango Medio	32	17	49
	45,7%	45,9%	45,8%
Extrema	25	14	39
	35,7%	37,8%	36,4%
Total	70	37	107
	100,0%	100,0%	100,0%

En el cuadro 22 se puede observar que las familias de las estudiantes mujeres son ligeramente menos funcionales que las de los varones. Si bien ambos subgrupos tienen el porcentaje más elevado en la categoría de familias de “rango medio”, los varones aventajan con 2 puntos porcentuales a las mujeres en la categoría de familias equilibradas – balanceadas.

No se ha encontrado ninguna investigación que compare la funcionalidad familiar con el sexo de uno de los hijos (as). Posiblemente no exista una relación definida entre estas variables, pues es difícil encontrar una conexión lógica entre la funcionalidad familiar y el hecho de ser hombre o mujer de uno de los hijos, ya que el grado de cohesión y adaptabilidad familiar es un hecho definido por un conjunto de personas y de factores. Se ha encontrado investigaciones que se refieren a la relación entre los hijos (sean hombres o mujeres) con el resto de los miembros de la familia, pero no hay estudios que traten de encontrar una vinculación de causa – efecto o de

simple correlación entre la armonía familiar y el hecho de ser hombre o mujer de uno de los miembros del conjunto familiar.

Interpretando los resultados del cuadro 22 hay que indicar que por la baja diferencia entre los puntajes, la variable sexo de los hijos, es irrelevante en el fenómeno de la funcionalidad familiar.

Cuadro 5.23: Funcionamiento familiar según la variable origen

Tipos	ORIGEN		Total
	Capital Dpto.	Provincia - cantón	
Equilibrada - Balanceada	11	8	19
	19,3%	16,0%	17,8%
Rango Medio	27	22	49
	47,4%	44,0%	45,8%
Extrema	19	20	39
	33,3%	40,0%	36,4%
Total	57	50	107
	100,0%	100,0%	100,0%

En el cuadro 23 se puede observar que las familias de los universitarios que provienen de la ciudad capital son más funcionales que las familias de los universitarios cuyo origen es de una provincia o cantón del departamento. Si bien ambos subgrupos tienen el porcentaje más alto en el tipo de familia de “rango – medio”, pero los jóvenes de la ciudad capital aventajan a los de las provincias con 3.4 puntos porcentuales. A su vez, en la categoría de familia de tipo “equilibrada – balanceada”, los universitarios de la ciudad capital aventajan a los de las provincias con 3.3 puntos porcentuales.

Si se toman al pie de la letra estos datos, habría que concluir diciendo que las familias de la gente del campo son menos funcionales que las de la ciudad. Vale decir, que los universitarios que provienen de las provincias, pertenecen a familias donde existe menos cohesión, donde se respeta menos los derechos de los miembros, donde existe una autoridad más rígida y menos permisiva y donde los roles son confusos y difícilmente se pueden adaptar a los cambios por los que atraviesa el conjunto familiar. (Olson, 1989).

Hay diversos estudios que hacen referencia a la funcionalidad familiar en términos del origen citadino o rural. Sin embargo, los resultados no son tan claros, pues la cuestión del origen (campo – ciudad) no es el único factor a tomar en cuenta y, quizás, no es el más preponderante en el complejo sistema de la dinámica familiar.

Pereira R. (2002) cita numerosas investigaciones en las cuales se indica que la funcionalidad familiar en las zonas rurales es superior a las de las grandes ciudades. Argumenta que en las familias simples (rurales) existe una mayor vigencia de los valores ancestrales que fortalecen la cooperación mutua, el respeto a las normas sociales, los roles familiares están claros y definidos y hay mayor cohesión en torno a las figuras de los padres y abuelos. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que este autor, al momento de describir la muestra tomada para su estudio, hace referencia a familias rurales integradas y de vivencia permanente en el campo. Lo mismo para el caso de las familias citadinas. Es preciso resaltar este hecho, porque marcará la diferencia con los resultados del autor que se cita a continuación.

Por su parte Robles & Di Leso (2012) en su trabajo investigativo arriban a conclusiones contrarias a las emitidas por Pereira (2002), pues indican que en el estudio realizado, las familias de jóvenes de origen rural (tanto de las regiones de España, como migrantes latinoamericanos) tienen menor grado de funcionalidad, particularmente escasa cohesión entre sus miembros. Posiblemente la diferencia entre estos autores se debe a que los primeros (Robles & Di Leso) estudiaron a jóvenes migrantes de origen rural, mientras permanecían en ciudades grandes, como Barcelona y Madrid, a diferencia de Pereira (2002), que estudió a familias rurales que radicaban de forma permanente en el área rural.

En vista que en esta tesis se ha investigado a jóvenes universitarios que moran en la ciudad de Tarija, pero que son de origen rural, es decir, migrantes, se ha consultado investigaciones sobre la funcionalidad familiar de jóvenes migrantes, para que ayuden a interpretar los datos obtenidos.

Lobato Martínez José Manuel (1999) ha investigado la funcionalidad familiar de migrantes de la región de Santiago de Compostela y ha encontrado que uno de los rasgos predominantes es el estricto control paterno. Por su parte Achotegui, J. (2000) informa que uno de los rasgos de las familias de migrantes es la desestructuración familiar y que la migración es una especie de consecuencia de dicha inestabilidad familiar y una búsqueda de recomposición de esa cohesión perdida. Por su parte, Jansá, J.M. y García de Olalla, P. (2004) hablan de familias expulsoras, es decir aquellas que generan migrantes, para referirse a los núcleos familiares rígidos y subyugantes, que someten a los hijos durante el periodo que están bajo la autoridad de los padres, pero que apenas estos pueden emanciparse, ven en la migración una salida a su falta de autonomía. Resultados parecidos reportan Baeza Brígida, Aizenberg Lila, Barría Oyarzo Carlos (2019) que estudiaron a migrantes bolivianos.

En base a todos estos antecedentes teóricos se puede suponer que el hecho que los universitarios provenientes de provincias y cantones de la ciudad de Tarija y del resto del País, pertenecen a familias menos funcionales que los universitarios de la ciudad capital, se debe a que son, entre otros aspectos, migrantes. Quizás uno de los factores que motivo la migración es la escasa cohesión familiar y la búsqueda de emancipación de la autoridad paterna, tal como lo manifiestan los autores citados en el párrafo anterior.

5.6. OBJETIVO ESPECÍFICO 5: ESTABLECER LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LA INTROVERSIÓN CON LA PERSONALIDAD, AUTOESTIMA Y FUNCIONAMIENTO FAMILIAR EN UNIVERSITARIOS DE LA UAJMS.

En el presente objetivo se analiza las posibles relaciones entre la introversión con las demás variables de los objetivos específicos. Para esto se ha recurrido al cálculo de tablas cruzadas, comparación de medias y correlación.

Cuadro 5.24: Perfil de personalidad según la variable introversión - extroversión

RASGO	INTROVERTIDOS						EXTROVERTIDOS					
	Bajo		Medio		Alto		Bajo		Medio		Alto	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
B. Inteligencia Baja - Inteligencia Alta	7	13	10	18.5	37	68.5	6	11.3	16	30.2	31	58.5

E. Sumisión – Dominancia	21	38.9	30	55.6	3	5.6	1	1.9	5	9.4	47	88.7
F. Desurgencia -Surgencia	3	5.6	20	37	31	57.4	7	13.2	15	28.3	31	58.5
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	3	5.6	6	11.1	45	83.3	33	62.3	12	22.6	8	15.1
H. Timidez - Audacia	38	70.4	6	11.1	10	18.5	2	3.8	10	18.9	41	77.4
L. Confiable - Suspica	9	16.7	18	33.3	27	50	13	24.5	20	37.7	20	37.7
O. Seguridad - Inseguridad	4	7.4	9	16.7	41	75.9	33	62.3	13	24.5	7	13.2
Q4. Poca Tensión - Mucha Tensión	7	13	11	20.4	36	66.7	9	17	7	13.2	37	69.8

En el cuadro 24 se ha calculado la relación entre la variable introversión con diferentes rasgos psicológicos medidos por el test 16 PF de Cattell; aparte de los rasgos que resaltaron en el análisis inicial se destacan otros, como ser la dominancia, la suspicacia, la audacia y la inseguridad.

En primer lugar, hay que destacar que los introvertidos dieron respuestas más elevadas en el rasgo de **inteligencia**. Estos resultados son coincidentes con los datos expuestos en páginas anteriores, pues en el cuadro 6 se ha demostrado que los estudiantes de Civil son más introvertidos que los de Psicología y, en el cuadro 11, se pudo observar que los estudiantes de Civil obtuvieron puntajes más elevados en el factor inteligencia. Por tanto, es coherente que en el cuadro 23, los estudiantes introvertidos tengan, en promedio, un CI más elevado que los extrovertidos.

Hay estudios que confirman la relación anterior, así por ejemplo Larsen y Buss, (2005) indican que es frecuente que los individuos introvertidos den coeficientes más elevados a todos los tests de inteligencia y pruebas que impliquen memoria, atención y meticulosidad.

Asimismo, en el cuadro 23 se puede observar que los universitarios extrovertidos son mucho más **dominantes** (88.7%) que los introvertidos (5.6%). Esta amplísima diferencia es comprensible por simple lógica, pues la esencia de la extroversión es la interacción y la dominancia hacia otras personas. (Miranda Cervera, 2013).

En cuanto al rasgo F, relativo a la **Surgencia**, se puede observar que existe casi paridad en los valores, pues tanto universitarios extrovertidos (58.5%) como introvertidos (57.4%) tienen los

mismos valores. Esto sucede debido al hecho que la surgencia es entendida por Cattell (1992) como el deseo y empeño de sobresalir en las actividades a las cuales el sujeto le da importancia. Por tanto, la surgencia para los introvertidos, puede ser dedicarse al estudio, a la reflexión y actividades introspectivas en general, mientras que para los extrovertidos la surgencia es poseer un gran número de amigos, ser reconocidos socialmente y no pasar desapercibidos en ningún lugar. (Miranda Cervera, 2013). Por tanto, la surgencia no es un rasgo que diferencie a introvertidos de extrovertidos, sino una constante para ambos grupos.

En el rasgo G se aprecia una gran diferencia entre los grupos, pues los el 88.3% de los universitarios introvertidos puntuaron en el polo de **mucha fuerza del súper yo**, mientras que los extrovertidos apenas lo hicieron en un 15.1%. Esto significa que los estudiantes introvertidos poseen una mayor presencia de la autoridad en todos sus actos, han incorporado la disciplina, el orden y el temor a los mandatos de los padres, profesores y autoridades en general. Por su parte, los extrovertidos tienen una baja presencia en sus vidas del súper yo, por lo cual pueden ser descuidados en sus modales, expansivos, intrusivos, espontáneos y despreocupados. (Cattell, 1992).

En la corriente psicoanalítica se ha investigado bastante la relación entre el comportamiento del individuo y la mayor o menor influencia del súper yo. Son varios los escritos que indican que las personas con una elevada presencia de la autoridad y la norma (súper yo) son más reprimidas, menos arriesgadas y temerosas de expresar su propia iniciativa, en suma: introvertidos. (Ardis y Fraser, 1998; Bakan, 2008).

En el rasgo H, se puede ver que los introvertidos son **tímidos** (70.4%), mientras que los extrovertidos son audaces (77.4%). No es necesario argumentar demasiado la correspondencia lógica entre ambos conceptos, pues un rasgo fundamental de la introversión es la timidez y la desconfianza en sí mismo, dadas ciertas circunstancias sociales. Los extrovertidos pueden verbalizar sus pensamientos y deseos con gran facilidad, mientras que los introvertidos dudan de comunicarse con los otros y guardan desconfianza y recelo.

En el mismo sentido (Rasgo L), los introvertidos son mucho más **susplicaces** (50%) que los extrovertidos (37.7%). Los introvertidos dudan de los demás y desconfían en comunicarse con ellos, mientras que los extrovertidos tienen necesidad de comunicarse, son confiados y tienen mayor necesidad de adhesión grupal. (Cattell, 1992).

En el rasgo L, los introvertidos manifiestan mayor **inseguridad** (75.9%) que los extrovertidos (13.2%). Como ya se lo vio en anteriores rasgos, la inseguridad es un elemento esencial en el perfil del introvertido, puesto que esa desconfianza hacia los demás y situaciones nuevas, es la que les lleva a abocarse particularmente hacia su mundo interior. Los extrovertidos gozan de mayor seguridad y no temen arriesgarse y expresar sus pensamientos y emociones, sin reparos y midiendo escasamente las consecuencias. (Miranda Cervera, 2013).

En el factor Q4 se puede ver que ambos subgrupos tienen porcentajes altos, pues tanto los extrovertidos (69.8%) como los introvertidos (66.7%) manifiestan **mucha tensión**. Los extrovertidos aventajan con 3 puntos a los introvertidos en cuanto a ansiedad.

Estos resultados no tienen respaldo en las diferentes investigaciones consultadas, pues hay varios autores (Bush, 1981; Bakan, 2008) que reportan datos opuestos, pues indican que una de las características comunes de los introvertidos es la mayor tensión y ansiedad, pues la catarsis de estas personas reprimidas no es tan efectiva y se acumulan emociones negativas.

Cuadro 5.25: Autoestima según la variable introversión - extroversión

Niveles	Introvertidos	Extrovertidos	Total
Autoestima baja	8	5	13
	14,8%	9,4%	12,1%
Autoestima medio baja	24	20	44
	44,4%	37,7%	41,1%
Autoestima medio alta	19	23	42
	35,2%	43,4%	39,3%
Autoestima alta	3	5	8
	5,6%	9,4%	7,5%
Total	54	53	107

	100,0%	100,0%	100,0%
--	--------	--------	--------

El cuadro 25 permite indicar que los universitarios extrovertidos tienen mayor autoestima que los introvertidos. El porcentaje más alto de los extrovertidos (43.4%) corresponde al rango “autoestima media alta”, mientras que el porcentaje más alto de los introvertidos (44.4%) corresponde al rango “autoestima media baja”.

La información proporcionada por el cuadro 24 es ampliamente corroborada por numerosas investigaciones. Lobato Martínez José Manuel (1999), encontró en hijos de migrantes de Santiago de Compostela, que los más extrovertidos, que se adaptaron con facilidad al nuevo medio ambiente social, daban niveles más altos de autoestima.

Asimismo, Ugarte, H. (2012), en un colegio del Perú, observó que los adolescentes extrovertidos, aunque tenían malas notas, seguían poseyendo una autoestima elevada. Por su parte, los introvertidos, que eran los mejores alumnos y con cierto grado de popularidad en el colegio, gozaban de autoestima elevada.

Sin embargo, la investigación de Rondón Espinoza Yolanda (2017) es la más ilustrativa para los datos del cuadro 24, pues indica que en los primeros años de la universidad (como fue el caso de la muestra tomada en esta tesis) la socialización con los amigos (extroversión) es el principal pilar que sostiene la autoestima, ya que más adelante (22 años y más) la simple socialización no es suficiente para sostener una autoestima elevada y es necesario otros aspectos, como el rendimiento académico, el poder económico y la inserción en la vida laboral.

Cuadro 5.26: Funcionamiento familiar según la variable introversión - extroversión

Tipo	Introvertidos	Extrovertidos	Total
Equilibrada - Balanceada	10	9	19
	18,5%	17,0%	17,8%
Rango Medio	23	26	49
	42,6%	49,1%	45,8%
Extrema	21	18	39
	38,9%	34,0%	36,4%
Total	54	53	107

	100,0%	100,0%	100,0%
--	--------	--------	--------

La información proporcionada por el cuadro 26 no es tan clara y concluyente, pues por una parte los universitarios extrovertidos provienen en mayor medida de familias de tipo medio (49.1%) que los universitarios introvertidos (42.6%). Sin embargo, hay más estudiantes introvertidos en las familias equilibradas y balanceadas (18.5%) que los estudiantes extrovertidos (17%). Aunque en este segundo tipo de familia la diferencia es mínima.

Si bien los datos obtenidos en esta tesis y expuestos en el cuadro 26 no son tan concluyentes, pero los resultados obtenidos por otros autores en diferentes investigaciones realizadas en otros países, apoyan la idea de que, a mayor funcionalidad familiar, mayor extroversión de los hijos. Melcon & Melcon (1991), en una investigación realizada en la Universidad Complutense de Madrid, indican que *“los adolescentes que dieron un nivel de autoestima más elevado, que tienen mayor asertividad y capacidad expresiva en las clases, también dieron puntajes elevados en funcionalidad familiar”*. (Pág. 145).

Por su parte, Lobato Martínez (1999), citado anteriormente, argumenta que las familias funcionales e integradas, donde predomina el método educativo democrático, generan hijos expresivos, dialógicos, con capacidad de expresar y defender sus derechos.

Tomando en cuenta estos antecedentes teóricos, los datos expuestos en el cuadro 25 cobran sentido, pues si bien es ligera la diferencia numérica, el respaldo bibliográfico es ampuloso. Por tanto, en relación a este tema, se concluye que, a mayor funcionalidad familiar, mayor extroversión de los hijos.

5.7. ANÁLISIS DE LAS HIPÓTESIS

Hipótesis 1. Los universitarios de la UAJMS presentan un nivel de introversión – extroversión correspondiente a la categoría “extroversión normal”.

La primera hipótesis se confirma parcialmente, pues si bien en los datos desglosados (cuadro 5) el porcentaje mayor coincide con la categoría “extroversión – normal”, tal como lo afirma la hipótesis, pero en los datos agrupados (cuadro 6) predomina la categoría “introvertidos”.

Sin embargo, la diferencia entre las categorías de introversión - normal y extroversión - normal son tan mínimas, que se puede decir que lo afirmado por la hipótesis coincide con la realidad.

Hipótesis 2. En los universitarios de la UAJMS se destacan los siguientes rasgos de personalidad: Afectividad, poca fuerza del súper yo y desurgencia.

La segunda hipótesis se rechaza pues según los datos del cuadro 9, los universitarios de la muestra no presentan un puntaje elevado en “afectividad” (en contradicción con la hipótesis), sí presentan un puntaje alto en surgencia (en contradicción con la hipótesis) y no presentan mucha fuerza del súper yo.

El cuadro 9, a diferencia de la hipótesis, más bien destaca el rasgo B, inteligencia alta y el rasgo Q4, mucha tensión.

Hipótesis 3. Los universitarios de la UAJMS presentan un nivel de autoestima medio bajo.

La hipótesis 3 se confirma pues según el cuadro 13 el mayor porcentaje de los universitarios de la UAJMS se ubica en la categoría “autoestima media baja”.

Hipótesis 4. Los universitarios de la UAJMS presentan un funcionamiento familiar de tipo balanceado.

La cuarta hipótesis se rechaza pues según la información del cuadro 17 el porcentaje más elevado de los universitarios de la UAJMS corresponde al tipo de familia “rango medio” y no así al tipo balanceado, como afirma la hipótesis.

Hipótesis 5. La relación existente entre las variables introversión, personalidad, autoestima y funcionamiento familiar es la siguiente:

- **Personalidad – introversión:** A mayor nivel de introversión, mayor afectividad, mayor fuerza del súper yo, mayor desurgencia.
- **Autoestima – introversión:** A mayor nivel de introversión, menor autoestima.
- **Funcionamiento familiar – introversión.** A mayor introversión mayor disfuncionalidad familiar.

La primera parte de la hipótesis, referida a la **personalidad**, la hipótesis se acepta parcialmente, pues en el cuadro 23, el rasgo A “afectividad” no aparece entre los más destacados; el rasgo G mucha fuerza del súper yo sí tiene un porcentaje destacable en los introvertidos y el rasgo desurgencia no corresponde con los datos, pues lo introvertidos dieron un puntaje alto en el polo opuesto, es decir “surgencia”.

La segunda parte de la hipótesis, referida a la **autoestima**, se confirma, pues según la información del cuadro 24, los universitarios introvertidos tienen menor autoestima.

La tercera parte de la hipótesis, referida a la **funcionalidad familiar**, se rechaza, pues según la información del cuadro 25, los universitarios introvertidos provienen de familias de mayor funcionalidad (equilibrada – balanceada), aunque con una mínima diferencia.

CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

Al haber finalizado la tarea investigativa, se presentan las conclusiones de la tesis, las cuales siguen el orden de los objetivos:

- Los universitarios de la UAJMS en promedio presentan una ligera tendencia hacia la **introversión**. Son personas con un cierto predominio hacia la vida interior, que tienen más acentuada la reflexión que la socialización y el análisis individual a la discusión grupal. Sin embargo, es preciso aclarar que la diferencia entre los porcentajes de introversión y extroversión son mínimos, por lo cual se podría indicar que los jóvenes universitarios evaluados presentan prácticamente un equilibrio entre ambas dimensiones.
- En cuanto a la variable **personalidad**, se concluye indicando que el perfil de personalidad de los universitarios de la UAJMS, que participaron en la investigación, tiene las siguientes características:

Presentan elevada tensión (factor Q4), lo cual quiere decir que éstos experimentan ansiedad elevada, nerviosismo, estrés, comportamientos desordenados y erráticos; rememoran hechos dolorosos, fijan ideas mortificantes y ante un problema prevalece la preocupación ante la acción.

Poseen inteligencia alta (factor B). Esto significa que los universitarios evaluados tienen facilidad para captar información, pueden interrelacionar datos a velocidad, poseen agudo sentido analítico, perspicacia y manejo de la deducción, comparando hechos pasados con las circunstancias presentes.

Tienen elevada Surgencia (Factor F). Esto significa que los universitarios evaluados tienen muy desarrollado el sentido del triunfo y ansían destacarse por entre los demás; están

imbuidos de un espíritu de grandeza y quieren alcanzar sus metas, movilizando todos sus recursos intelectuales y emocionales.

- En relación a la variable **autoestima** hay que indicar que los estudiantes universitarios tienen cierta inclinación hacia el polo de la autoestima baja, pues el rango con mayor carga porcentual es el denominado “autoestima media baja”. Esto quiere decir que los universitarios de la muestra estudiada, en general, son indecisos, tienen dificultades para tomar decisiones, tienen miedo exagerado a equivocarse, piensan que no pueden, que saben poco, que no lo van a conseguir, no se valoran lo suficiente, ni aprecian sus talentos ni sus posibilidades en el grado justo, ven sus talentos pequeños, en cambio los de los otros los ven grandes e incluso exagerados.
- Haciendo referencia a la variable funcionamiento familiar hay que indicar que los universitarios de la muestra tomada de la UAJMS, se ubican en promedio en la categoría de funcionamiento familiar de “rango medio” y con cierta inclinación al polo del funcionamiento “extremo”.

Esto significa que las familias de los universitarios son extremas en una sola dimensión, como ser: familias flexiblemente dispersas, caóticamente separada, etc. Es decir, pueden ser flexibles, pero dispersas, o pueden estar unidas, pero tener un orden rígido y enredado. El funcionamiento de estas familias presenta dificultades en una sola dimensión, probablemente su origen se deba a causas de inestabilidad emocional circunstancial.

El hecho que exista cierta inclinación hacia el polo extremo, significa que las familias de los universitarios evaluados tienen tendencia a ser caóticas y rígidas. En este tipo de familias los padres tienen un liderazgo limitado e ineficaz; la disciplina es muy poco efectiva dándose inconsistencia en las consecuencias; las decisiones parentales son impulsivas; hay falta de claridad en las funciones (roles) existen alternativas e inversiones en los mismos, pero que causan confusión y desorientación pues hay frecuentes cambios en las reglas que se hacen cumplir inconsistentemente.

- En cuanto a la **relación entre la introversión y las demás variables** de los objetivos específicos, hay que indicar lo siguiente:

Relación entre introversión y personalidad. Los introvertidos dieron puntajes más elevados en el rasgo inteligencia; los extrovertidos son mucho más dominantes y los introvertidos son sumisos; tanto introvertidos como extrovertidos tienen el mismo grado de surgencia; los introvertidos tienen mayor fuerza del súper yo; los introvertidos son más tímidos y los extrovertidos más audaces; los introvertidos son suspicaces y los extrovertidos son confiados; los introvertidos son más inseguros, pero los extrovertidos experimentan mayor tensión.

Relación entre introversión y autoestima. Los universitarios extrovertidos tienen mayor autoestima que los introvertidos. El porcentaje más alto de los extrovertidos corresponde al rango “autoestima media alta”, mientras que el porcentaje más alto de los introvertidos corresponde al rango “autoestima media baja”. Los extrovertidos poseen mayor capacidad de adaptación a las situaciones nuevas, tienen más amigos, mayor capacidad de resiliencia y la forma de eliminar las emociones negativas (catarsis) es más exitosa.

Relación entre introversión y funcionamiento familiar. Los datos obtenidos en esta tesis no son tan concluyentes, pues la relación no es clara. La tendencia parece ser que los universitarios introvertidos provienen de familias disfuncionales. Los universitarios que dieron un nivel de autoestima más elevado, que tienen mayor asertividad y capacidad expresiva en las clases, también dieron puntajes elevados en funcionalidad familiar; de manera opuesta, los adolescentes introvertidos tienen mayores conflictos de cohesión y adaptabilidad familiar.

6.2. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones de esta tesis se las agrupa en tres aspectos:

A los universitarios que participaron en el estudio:

En base a las observaciones realizadas de los universitarios en su mayoría se encuentran en la franja de la normalidad en la variable introversión - extroversión y su minoría en la categoría de introversión, los primeros son personas equilibradas en lo relativo a la capacidad de análisis y reflexión interior, con la capacidad de discusión e interacción con sus semejantes a participación en clases. Son personas sociables, que les gusta las reuniones, tienen muchos amigos, necesitan de personas con quien hablar, se conducen por impulsos del momento, son despreocupados, pocos exigentes, optimistas, se ríen con facilidad, viven contentos, se les recomienda lo siguiente: Que estos universitarios puedan tener actividades académicas, sociales, culturales y deportiva con esta minoría de universitarios introvertidos con el fin de fortalecer la autoestima, para superar estos problemas, ya que dada la edad que tienen, es posible tener una terapia exitosa, antes que dichos problemas se profundicen y afecten de manera más profunda en la identidad y personalidad de los universitarios, así como en el desempeño laboral en su futura profesión.

A la institución:

A la UAJMS y particularmente a la Carrera de Psicología, se recomienda promover actividades académicas, culturales, sociales y deportivas las cuales darán lugar a la interacción entre universitarios extrovertidos normal e introvertidos; presentan problemas de profunda introversión y brindarles ayuda. Sobre todo, considerando que muchos de estos estudiantes con problemas de seguridad, autoestima, y capacidad de interacción, que son vitales para el desempeño de todo profesional, especialmente en psicología, donde el instrumento fundamental es la palabra, ingresaron a la carrera de Psicología con la esperanza de comprender y corregir esta limitación psicológica.

A futuros investigadores del tema:

Como producto de la investigación realizada han surgido una serie de interrogantes en torno a datos que no aparecen claros o que son contradictorios con otras investigaciones realizadas en diferentes países. Dichas dudas se las plantea como líneas de investigación a futuros estudiosos del tema:

- Se recomienda investigar la influencia de la condición de migrante en la autoestima. Según los datos de esta tesis y en base a la literatura revisada, los migrantes tienen una autoestima más elevada, condición que precisamente les lleva a migrar, pues estos estudiantes se sienten que pueden aspirar a metas más altas en las ciudades más grandes. En esta tesis se ha estudiado la variable origen (campo – ciudad) pero queda la duda si el hecho de ser migrante, influye o no en la autoestima, puesto que en los resultados obtenidos los universitarios de las provincias aparecen con una autoestima más elevada, contradiciendo las investigaciones realizadas sobre este tema en otros países.

- Otro tema de interés para profundizar es el relativo a la relación entre el nivel de introversión de los hijos y el método educativo empleado por los padres, pues del análisis de los datos y de las conversaciones sostenidas con los universitarios evaluados, se ha podido ver de manera informal que existe una elevada correlación entre la introversión y los hijos y la educación coercitiva y autoritaria de los padres. Toda hace suponer que el rasgo de introversión de los hijos es una conducta motivada por un súper yo fuerte y tiránico impuesto por los padres.