



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ZARAGOZA

EXTROVERSIÓN Y ANSIEDAD COMO RASGOS
DE LA PERSONALIDAD Y TIPOS DE ROLES
COMO PARTE DEL ESTILO DE VIDA.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

P R E S E N T A :
RAÚL MUÑOZ PÉREZ

JURADO DE EXAMEN PROFESIONAL:

DIRECTOR: SERGIO DÍAZ RAMÍREZ.
NORMA YOLANDA GUZMÁN MÉNDEZ.
JULIETA MONJARÁZ CARRASCO.
MARTHA HERRERA MORENO.
RODOLFO H. CORONA MIRANDA.





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos:

A los integrantes de mi familia quienes brindaron apoyo constante a cada momento de este largo proceso.

A cada uno de mis asesores por su paciencia y colaboración para que este trabajo quedará lo mejor posible.

Y en especial a la señora Estela por nunca dejar de creerlo posible.

Dedicatorias:

A mi familia por su apoyo recibido a lo largo de la carrera, así como durante el tiempo que duró la elaboración de este trabajo. A su confianza brindada aún en los momentos menos sencillos.

Y en especial a la señora Estela por nunca dejar de creerlo posible.

Índice

Resumen	1
Introducción	1
La personalidad	2
Definiciones.....	2
Teorías de personalidad.....	5
Modelos de la personalidad.....	5
Psicodinámico.....	6
Egosocial.....	7
Humanista-existencial.....	11
Conductual.....	13
Estudio de la personalidad.....	14
Modelo de los rasgos.....	16
Cuestionario 16 factores de la personalidad.....	19
Factores básicos.....	20
Factores de segundo orden.....	24
La extroversión y la ansiedad como factores de la personalidad.....	25
El estilo de vida	27
Definición.....	30
Constituyentes del estilo de vida.....	32
Enfoque personológico.....	34
Constituyentes del enfoque personológico.....	35
<i>Los roles sociales</i>	36
La noción del sí mismo.....	37
La naturaleza de los roles.....	40
Características de las expectativas.....	41
Normas y roles sociales.....	45
Planteamiento del problema.....	48
Método	49
Objetivos.....	49
Hipótesis.....	49
Variables.....	50
Diseño.....	50
Participantes.....	51
Instrumentos.....	51
Procedimiento.....	55
Resultados	56
Discusión y conclusiones	69
Referencias	70
Anexos	75

Resumen del trabajo

El presente trabajo pretende identificar si existe o no una relación en el desempeño de los roles sociales con respecto a los factores de la personalidad de segundo orden propuestos por Cattell: *extroversión/introversión* y *ansiedad/calma*. Los participantes, 130 adultos sin distinción de sexo, con una edad de entre 25 y 45 años de edad aproximadamente, quienes fueron elegidos de manera intencional, pues era necesario que pertenecieran a una categoría propia en los rasgos: *extroversión*, *ansiedad* y *promedios*, y desempeñaran roles activos para un mejor enlace con los propósitos de la investigación. Como instrumentos se utilizaron el 16 Factores de la Personalidad y un cuestionario de tipos de roles elaborado específicamente para este trabajo. Se trata de un estudio de campo en el que se utilizó una prueba Chi 2 para verificar la existencia de diferencia, entre la frecuencia de sujetos que puntuaron en las dos categorías nominales: 1) los factores de personalidad clasificados en: *extroversión/introversión*, *ansiedad/calma* y *promedio*. Y 2) los tipos de roles que el sujeto desempeña, estos clasificados en: *sumiso*, *indiferente/conformista* y *dominante*. Se encontró que todos los sujetos que puntuaron en el rasgo de la personalidad *calma* desempeñan sus roles en forma *dominante*, mientras que los sujetos que puntuaron en los otros rasgos presentaron mayor variabilidad en la forma como desempeñan sus roles.

Introducción

Al crecer dentro determinado contexto, cada individuo tiene la oportunidad para detenerse a observar las diversas actividades cotidianas que los integrantes de su familia realizan mientras transcurre el tiempo, tales como: desayunar, tomar la ducha, asistir a la escuela o trabajo, comer, charlar, regresar a casa, ir a misa los fines de semana, telefonarse con los amigos, etc. Posteriormente, el mismo individuo puede hacer esta observación, ahora con sus amigos, sus vecinos y algunos conocidos de la familia. Durante esta observación surgen variadas preguntas ¿por qué y para qué lo hacen?, ¿tendrán siempre ganas de hacerlo? ¿Los fines de semana por qué no se comportan de igual forma que el resto de la semana?, por mencionar algunas. Con el paso del tiempo, los individuos amplían el campo de sus relaciones interpersonales y dependiendo de las características de su personalidad, pueden comportarse de diferentes formas, por ejemplo, abierta o retraídamente. Es en este momento donde a mi parecer, se presenta la mejor oportunidad para que el individuo se conciba, o no, como parte de ese grupo de personas con las que de alguna u otra forma seguirá interactuando durante toda su vida, aún sin pertenecer a su familia, (la sociedad). Sin embargo, dependiendo de la información contenida dentro de la totalidad del contexto dónde el individuo se desarrolle; incluyendo las características de su propia personalidad y su estilo de vida, en donde se consideran los siguientes constituyentes: las actividades cotidianas que realiza, las relaciones comunicativas que le pertenecen, la orientación en el tiempo en el cual esta transcurriendo su vida, el sistema de roles que usa en los diferentes contextos donde pasa alguna parte de su tiempo y la realización personal que haya conseguido hasta determinado momento; será la forma en como se desenvuelva dentro de su grupo social que le haya tocado.

La intención de este trabajo es fomentar la idea de desarrollar un sistema descriptivo en el cual se incluyan a mi parecer, las características que son más esenciales en los individuos, teniendo como único propósito, el de comprender, en la mejor manera posible una parte de la naturaleza humana.

LA PERSONALIDAD

Todas las personalidades reaccionan en forma distinta aún ante el propio estudio de la personalidad. Algunos científicos están convencidos de que dicho estudio es uno de los codiciosos retos de la psicología y se inquietan al pensar lo prometedor que puede resultar el campo. Para otros por el contrario, la idea de que es posible medir y predecir lo relativo al área de la personalidad resulta una profanación y una amenaza. La persona que se opone por principio a estudiar, medir y utilizar leyes para pronosticar lo que concierne a la personalidad, argumentando que ésta “ha de ser siempre impronosticable”, hasta su propia esposa (en caso de tener), podrá seguramente predecir con gran exactitud qué hará frente a diversas situaciones o estímulos; y como a menudo sucede, la facultad de predecir le otorga, a ella, la posible facultad de controlar. Es ahí donde se pudiera comprender el titubeo de aquella persona. Sin embargo toda ciencia se basa y comienza en la descripción y medición exactas. Los fenómenos mentales pueden parecer demasiado intangibles para ser medidos; pero la creencia de varios psicólogos la expone E. L. Thorndike (1874-1949) “Todo lo que existe, existe en cierta cantidad, y puede, en principio, ser medido” (cit. En Cattell, 1972). No debe perderse de vista que se refiere a la conducta y no a la consciencia, donde no se puede medir porque no hay dos personas que puedan comprobar la misma observación. En psicología en ocasiones usamos, como atajo, palabras que aparentemente tienen relación con la personalidad o lo subjetivo, como “fijación” o “frustración”, pero un psicólogo dedicado al estudio científico tendrá que definir estos términos en base a cambios de conducta, fisiológicos, o cualquier otra manifestación medible. Entonces el estudio científico de la personalidad, se basa sencillamente en la observación de fenómenos con características similares a la conducta (por ser objetiva y poder utilizarse como indicadora de una entidad intrapsíquica), sin pretender, entrometerse en la consciencia personal.

Definiciones de personalidad.

Cada ser humano tiene una individualidad psicológica, una organización bastante compleja que comprende sus hábitos distintivos de pensamiento y expresión, sus actitudes, sus rasgos e intereses y su propia filosofía peculiar de la vida. Es precisamente esta multilateral individualidad: psicofísica total, llamada comúnmente personalidad lo que en ocasiones preocupa la atención de la psicología. El término personalidad expresa admirablemente ese interés del psicólogo y sin embargo también representa un peligro si es empleado sin tener plena consciencia de sus muchos significados. “Personalidad” es una de las palabras más abstractas de nuestra lengua y como toda palabra abstracta que sufre un uso excesivo cotidiano, su expresión es muy amplia y su comprensión es insignificante (Allport, 1975). Ya en los escritos de Cicerón (106-43 a. C.), no mucho tiempo después que apareciera la palabra “persona” se pueden encontrar por lo menos cuatro significados distintos:

- (a) lo que uno parece ante los otros (pero no lo que uno es realmente);
- (b) el papel que alguno (por ejemplo un estudiante) desempeña en la vida;
- (c) un conjunto de cualidades personales que capacitan a un hombre para su trabajo;
- (d) distinción y dignidad (tal como en un estilo literario).

El primer significado se refiere a la connotación que se le daba de “mascara teatral” usada en un comienzo en el drama griego; el segundo refiere la idea de posición real y no la mera simulación, el tercero se refiere a las cualidades psíquicas internas del actor mismo y el último significado sugiere importancia y prestigio. Este sentido de prestigio fue transmitido al término derivado personaje. Casi todas estas definiciones están todavía hoy en uso y son corrientes como significados aceptados de persona o personalidad. En 1975, Allport realizó una asociación en las relaciones semánticas encontrando lo siguiente:

La primera extensión lógica de *persona* como máscara se refiere entonces a la apariencia exterior (no el verdadero yo). El adjetivo *personatus* significa provisto de una máscara o que tiene puesta una máscara. A diferencia de *persona* nunca toma el significado de verdadero yo. Era siempre algo ficticio o algo simulado. Ese significado se mantiene en la doctrina de la “persona” de Jung y en algunas definiciones populares de la personalidad (a). La segunda raíz semántica tiene el sentido de carácter o papel que el actor asume en el drama. En alemán se dice a veces *Er hat seine Person gut gespielt*. Este significado se encuentra presente en la expresión *dramatis personae*. Sin embargo el espectador de teatro no sabe a ciencia cierta si las *personae* son los nombres que aparecen en la derecha o en la columna de la izquierda de su programa, no sabe si corresponden a los papeles de la obra o a los nombres personales de los actores o ambas cosas (b). Pues muchas veces *persona* se refería al actor mismo considerado como un individuo que poseía cualidades personales distintivas. Este significado, que tiene la mayor importancia en las definiciones psicológicas, corresponde al tercer uso, que se encuentra en los escritos de Cicerón (c). El cuarto derivado tiene el significado de prestigio y dignidad. Este significado encontró un campo propicio dentro del sistema romano de castas, en el cual algunos individuos tenían derechos y obligaciones legales y otros no. Entonces fue usado para indicar el ciudadano nacido libre (en contraste con el esclavo). Ya en latín clásico el término llegó a significar un representante (el que representa un grupo o una institución) de donde surgió la expresión latina *persona grata*. Posteriormente, el representante de una iglesia tomó en inglés el nombre de *parson* (anglosajón *persoun*) Las personas importantes dotadas de prestigio y dignidad llegaron a ser conocidas como personajes (d) (Allport, 1975). Ya en términos psicológicos, resulta difícil encontrar un psicólogo que acepte la definición de personalidad de otro, aún en el caso de que pertenezcan a un mismo modelo de psicología. Pese a la multiplicidad de definiciones es posible clasificarlas en cinco clases básicas:

1. *Definiciones aditivas*: Es quizás el tipo más común de definición y comienza con la frase: “la personalidad es la suma de...” En lugar de “suma” se pueden encontrar expresiones como “compuesto”, “conjunto”, “cúmulo”, constelación o “agregado”. La confusión que resulta de esta idea de la personalidad es que se ve como un vehículo cargado desordenadamente de bagajes, sin organización alguna.

2. *Definiciones integrativas configuracionales*: En contraste con las anteriores esta clase acentúa la organización de los atributos personales “La personalidad es la organización total de un ser humano en cualquier estado de su desarrollo”¹.

3. *Definiciones jerárquicas*. Se caracterizan por la demarcación de varios niveles de integración u organización y habitualmente se sirven de la imagen de un yo íntimo que domina la pirámide de la vida personal y es su centro.

4. *Definiciones en términos de ajuste*. Los biólogos y los conductistas se inclinan a ver la personalidad como un fenómeno de la evolución, como un modo de supervivencia. Según ellos la personalidad es el “organismo total-en acción”. “La personalidad es la integración de aquellos sistemas de hábitos que representan los ajustes al medio, característicos de un individuo”².

5. *Definiciones basadas en la distintividad*. La personalidad no es sustantiva si no adverbial. “La personalidad no esta ligada a ningún tipo particular de actividad, tal como hablar, recordar, pensar o amar, si no que un individuo puede revelar su personalidad en el modo en que realiza alguna de estas cosas”³.

El término como tal, se usa en derivadas formas, puede referirse a todo lo que se sabe acerca de una persona o a lo que nos parece único o típico en alguien. En el significado popular se incluyen características como el atractivo o el rechazo social. Pero desde el punto de vista psicológico, todos tenemos una personalidad. Se puede pensar en la personalidad como una identidad personal del individuo. Esta identidad tiene diversos componentes, algunos son más medulares que otros: los componentes más centrales definen la esencia de la persona, los más periféricos en cambio, son limitados y pueden presentar cambios inesperados. Un aspecto central de la identidad personal es comparable a una constante en una ecuación. Una teoría de la personalidad tiene que incluir este factor, pues su ausencia significaría una diferencia significativa en la identidad personal. Por ejemplo, si la integridad personal es un componente fundamental en la identidad de alguien, ésta influirá en mucho de lo que la persona realice: al tomar decisiones, durante los contactos sociales, mientras hace sus diferentes actividades cotidianas, etc., la integridad personal estará presente. De igual manera, otro factor importante como la inteligencia seguramente debe tomar parte en la mayoría de lo que las personas hacen –sus pensamientos, juicios, opiniones, etc.-. El tener cierto grado de inteligencia marcará una diferencia en el funcionamiento global. Asimismo algunas otras características como tener o no sentido del humor, respeto hacía los demás, consciencia cívica, etc. Determinan el funcionamiento total. Al intentar conocerse a sí mismo y a los demás, debe distinguirse siempre con claridad entre los aspectos centrales y periféricos de la identidad personal.

¹ M. A. May “Los fundamentos sobre Personalidad”, cap. IV de Psicología del Trabajo (ed. Por P. S. Achilles), 1932.

² E. J. Kempf: *Las funciones autónomas y la personalidad*”, Nerv. y Mente. Dis. Monog., 1921, No 28

³ Morton Prince: “*El inconsciente*”, 2ª ed., Felix Alcan; Paris. 1924, p. 532

Teorías de la personalidad.

Las teorías de la personalidad son una caracterización que se basa en la observación, intuición, consideraciones racionales y los descubrimientos de la investigación experimental. Los científicos buscan colocar su conocimiento dentro de algún tipo de sistema ordenado como en el caso de un mapa que describe las principales características de una región geográfica. Por desgracia no existe una teoría de la personalidad que sea tan exacta como un mapa. Se asemejan más a un retrato, al ser interpretaciones de los autores que la proponen. En ocasiones se puede poner más énfasis en ciertas características y por lo tanto la imagen se altera un poco. Existen teorías con un alto grado de complejidad. Los teóricos de la personalidad que tienen muchos términos y principios de trabajo deben ser capaces de describir, explicar, predecir e influir en la conducta de una amplia variedad de personas. Sin embargo, como sostiene Leon Levy:

Es improbable que una sola teoría global pudiera siquiera formularse para explicar todos los fenómenos dentro del ámbito de la personalidad. Hay con seguridad relaciones entre muchos de estos fenómenos, pero no hay razón para creer que todos están gobernados por un solo conjunto de principios y que puedan englobarse en una sola teoría de la personalidad. Ni hay razón alguna para que el campo de la personalidad no se beneficiara por la formulación de varias teorías de la personalidad (en contraste con teorías de personalidad), cada cual interesadas en explicar una diversidad limitada de fenómenos dentro del ámbito de la personalidad. Al parecer esto ha estado sucediendo y es a todas luces estratégica y científicamente sano (Levy, 1970 pág. 440).

Es importante recordar que algunas teorías de la personalidad se basan en supuestos, pues se derivan de inferencias, sospechas, es decir son sólo conjeturas sobre la estructura y el funcionamiento de la personalidad. La utilidad de una teoría depende de su validez o la correspondencia entre sí misma y lo que representa. La validez debe establecerse y no solamente suponerse. Los psicólogos dedicados al estudio de la personalidad utilizan sus experiencias y conocimientos sobre los principios ya existentes como fundamentos de los supuestos que proponen. Se debe señalar que la identificación de elementos hecha a base de suposiciones o intuiciones, también tiene ventajas para la ciencia psicológica: la investigación científica es una labor con dificultad y la inspiración que se obtiene de una teoría puede proporcionar la motivación para emprender la investigación que la apoye.

MODELOS DE LA PERSONALIDAD

A menudo suelen clasificarse algunas teorías con suficientes similitudes en diversos grupos que se derivan modelos. Un modelo de la personalidad es una construcción de la persona. En ocasiones puede parecer fascinante el poder explicativo aparente de un modelo, pero debe tenerse presente que el conocimiento no es únicamente teórico. Lo que se busca a partir del estudio científico son leyes de la personalidad. Por medio de los modelos, se intenta entender lo que sucede dentro de la personalidad, cuando se esta en desarrollo y funciona en forma normal o anormal (Kelly, 1955). Un modelo de la personalidad describe los componentes de la identidad de los individuos. Puede señalar cuales estructuras o características perdurables son mayormente importantes, los principios operantes o dinámica de la personalidad y lo que constituye el desarrollo y la satisfacción normales.

Varias teorías se parecen lo bastante entre sí en su orientación básica para colocarse dentro de un modelo de la naturaleza humana con una amplitud mayor. (Sin embargo, sólo se pondrá énfasis en el o los conceptos que tengan relación con nuestro tema central: la personalidad, en cada una de las teorías a revisar). Estas agrupaciones suelen ser arbitrarias y así, se puede hablar del modelo psicodinámico, el modelo egosocial, el modelo humanista-existencial y del modelo conductual, como lo plantea Dicaprio (1987):

-El modelo psicodinámico

Sigmund Freud

Una de las contribuciones más significativas de Freud consistió en señalar que existen reglas y una estructura causal que gobierna los fenómenos mentales. Percibió contradicciones entre las diferentes prohibiciones sociales, mecanismos de represión contra las pulsiones biológicas y conflictos entre las formas de enfrentar o resolver determinadas situaciones. Propuso tres elementos básicos de la psique: el *ello*, el *yo* y el *superyó*:

-El *ello* posee una naturaleza biológica y no sufre de una modificación a medida que la persona crece y madura debido a que esta estructura de la mente no tiene contacto con el mundo exterior. “No hay nada del *ello* que corresponda al concepto del tiempo... Naturalmente, los valores la idea del bien y el mal y la moral son cosas totalmente ajenas al *ello*” (Freud, 1933, p 74). Sus funciones consisten en reducir la tensión, incrementar el placer y minimizar el dolor, y cumple con esto a través de los actos reflejos y los procesos psíquicos de las otras partes de la mente. El contenido del *ello* es de carácter casi totalmente inconsciente.

-El *yo* es la parte de la mente que tiene contacto con la realidad externa, se origina cuando el niño adquiere conciencia de su propia identidad, con el fin de moderar y ejecutar sus exigencias constantes. Realiza cualquier actividad que tenga como finalidad la autoconsecución. Toma conciencia de los hechos externos y los relaciona con el pasado; evita la condición desagradable se adapta o modifica al medio externo con el fin de hacerlo más agradable o cómodo. El *yo* busca regular el nivel de tensión producido por los estímulos externos e internos. Se puede “... asegurar que el *yo* representa la razón y el sentido común, mientras que el *ello* representa las pasiones no contenidas” (Freud, 1933).

-El *superyó* es el depósito de los códigos morales, de las normas sociales y de las construcciones que forman las inhibiciones de la personalidad. Cumple la función de llevar a la reflexión al *yo* a veces consiguiendo dominarlo con un sentido de culpa “De hecho, el *superyó* del niño se forma no sobre el modelo de sus padres si no del *superyó* de estos” (Freud, 1933). El objetivo fundamental de la personalidad es conseguir un nivel aceptable de equilibrio dinámico con el cual se reduzca el nivel de tensión y se maximice el nivel de placer sin caer en actos desconsiderados por la sociedad.

Carl Gustav Jung

Formuló una teoría a cerca del inconsciente personal y colectivo. El primero se compone de los recuerdos olvidados, las experiencias reprimidas y las percepciones subliminales. Los contenidos del segundo son universales y no se basan en la experiencia

individual.-El yo por su parte ocupa un lugar central en la conciencia y es un arquetipo con gran importancia de la personalidad. Proporciona un sentido de coherencia y dirección en la vida consciente. Se opone a cualquier cosa que lo amenace y nos convence de planificar y analizar nuestras experiencias "...Para afirmar su existencia, el yo siempre exige explicaciones" (Jung, 1953). El yo proviene del inconsciente y reúne diversas experiencias y recuerdos, establece la división de lo consciente y lo inconsciente. La persona por su parte es la apariencia que el individuo ofrece al mundo. Se trata del personaje que se actúa y con el cual nos relacionamos con los demás. La persona comprende los papeles sociales, el tipo de ropa que gustamos vestir y nuestro estilo de expresión. Sin embargo este autor no descarta el lado inconsciente u oscuro como el lo llama: "¿Cómo ser sustancia y no arrojar una sombra? Para ser cabal he de tener un lado oscuro. Cuando me hago consciente de mi sombra, vuelvo a recordar que soy un ser humano como cualquiera". (Jung, 1931, p.59). Es evidente que para los teóricos de este modelo en la mente existe mucho más que facultades e información de la conciencia tal como las ideas, las percepciones, el pensamiento. Para ellos, los misterios de la mente solo se podrían comprender a través del análisis, de las partes más ocultas, que hacen comportarse en ocasiones a las personas en forma extraña. Los humanos, los llamados "animales racionales" por los filósofos en la edad media, reciben más atención por su irracionalidad, en la que están más influidos por fuerzas dinámicas inconscientes, motivaciones personales y deseos, que por su racionalidad.

El modelo psicodinámico se fundamenta, entre otras en las siguientes suposiciones principales (Bernstein y Nietzel, 1980):

1. La conducta humana y su desarrollo se determina principalmente mediante los hechos impulsos, deseos, motivos y conflictos que se encuentran dentro de la mente del sujeto; en otras palabras todo lo que motiva al hombre dentro de su conducta es de carácter intrapsíquico.
2. Los factores intrapsíquicos proporcionan las causas subyacentes de las conductas que se manifiestan abiertamente, sean estas problemáticas o no para el sujeto. Esto quiere decir que la conducta del individuo está mediada directamente a partir del buen o mal manejo de dichos factores intrapsíquicos.
3. Los orígenes de la conducta y sus problemas se establecen en la infancia a través de la satisfacción o frustración de las necesidades e impulsos básicos.

Dentro de este modelo se da especial énfasis a las relaciones del sujeto durante la edad temprana con sus padres o con personas con autoridad como por ejemplo los maestros. Por tal razón se maneja la importancia de los hechos pasados más que los hechos presentes. Es así como el modelo psicodinámico, pretende conocer la naturaleza de la personalidad humana, sin hacer mención sobre la influencia que puedan tener diversos factores sociales sobre ella.

-Modelo egosocial

Las teorías egosociales, acentúan el papel de los factores socioculturales tanto en el desarrollo de la personalidad, como en el desarrollo del ego y la maduración individual. Aunque los teóricos del modelo psicodinámico resultaron bastante convincentes al demostrar que las fuerzas intrínsecas son bastante determinantes en el comportamiento humano, su punto de vista resulta unilateral. Los teóricos ahora por considerar intentaron devolver el equilibrio, al tomar en cuenta el papel apropiado del ego en la maduración del

individuo y en las funciones de su personalidad. Las capacidades de los seres humanos comparten suma importancia con el medio cultural. Las influencias culturales pueden ser tan poderosas como los impulsos biológicos básicos y en gran medida, pueden alterar la forma en que son expresados y saciados.

Erik Erikson

El concepto clave en la teoría de Erikson es identidad que también representa un punto de encuentro de la psicología, la sociología y la historia debido a su complejidad también por esta razón prefirió no darle una sola visión:

Sólo se hace más explícito el concepto de identidad si se aborda desde varios ángulos (...) Así en algún momento se referirá a un sentido de la identidad individual consciente, en otro a una lucha inconsciente por una continuidad del carácter personal; en otro más como criterio para las acciones silenciosas de la síntesis del yo, y, finalmente, como el sostén de una solidaridad interior con los ideales y la identidad de un grupo. (1980, p.109)

Debido al énfasis de las sociedades actuales por llevar una educación prolongada, la complejidad de la mayoría de las vocaciones contemporáneas, entre otros factores; hace esencialmente difícil que adquiramos un sentido de identidad en las mismas. La lucha por tener un sentido claro y sano de identidad se extiende después de la adolescencia. Como menciona Erikson:

Como un trapecista el joven en medio de un movimiento vigoroso debe abandonar la seguridad de la niñez para alcanzar y asirse firmemente en la edad adulta. Durante un instante intenso, depende de la relación entre pasado y futuro y de la confiabilidad de aquellos que debe dejar y aquellos que lo recibirán. Cualquier combinación de impulsos y defensas, de capacidades y sublimaciones que haya surgido de la niñez de este joven debe cobrar sentido a la vista de sus oportunidades concretas del trabajo y el amor (y) él debe detectar algún parecido significativo entre lo que ve en sí mismo y lo que su consciencia aguda le dice los otros juzgan y esperan de él. (Erikson, 1964, p.90).

Erikson encontró que antes del surgimiento de un sentido de identidad hay un periodo de “moratoria psicosocial”, en el que el individuo se ocupa de estudios, viajes, o trabajos temporales. Esto le da tiempo para reflexionar, encontrar un nuevo sentido de dirección, nuevos valores y objetivos.

Destacó también que la adquisición de un sentido de identidad tiene aspectos psicológicos y sociales. (Erikson, 1980, p 120-130)

1. El desarrollo de un sentido de mismidad personal y continuidad se basa en parte en la convicción de la unidad y continuidad de una visión del mundo compartida con los seres queridos.
2. A pesar de que muchos aspectos de la búsqueda de un sentido de identidad son conscientes, los motivos inconscientes también tendrán un papel relevante. En esa fase, se alternan sentimientos de gran vulnerabilidad con grandes expectativas de éxito.
3. El sentido de identidad no se crea sin ciertas condiciones físicas, mentales y sociales. El tiempo para alcanzar tal sentido no debe demorarse mucho porque las

etapas siguientes dependen de él. Factores psicológicos pueden prolongar la crisis si el individuo pretende hacer coincidir sus cualidades únicas con las posibilidades que ofrece la sociedad. Los factores sociales y cambios históricos también llegan a posponer las responsabilidades del adulto.

4. El crecimiento de un sentido de identidad depende del pasado, el presente y el futuro. En primer lugar, el individuo debe adquirir un sentido claro de identificación en la niñez. Segundo, la elección vocacional del adulto debe ser realista a la luz de las oportunidades disponibles. Por último, el adulto debe estar seguro de que los papeles que ha elegido serán viables en el futuro, a pesar de los cambios inevitables tanto personales como del mundo exterior.

Alfred Adler

En su teoría destaca la necesidad de analizar a las personas como una totalidad unificada. El estilo de vida es la forma en como elegimos luchar por obtener las metas de nuestra vida; es un medio integrado de interacción y adaptación con la existencia misma.

Los propósitos son esenciales para entender la conducta humana, pues revelan mucho más que hechos o situaciones externas. También son indicadores del carácter intrapsíquico del los individuos. “La tarea principal de la psicología individual es confirmar la unicidad en cada individuo (de pensamiento sentimiento o acción en su consciente e inconsciente) en cada expresión de su personalidad” (Adler, 1964, p. 69). Al finalizar los primeros cinco años el significado que damos de la vida, las metas que perseguimos, nuestro estilo de relacionarlos y nuestra disposición emocional han quedado fijadas. Y pueden cambiar después sólo si nos liberamos de la plasmación errónea de la niñez. Así como todas las expresiones eran coherentes con esa interpretación de la vida, ahora si enmendamos el error, las nuevas expresiones serán coherentes con la nueva interpretación (Adler, 1931).

Las costumbres y pautas de la conducta que parecen aisladas adquieren significado como elementos del estilo de vida y sus metas, por ello los problemas psicológicos y emocionales deben comprenderse en este contexto. Adler destacó que la concepción que uno tiene del mundo es la que determina la conducta, si alguien esta convencido de que una cámara fotográfica con flash puede dejarlo ciego, su miedo puede ser tan intenso como si esto fuera cierto. A este fenómeno lo llamo *esquema de apercepción*, “nuestros sentidos no perciben hechos reales si no las imágenes subjetivas, un reflejo del mundo externo” (Adler, 1956). Según Adler respondemos al ambiente de forma activa y creativa. No como objetos inertes que aceptamos todas las fuerzas exteriores, buscamos ciertas experiencias y rechazamos otras, elaboramos e individualizamos el esquema de apercepción y establecemos una pauta para relacionarnos con el mundo:

La ciencia de la psicología individual surgió del esfuerzo por comprender que el misterioso poder creativo de la vida se expresa en el deseo de crecimiento, de lucha, de logros (...) este poder es teleológico, se expresa en la lucha por alcanzar una meta y, en esta lucha cada movimiento corporal y psicológico coopera con ese fin. Por tanto es absurdo estudiar en abstracto los movimientos corporales y las condiciones mentales sin relación con el todo individual (Adler, 1956, p. 92).

La determinación de una meta como estilo de vida es un acto esencialmente creativo. Es el poder creativo de la personalidad o del *self*, lo que guía y dirige la respuesta hacia el ambiente, se le atribuye al individuo la unicidad, la conciencia y el control sobre su propio

destino “Cada individuo representa tanto una unidad de personalidad como el formador de esa unidad. Por tanto, es la pintura y el artista. Es el artista de su propia personalidad” (Adler, 1956).

Karen Horney

Existe un self real que requiere condiciones favorables para ser actualizado. Cuando somos motivados por estrategias de defensa y nos sentimos genuinos, nos alienamos de nuestro self real. Horney propone dos tipos de estrategias de defensa: las interpersonales, con las que tratamos a los demás, y las psíquicas, que empleamos en nuestra propia mente.

El self real. No es una entidad fija, si no una serie de potencialidades intrínsecas, el temperamento, los talentos, las capacidades y predisposiciones que son parte de nuestro material genético y necesitan un ambiente favorable “es a lo que nos referimos cuando decimos que queremos encontrarnos a nosotros mismos (...) es el self posible, en contraste con el self idealizado, que es inalcanzable” (Horney, 1950, p. 158). La actualización del self real se actualiza de distintas formas pero hay ciertas situaciones infantiles que todos requerimos para lograr autorrealización “una atmósfera de calidez”, en las que se permita al niño expresar pensamientos y sentimientos; la buena intención de los demás para satisfacer sus necesidades, y “una fricción saludable entre los deseos y la voluntad” de aquellos que lo rodean. Cuando la neurosis de los padres impide que amen a su hijo o piensen en el “como el individuo que es”, el niño crea un sentimiento de ansiedad básica que no le permite “relacionarse con los demás con la espontaneidad de sus sentimientos reales” y lo obliga a crear estrategias de defensa (Horney, 1950). *Estrategias interpersonales de defensa;* para enfrentar su ansiedad básica la persona adopta una solución de obediencia o humildad *acercándose* a los demás, una solución agresiva y expansiva *oponiéndose* o una solución de aislamiento y resignación *alejándose*. Las personas sanas se mueven de manera apropiada y flexible en las tres direcciones, pero en las neurosis estos movimientos se vuelven compulsivos. Cada solución comprende una gama de conductas y características de personalidad, una idea de justicia y una serie de conceptos sobre la naturaleza humana, sus valores y su condición. “La idea de una fortuna inmerecida, buena o mala, es la alienación. Por ende, su prosperidad o buena salud no es tanto para disfrutar si no una prueba de su virtud. Del mismo modo cualquier infortunio que sobrevenga (...) podría llevar a esa persona al borde de la conmoción”. (Horney, 1950, p. 197). Las *estrategias de defensa psíquicas* surgen para compensar los sentimientos de debilidad, devaluación o inadaptabilidad y con ayuda de la imaginación creamos una imagen idealizada de nosotros mismos, buscando así la gloria infinita. Esto a su vez genera el sistema de orgullo: orgullo neurótico, exigencias neuróticas, deberes tiranos y odio hacia si mismo. “el camino más sencillo a la gloria infinita lleva inevitablemente también hacia un infierno interno de desprecio y tormento. “Al emprender este camino el individuo pierde su alma, su verdadero ser” (Horney, 1950, p. 39).

Es así como las teorías clasificadas en este modelo, –el egosocial- proponen que durante la comprensión de la naturaleza de la personalidad, sean tomados en cuenta los factores que se encuentran inmersos en el ambiente social en el cual se desarrollan las personas, tomando en consideración el carácter consciente, adaptativo, activo y creativo de las mismas.

-Modelo humanista-existencial.

Los autores que se encuentran clasificados en este modelo han formulado teorías de la naturaleza humana que se basan en atributos y problemas de la existencia característicos ocasionados por la condición de ser humano. Según los psicólogos humanista-existenciales, una teoría adecuada de la personalidad debe tomar en cuenta el significado que tienen para vivir, el hacerlo como seres humanos. Afirman que sus teorías incluyen componentes capaces de abarcar mucho más acerca de la naturaleza humana que otras.

Abraham Maslow

Todos tenemos diferentes motivaciones y capacidades, para alguien el alcanzar la excelencia en el ámbito del fut-bol puede ser un objetivo prioritario, mientras que otros pueden sentirse obligados a sobresalir en su trabajo. Según Maslow, hay que satisfacer las necesidades más básicas antes de desear llenar otros aspectos menos críticos. “La naturaleza más elevada del hombre descansa en su naturaleza inferior: necesita dicha parte como base, pues sin ella no podría sostenerse. Esto significa que, para la masa humana, la naturaleza más alta del hombre es inconcebible sin una naturaleza inferior satisfecha que haga las veces de base” (Maslow, 1968). La *autoactualización* es el uso pleno y la explotación de los talentos las capacidades, las potencias, por lo tanto no es un estado estático. Más bien es un proceso continuo en donde son necesarias las capacidades en forma, plenas creativas y gozosas. Las personas autoactualizadas ven la vida con claridad, son menos emocionales y más objetivas; muy pocas veces permiten que las esperanzas, los temores o los mecanismos defensivos del yo distorsionen sus observaciones. Los autoactualizados se dedican a una vocación o una causa; dos requisitos que son indispensables para el crecimiento son: el compromiso con algo más importante que uno mismo y el éxito en las tareas que se decida realizar. Procuró de forma premeditada estudiar a personas relativamente carentes de neurosis y trastornos emocionales y descubrió que los sujetos psicológicamente sanos eran independientes y se aceptaban a sí mismos, tenían pocos conflictos y eran capaces de gozar hasta del trabajo. A diferencia de las personas autoactualizadas, los demás, constantemente deseamos algo y sólo en raras ocasiones alcanzamos una satisfacción completa, es decir que existe en nosotros una carencia de metas o deseos. “Teóricamente, el crecimiento es posible sólo cuando los gustos “elevados” son mejores que los apetitos “inferiores” y la satisfacción de estos últimos se torna aburrida” (Maslow, 1971). La *metamotivación* evoca la conducta inspirada por las necesidades y los valores de crecimiento, esta motivación abunda en las personas autoactualizadas, las cuales gozan de satisfacción de sus necesidades básicas. A menudo, la forma de la metamotivación adopta la meta de la consagración personal a ideales o metas los cuales constituyen algo que se encuentra “fuera de sí mismo”. Las metanecesidades comparten un continuo con las necesidades básicas: la frustración de estas últimas se traducen en metapatologías, esto es, ausencia de valores, significado o satisfacción en la vida. El sentido de identidad, el éxito de alguna actividad y el compromiso con un sistema de valores son tan esenciales para el bienestar psicológico como la seguridad, el amor y la autoestima. Según Maslow, al analizar a los hombres y mujeres más completos y sanos, explotó los límites del potencial humano. Por ejemplo para determinar la velocidad que alcanzan los seres humanos, se debe trabajar con los mejores corredores. No tendría sentido someter a prueba una muestra promedio tomada de

la población general, de la misma forma observó Maslow a las personas más creativas, maduras e integradas psicológicamente. Ve al self como la sustancia interior o la naturaleza inherente del individuo, es decir, los gustos, los valores y las metas que posee cada ser humano. Para entender la propia naturaleza interior y actuar de acuerdo con sus dictados, es necesario actualizar el self. “Las personas autoactualizadas, es decir, las personas que han alcanzado un grado superior de maduración, salud y plenitud tienen tanto que enseñarnos que en ocasiones, parecen una especie diferente de seres humanos” (Maslow, 1968).

Carl Rogers

Hay una esfera de la experiencia propia de cada individuo que contiene “todo lo que sucede dentro de la envoltura del organismo en cualquier momento y que encierra la posibilidad de acceder a la conciencia” (Rogers, 1959). Esto comprende todos los sucesos como las percepciones y las sensaciones de las cuales la persona no tiene conciencia, pero podrían adquirirla si se concentrara en esos datos empíricos, se trata de un mundo personal que puede corresponder o no a la realidad objetiva y observada. Tal esfera esta sujeta a limitaciones psicológicas, lo que nos gustaría tomar conciencia, y a las limitaciones biológicas, solo aquello de lo que podemos tomar conciencia. Esto resulta curioso, pues aunque desde el punto de vista teórico nuestra atención está abierta a cualquier experiencia, se centra en los intereses o las preocupaciones más inmediatas, con exclusión de casi todo lo demás. Cuando tenemos sueño prestamos atención a la siesta, cuando esta lloviendo y no traemos sombrilla nos preocupa cubrirnos. Esta esfera de la experiencia es nuestro mundo real aún al no parecerse a lo que los demás perciben. El self se encuentra dentro de la esfera de la experiencia, una entidad inestable y mutable, pero a simple vista puede parecer estable y predecible, ya que solemos “congelar” una sección de la experiencia “no se habla de una entidad caracterizada por un crecimiento lento o por un aprendizaje gradual (...) es obvio que estamos frente a una gestalt, una configuración en la que la modificación del menor aspecto altera completamente el conjunto” (Rogers, 1959, p. 201) El self es una gestalt organizada y coherente, sujeta un proceso constante de formación y reformación a medida que cambian las situaciones. El self no puede captarse mediante una imagen fija. Como se trata de una entidad cambiante y móvil, tal imagen no revelaría nada a cerca de su inestable naturaleza. Es por tanto un *proceso*, un sistema que por definición cambia constantemente.

El self ideal es “el concepto de sí mismo que la persona anhela y al cual le asigna un valor superior” (Rogers, 1959, p. 200). Al igual que el self, es una estructura a un cambio continuo y por lo tanto también se redefine. Cuando el self ideal difiere significativamente del self real, la persona se siente insatisfecha e inconforme sufriendo problemas de neurosis. La capacidad de percibirse con claridad y al mismo tiempo aceptarse, representa un indicador de salud mental, el self ideal es en consecuencia la meta a donde se dirigen todos los esfuerzos y en a medida en que más difiera de la conducta y los valores reales, el self ideal inhibirá la capacidad de desarrollo.

Cabe observar que esta tendencia básica a la realización es el único motivo que se postula en este sistema teórico (...) Por ejemplo, el self es un constructo importante en nuestra teoría, si bien dicha entidad no puede “hacerlo” todo. No es si no entre muchas expresiones de la tendencia

general del organismo a conducirse de las formas que más le contribuyan a conservarlo y acrecentarlo (Roger, 1959, p. 196).

Otro punto importante de este autor, es que las relaciones sociales desempeñan un papel fundamental; permiten al individuo descubrir, develar, experimentar o encontrar esa entidad, su self real. Nuestra personalidad se torna visible a nuestros ojos a través de la relación con los demás. Las relaciones constituyen las mejores ocasiones para desenvolvemos de manera plena y en armonía con el self, el prójimo y el entorno. Y por medio de las relaciones sociales satisfacemos nuestras necesidades orgánicas básicas. El deseo de plenitud motiva a los seres humanos a invertir grandes cantidades de energía en las relaciones sociales. Se ha incluido también en este modelo la idea del yo como un agente libre. Sostienen que cada persona puede controlar su destino propio, si las condiciones no son demasiado restrictivas. También se contempla a los seres humanos como poseedores de la capacidad para examinarse y producir cambios conducidos por ellos mismos. Se puede criticar, vigilar y evaluar racionalmente el comportamiento propio. Se pueden evaluar también los comportamientos tanto presentes como pasados y hacer planes para el futuro. Mucha gente en realidad no funciona a estos niveles, pero incluyendo la duda de que quizás puedan, en las condiciones adecuadas, constituye un gran reto para los científicos del comportamiento y los dirigentes sociales.

-Modelo conductual.

Algunos teóricos afirman que la personalidad proviene del medio y de la conducta. Y sostienen que al conocer la naturaleza de la personalidad se esta en mejor posición para relacionar la conducta con sus causas, por que las variables de la personalidad en sí mismas son las principales causas de la conducta.

John B. Watson afirmó que el objetivo de la psicología es el estudio de cómo responden los organismos a los estímulos del ambiente, “*su objetivo teórico es la predicción y el control de la conducta*”, rechazó el método introspectivo y del mentalismo. El estudio de la naturaleza del ser humano debe encargarse solo de lo que es posible observar y por lo tanto tiene la característica de ser medible, la conducta.

B. F. Skinner

Sin importar la complejidad de la conducta, al igual que cualquier otro fenómeno que pueda ser observado, es susceptible de investigación. “Creo que un análisis científico de la conducta debe suponer que el comportamiento de la persona esta controlado por sus antecedentes genéticos y ambientales y no por la persona misma, como agente creador y activo” (Skinner, 1974). La conducta puede ser estudiada, pues a diferencia de la vida interior, puede describirse por completo; es decir, ser observable y perceptible con instrumentos de medición. Si se basa la definición del self en la conducta observable, no tenemos que analizar el funcionamiento interior de su personalidad. Por tanto la personalidad, en el sentido de un yo separado, no cabe dentro del análisis científico de la conducta. Así como la sensación de libertad no es en realidad libertad, las formas de control más represivas son las que refuerzan la sensación de libertad, como la “libertad” de

elegir entre dos colores con similar aspecto. “Si existe la libertad, debe encontrarse en lo aleatorio de las variaciones” (Skinner, 1990).

Si no podemos demostrar cual es la causa de la conducta del hombre, decimos que él es responsable. Los precursores de la física tenían la misma costumbre pero Eolo ya no sopla el viento, ni Júpiter arroja la lluvia (...) Es una costumbre que alivia nuestra ansiedad por los fenómenos que no tienen explicación y por eso se perpetúa (...). En el análisis de la conducta no es esencial un concepto del self (Skinner, 1953 pp. 283, 285).

Sostuvo que la conducta humana puede ser dirigida, sin tratar de influir en la mente ni de cambiar la personalidad, si no cambiando el medio. Estaba interesado en controlar la conducta a través de sus consecuencias: es decir, estableciendo contingencias de reforzamiento por las que se recompense cierta conducta. Se le llama a Skinner “*conductista radical*” debido a que intenta explicar la conducta sin utilizar las variables intercurrentes de la personalidad. Existen otros conductistas que han sido llamados “conductistas moderados” para quienes las variables intercurrentes son esenciales para explicar, predecir y controlar la conducta. La diferencia principal entre sus variables de personalidad y la de las sugeridas por los teóricos de la personalidad “tradicionales” es que ellos se vinculan de manera más rigurosa con las situaciones del estímulo y la conducta. Es decir, son mucho más rigurosos en la forma en que establecen sus variables, por lo general las deducen de investigaciones experimentales y las utilizan como constructos explicativos para las conductas observadas. Es un buen procedimiento científico. Los teóricos de la personalidad “tradicionales” como los de los modelos humanista o psicodinámico, no fueron tan cuidadosos al relacionar las variables de la personalidad que proponían con conductas observables. Los conductistas tomaron mucha atención a los fenómenos del aprendizaje pues es posible estudiar las condiciones que lo promueven o estimulan, los estímulos que preceden y siguen a la conducta son observables al igual que la conducta aprendida. Más sin embargo, a pesar de que se pretende olvidar a la psique, el aprendizaje es después de todo, interno y no observable en forma directa.

Hasta este momento las teorías revisadas, proponen una perspectiva particular y subjetiva de lo que representa la naturaleza de la personalidad para cada uno de los autores, sin llegar a mostrarse lo convincentemente objetivos en la integración total del individuo (lo que soy), así como las situaciones en las que éste se ve inmerso con su ambiente (lo que me sucede), sin mencionar otros factores resultantes en la relación entre los mismos (individuo-ambiente); Y mucho menos se ha propuesto una metodología para alcanzar el estudio, de la integración de ambos elementos.

ESTUDIO DE LA PERSONALIDAD

Ahora se revisarán las etapas o fases que Cattell identificó, dedicadas al conocimiento y estudio sobre la naturaleza de la personalidad. Para situarnos en la tercera: “el estudio científico de la personalidad”, que es donde se dará un bosquejo detallado sobre el modelo y las teorías que dieron pie a una parte de la presente investigación.

Las tres etapas históricas en el estudio de la personalidad

(Según Cattell en 1972, Págs. 1-7) La sistematización del conocimiento acerca de la personalidad se puede clasificar a grandes rasgos en tres fases históricas:

1. La fase literaria o filosófica: es una especie de juego de percepción personal y creencias convencionales. No se puede dudar que contiene apreciaciones bastante convincentes, de lo que para los autores resulta la naturaleza humana. Sin embargo, el “método” literario no ofrece una forma objetiva de encontrar la verdad. Abarca desde trogloditas hasta novelistas o autores teatrales contemporáneos.
2. La etapa de la observación y teorización organizada. Surgió de los intentos de la medicina por dar tratamientos a la conducta anormal. Esta fase tuvo su centro en las generalizaciones psiquiátricas de personajes como Kraepelin, el padre de la psicología médica en Alemania: Janet como paralelo en Francia y Freud al que todo el mundo conoce.
Esta fase clínica de la investigación que parecía tan intrigante y prometedora, se convierte rápidamente en una jungla de tendencias teóricas contradictorias. A pesar de su “intención” científica, su parentesco con la frase literaria se pone de manifiesto, entre otras cosas por el entusiasmo con que los escritores aceptaron sus conceptos y vocabulario. Expresiones tales como “complejo”, “introversión”, “fijación”, “regresión”, etc. Se convirtieron en términos literarios y luego en léxico cotidiano. No sorprende pues, que la contribución clínica terminará en una especie de competición intelectual a gritos, como puede esperarse que un tropel de periodistas que invaden los asuntos de laboratorio.
3. El estudio científico de la personalidad. Que lentamente comenzó, ha basado sus teorías en mediciones reales de conducta. Estas mediciones se pueden repetir en distintas ocasiones, y cualquiera que quiera comprobarlas puede someterlas a un tratamiento estadístico o matemático. Si una teoría afirma que los niños criados con pecho son más optimistas al llegar a adultos que los que no son criados así, el experimentador puede aplicar mediciones de optimismo de actitudes a cien individuos de cada tipo. Si se afirma que los introvertidos se convierten más fácilmente en neuróticos, se puede comprobar tomando mediciones en niños a la edad de dejar el colegio, según unas escalas de introversión-extroversión, y luego guardar la historia clínica para años posteriores. Se trata de un trabajo arduo, pero recompensante cuando varios científicos intercambian pruebas y llegan a un acuerdo, y cuando las piezas del rompecabezas de la psicología empiezan a encajar.

En las teorías “tradicionales”, que surgieron en la etapa de la observación y la teorización organizada, se pueden encontrar diseños valiosos que dieron pie a conceptos nuevos y útiles, por esto, en ocasiones se mantiene la misma terminología que se utilizaba en determinada teoría, pues un experimento reciente confirma y afina el concepto ya planteado. La psicología de la personalidad ha subrayado de forma exagerada las diferencias entre los individuos, lo cual conduce, para algunos teóricos, a una clasificación arbitraria de los seres humanos en función de sus habilidades cognitivas y afectivas, mientras que para otros, esta carece de cualquier validez empírica. Este debate, sin embargo, al obligar a presentar argumentos combinando desde perspectivas teóricas y empíricas el objeto mismo del debate, para finalmente situarlo en el campo de *la psicología científica*, ha tenido un efecto beneficioso. Ahora se asiste a un desarrollo de investigaciones sin precedentes, la psicología de la personalidad aporta una visión complementaria a la de la psicología social, que encuentra su interés tradicional en explicaciones situacionales de los procesos psicológicos. Esto con la finalidad de ampliar la comprensión que se tiene acerca de la naturaleza humana. Y es aquí donde se revisará la bibliografía sobre el modelo de los rasgos, mismos que se sitúan de tal forma que pueden ser observados y de alguna forma medidos.

El modelo de los rasgos.

Se han desarrollado teorías diversas para estudiar la personalidad. En el modelo sobre los *rasgos* se ha intentado cuantificar en forma rigurosa y sistemática aquellas dimensiones que se definen como fundamentales. Concretamente se explica a la personalidad en función de varias cualidades con especial relevancia, investigando desde las cualidades mismas o desde los comportamientos ostensibles, haciendo abstracción del individuo que las posee y de los factores que la determinan, estas cualidades son los *rasgos*. Como consecuencia se elabora una clasificación de esos rasgos, no de los individuos. No obstante, de forma indirecta, quedan clasificados también los individuos que los manifiestan, aunque se debe tener claro que el análisis de rasgos por lo general supone que los individuos difieren en variables o dimensiones continuas. El inconveniente de medir los rasgos, en un principio, era que existían demasiados Allport y Odbert, de Harvard, revisaron el diccionario y hallaron más de 30,000 palabras que designaban un rasgo para la descripción de la personalidad. La tendencia de los psicólogos era encapricharse con alguno de estos rasgos y centrar su atención para demostrar que era el más importante. Pero no se resolvía el problema, pues aún faltaba una cantidad considerable de rasgos que no era tomada en cuenta.

La respuesta a este problema, es el método estadístico llamado análisis factorial, que ayuda a apoyar la idea de que existen estructuras naturales y unitarias en la personalidad, es decir, unidades funcionales. Y es en esos rasgos donde se deben concentrar los estudios de la personalidad. Hay dos teóricos importantes que toman en cuenta esto:

H. J. Eysenck

El psicólogo ideográfico afirma en esencia que todos los seres humanos son únicos, y por consiguiente no pueden situarse en ningún punto concreto del continuo de un rasgo o aptitud. El modo en que cualquier rasgo concreto o aptitud se manifiesta en un individuo dado, estará determinado por su congruencia, u oposición, con otros rasgos y aptitudes, representando una configuración única, lo que hace imposible cualquier predicción significativa a partir de medidas aisladas de rasgos o aptitudes. Del lado opuesto, los psicólogos experimentales, quienes trabajan con la hipótesis de que todos los seres humanos son esencialmente idénticos, que se pueden encontrar leyes generales a partir del estudio de muestras pequeñas y no representativas de la población (por ejemplo estudiantes), y que se pueden salvar con seguridad las diferencias individuales (H. J. Eysenck y M. W. Eysenck, 1986). Uno de los principales argumentos contra la hipótesis de que todos los organismos son únicos, profundamente distintos los unos de los otros, y por ello incapaces de ser estudiados por los métodos habituales de la ciencia, lo constituye el simple hecho de que la existencia de diferencias implica la existencia de similitudes y que tanto diferencias como similitudes deben situarse sobre ciertas dimensiones medibles. Así, afirmar que los individuos difieren unos de los otros implica una dirección o dimensión sobre las que estas diferencias pueden aparecer. No se debe afirmar en abstracto que el individuo A difiere del individuo B a menos de que se especifiquen estas diferencias, y eso se debe hacer respecto de ciertos conceptos. De la misma forma, si es cierto que dos personas pueden diferir en cualquiera de estas dimensiones, también debe ser posible afirmar que son similares entre sí. La teoría de la personalidad actual, con sus

tipos, rasgos y aptitudes, se ubica en cierta manera entre la psicología ideográfica, resaltando la unicidad, y la psicología experimental, resaltando la identidad de los seres humanos. Lo que se puede afirmar, básicamente es que los seres humanos difieren claramente unos de los otros, difieren sobre ciertas dimensiones, y sus diferencias y similitudes pueden por tanto ser cuantificadas y medidas. Las mediciones de los rasgos y aptitudes conducen a ciertos constructos tipo, como la extraversión/introversión o aptitud verbal; esto simplemente significa que para ciertos objetivos, se pueden formar grupos de personas similares según un rasgo o aptitud, y contrastar éstos con grupos de otras personas que no comparten este rasgo o aptitud o muestran su opuesto.

”La personalidad es una organización más o menos estable y duradera del carácter, temperamento, intelecto y físico de una persona, que determina su adaptación única en el ambiente. El carácter denota el sistema de una persona más o menos estable y duradero del comportamiento conativo (voluntad); el temperamento, el sistema más o menos duradero y estable del comportamiento afectivo (emoción); el intelecto, el sistema más o menos estable y duradero del comportamiento cognitivo (inteligencia); y el físico, el sistema más o menos estable y duradero de la conformación corporal y de la dotación neuroendocrina” (H. J. Eysenck, 1970, pág. 2).

El tipo y el rasgo.

Un modelo para la descripción de la organización de personalidad que llama la atención por su nivel de consistencia y congruencia es el que inmersa los conceptos de rasgo y tipo. “Tenemos el derecho y la obligación de desarrollar un concepto de rasgo como una doctrina definitiva; en toda actividad de una persona, además de una porción variable, hay como una constante porción volitiva, y ésta, posteriormente, la asilamos en el concepto de rasgo” (Stern, 1921, pág 14). Esta claro que la noción de rasgo esta íntimamente relacionada con la noción de correlación. Estabilidad, consistencia, ocurrencia repetida de acciones –todos estos términos, traducidos- se refieren a la covariación de un número de actos comportamentales. Tal covariación puede referirse a la correlación entre pruebas, a la correlación entre personas, o incluso a la correlación entre los distintos momentos de medición en la misma persona. El termino tipo, se refiere a un concepto superior a rasgo, los rasgos con frecuencia se intercorrelacionan, y de estas intercorrelaciones surge un tipo. Así se postulan conceptos tipo, como neuroticismo-estabilidad, por que en cada tipo hay un número de rasgos que al correlacionar, dan pie a un concepto de orden superior. Al respecto Jung apuntó:

Un rasgo puede definirse como un mecanismo... El tipo nunca denota más que una relativa dominancia de un mecanismo... Se desprende que nunca puede haber un tipo puro en sentido de que un mecanismo sea completamente dominante incluyendo otro (Jung, 1923, pág. 23).

Entonces se define tipo como un grupo de rasgos correlacionados, de la misma forma que se define como un grupo de actos comportamentales o tendencias a la acción correlacionadas. Según esta idea, la diferencia entre los conceptos de rasgo y tipo no se basan en la continuidad o pérdida de continuidad de la variable supuesta ni en su forma de distribución, si no en la mayor inclusividad del concepto tipo.

Eysenk propone tres conceptos tipos: Psicoticismo frente a control de los impulsos, extraversión frente a introversión y neuroticismo frente a estabilidad.

Raymond B. Cattell.

La teoría de la personalidad de Raymond B. Cattell, también se encuentra fundada en la técnica estadística del análisis factorial. El elemento estructural básico en su teoría, es el *rasgo*. El *rasgo* representa tendencias reactivas generales y nos indica características de conducta del sujeto que son relativamente permanentes. El *rasgo* implica una configuración y regularidad de conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones. Algunos rasgos pueden ser comunes a todos los individuos, y otros pueden ser exclusivos de un individuo. Ciertos *rasgos* pueden estar determinados por la herencia otros por el ambiente. Algunos *rasgos* están relacionados con motivos, que son los *rasgos* dinámicos, y otros guardan relación con la capacidad y el temperamento. Podemos establecer una distinción entre:

- Los *rasgos* superficiales: son expresivos de conductas, que superficialmente pueden aparecer unidas, pero que de hecho no covarían conjuntamente, ni tienen una raíz, causal común. Estos rasgos pueden ser descubiertos a través de métodos subjetivos.

- Los *rasgos* fuente o rasgos profundos: son expresivos de una relación de conductas que covarían conjuntamente, de modo que forman una dimensión de personalidad unitaria e independiente. Para descubrir estos rasgos se ha de acudir a los procedimientos estadísticos del análisis factorial. Según Cattell hay tres fuentes de datos para descubrir estos *rasgos* profundos: Los datos "L" procedentes de la vida: estos datos de la vida diaria reflejan de manera real el comportamiento en situaciones cotidianas y provienen de observar directamente como se comporta la persona en distintas situaciones y en distintos momentos de su vida. Los datos "Q" de cuestionarios: esta fuente se deriva de respuestas a cuestionarios o inventarios en que uno informa sobre sí mismo los datos "T" de tests objetivos: provienen de observar el comportamiento de los individuos en situaciones diseñadas especialmente por un investigador y con determinado fin.

Cattell distingue entre ergios y sentimientos:

- Ergios: son factores que reflejan las fuerzas de los impulsos biológicos innatos.

- Sentimientos: son factores que reflejan pautas de conducta determinadas por el ambiente. Un ergio es una tendencia innata a reaccionar de una forma específica ante ciertos objetivos. La expresión externa puede haber sido afectada por el proceso de socialización, pero existe un marcado carácter innato, teniendo en cuenta que los ergios van asociados a cualidades emocionales y objetivos biológicos que permanecen constantes en diversas culturas. Ejemplos de ergios son: apareamiento (sexo), seguridad-miedo, autoafirmación, gregarismo, protección parental, exploración (curiosidad), sensualidad, atracción y constructividad. Los sentimientos tienen su fuente en instituciones sociales como la familia o la escuela. Representan pautas de actitudes no innatas sino adquiridas. Por ejemplo: el sentimiento religioso, el sentimiento profesional, y el sentimiento del sí mismo. Una misma conducta puede ser expresión de diversas actitudes, las cuales, pueden relacionarse con sentimientos y ergios muy diversos. Es decir, una sola conducta puede dar satisfacción a impulsos muy diversos. Según Cattell, los rasgos están determinados por la influencia de la herencia y del ambiente. El comportamiento del individuo ante una situación dependerá de los *rasgos* de su personalidad pertinentes a dicha situación, y de otras variables transitorias que pueden intervenir en esta situación. Un ejemplo de estas variables transitorias es el estado; si alguien está angustiado en determinado momento, su conducta se verá influida por el estado de ansiedad experimentado en ese momento. La personalidad es lo que determina la conducta en una situación definida y un estado de ánimo definido.

Mientras que los rasgos de la personalidad “son una tendencia, relativamente permanente y amplia, a reaccionar de una determinada forma. Y supone una cierta regularidad de la conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones”. (Cattell, 1972).

Como ya se hizo mención, el estudio de la personalidad hace hincapié sobre el hecho de las diferencias individuales. Es decir los individuos difieren en casi cualquier característica que se quiera estudiar. Por esto, la tarea fundamental en el estudio de la personalidad es el intento de desarrollar un sistema descriptivo en el que se incluyan las características de las personas que son más esenciales con el propósito de comprender y poder predecir su conducta idiosincrásica. Esta tarea es previa al estudio del desarrollo y cambio de la personalidad. Antes de que uno se pregunte cómo las personas desarrollan las características de personalidad que poseen, es necesario poder describir, esas características cuyo desarrollo se está investigando. Del mismo modo antes de que se pueda cuestionar sobre el cambio de personalidad, se debe poder describir las características de las personas antes y después a la ocurrencia de un cambio. Para el desarrollo de este sistema descriptivo de la personalidad existen una variedad desconcertante de métodos y procedimientos, a cada uno de los cuales se le puede considerar primordial en la recolección de información. Es posible comenzar con medidas de autoreferencia, en las que a una persona se le pide que se describa a sí misma ya sea de manera informal o con algún tipo de escala estimativa, por ejemplo. Por ello en este trabajo se dará primacía a medidas tales sobre la base de que los individuos son los mejores jueces de su propia personalidad.

Al revisar algunos instrumentos que permiten evaluar rasgos de la personalidad se encontró que el MMPI, por ejemplo, aunque se originó a partir del enfoque y método empírico, no cuenta con una sustentación teórica desde la que se pueda abordar.

Otro, el Inventario de Personalidad de Eynseck presenta términos utilizados en el área clínica para hacer referencia a patologías “psicoticismo y neuroticismo”.

Por lo que se consideró ideal la elección del 16 Factores de la Personalidad, por ser un cuestionario consistente, enfocado a la normalidad de los rasgos de la personalidad que utiliza un vocabulario preciso y claro, además permite continuar cumpliendo con los objetivos de esta investigación. A continuación se abordará el contenido de dicho cuestionario.

Cuestionario 16 factores de la personalidad.

El 16FP es un cuestionario para medir dimensiones normales de la personalidad. (S. Karson y J. W. O’Dell, 1989). Cattell consideraba que todos los aspectos de la personalidad humana que tienen un cierto interés, utilidad o importancia, están registrados en el lenguaje natural, así parte de la reducción mediante la eliminación de sinónimos. Comenzando con 4504 rasgos reales de personalidad encontrados en el lenguaje inglés (Allport, 1937), logró disminuir la cantidad a 171 términos que abarcaban todo lo cubierto por la lista original. Prosiguió su labor con la ayuda de un grupo de estudiantes universitarios que se dio a la tarea de evaluar a sus compañeros basándose en estos 171 términos. Los resultados fueron intercorrelacionados y sometidos a un análisis factorial, logrando una reducción a 36 dimensiones. Al realizar más investigaciones analizando factorialmente estas 36 dimensiones, Cattell logra reducir la personalidad a 16 dimensiones o factores básicos.

Estas 16 dimensiones básicas de la personalidad fueron empíricamente estudiadas, tanto con grupos normales como con grupos clínicos, por espacio de diez años. Basándose en estas dimensiones, Cattell desarrolla la primera versión del 16FP en el año 1949. La prueba medía la personalidad humana por medio de 16 factores que eran funcionalmente independientes y poseían un significado psicológico específico al derivarse directamente de una teoría general de personalidad, la Teoría de Sistemas Basados en la Estructura de Cattell.

Factores del 16 FP

El 16FP mide 16 factores básicos que están identificados de la siguiente manera: A, B, C, E, F, G, H, I, L, M, N, O, Q1, Q2, Q3, & Q4; y cinco factores de segundo orden. Estos factores están ordenados de acuerdo a su repercusión sobre la conducta en general, siendo el Factor "A" el de mayor influencia. La interpretación de los factores se basa en cuán alta (8, 9 ó 10) o baja (1, 2 ó 3) es la puntuación obtenida para cada uno de éstos. Por esta razón es que se habla de que una persona sea, por ejemplo, A+ o A-; y así sucesivamente con los demás factores. No obstante, no todas las personas son uno o el otro, sino que caen en algún punto del continuo entre estos dos polos (+ & -). A continuación se ofrece una descripción de cada uno de estos factores para facilitar la comprensión de lo que se está explorando con la prueba y de la calidad del perfil que puede obtenerse con su administración.

Factores básicos:

- **El Factor A** mide el carácter gregario del individuo; el grado en que la persona busca establecer contacto con otras personas porque encuentra satisfactorio y gratificante el relacionarse con éstas. Las personas que obtienen puntuaciones altas (A+) tienen una mayor disposición hacia el afecto, tienden a ser más cariñosos, expresivos, dispuestos a cooperar, generosos, activos, y no temen a las críticas que puedan hacerse de su persona. Los A+ prefieren los proyectos grupales en vez de la competencia a nivel individual, y disfrutan de empleos que enfatizan la interacción social como las ventas, el trabajo social o la enseñanza. Los A- tienden a ser más reservados, formales, impersonales y escépticos. Prefieren trabajar solos y son rígidos y precisos al hacer sus cosas; pueden ser, en ocasiones, altamente críticos y rudos.

-**El Factor B** mide inteligencia en base al predominio del pensamiento abstracto o del pensamiento concreto; considerando el predominio del abstracto como característico de una persona de inteligencia mayor y el concreto como indicador de una inteligencia menor. Una persona con puntuaciones altas (B+) demuestra tener un pensamiento abstracto y se le percibe como muy inteligente. Puede captar, analizar y comprender rápidamente y con facilidad las ideas o conceptos que se le presenten; y tienden a ser muy alertas. Los que obtienen puntuaciones bajas (B-) tienden a interpretar la mayoría de las cosas de manera literal y concreta. Tienen dificultades para comprender conceptos y para el aprendizaje en general. Se les describe como lentos al reaccionar y de baja inteligencia.

-**El Factor C** está relacionado a la estabilidad emocional de la persona y a la manera en que se adapta al ambiente que le rodea; determina específicamente la fortaleza de ego. Puntuaciones altas (C+) son características de personas realistas y estables emocionalmente. Se les considera maduros, con una alta fortaleza de ego; y se les adjudica una capacidad para mantener sólida la moral de un grupo. Los que obtienen puntuaciones

bajas (C-) son por lo general personas que se frustran rápidamente bajo condiciones no-satisfactorias, tienden a evadir la realidad y tienen una fortaleza de ego muy baja.

Estas personas se ven afectadas fácilmente por los sentimientos, son neuróticos, la mayor parte del tiempo se encuentran insatisfechos; y tienden a padecer de fobias, dificultades al dormir y problemas de tipo psicossomático.

-El Factor E mide el grado de control que tiende a poseer la persona en sus relaciones con otros seres humanos; se determina en términos de si es dominante o es sumiso. Puntuaciones altas (E+) indican que la persona es muy dominante. A este tipo de persona le resulta muy agradable y atractivo el estar en posiciones de poder para controlar y criticar a otros. Son agresivos, competitivos, tercos, asertivos y muy seguros de sí mismos. Tienden a ser muy autoritarios con otros y no se someten a la autoridad. Las personas que obtienen puntuaciones bajas (E-) tienden a ser sumisos, humildes y dóciles. Se dejan llevar fácilmente por otros, son conformistas, pasivos y considerados. Debido a que les interesa evitar los conflictos en sus relaciones interpersonales, se esfuerzan en complacer y en ganarse la aprobación de los demás.

-El Factor F está relacionado al nivel de entusiasmo evidente en contextos sociales. Las personas con puntuaciones altas (F+) tienden a ser altamente entusiastas, espontáneas, expresivas y alegres. Estos individuos son muy francos, impulsivos y mercuriales. Con frecuencia salen electos como líderes. Puntuaciones bajas (F-) son características de personas más sobrias, prudentes, serias y taciturnas. Estas personas son introspectivas, restringidas y, por lo general, pesimistas.

-El Factor G mide la internalización de los valores morales; estructuralmente se explora el superego según descrito por Freud. Altas puntuaciones en este factor (G+) son representativas de personas altamente moralistas, conformistas, responsables y concienzudas que tienden a actuar siempre de acuerdo a las reglas. Los que obtienen puntuaciones bajas (G-) son personas que no se comportan de acuerdo a las reglas, ni se someten por completo a las normas de la sociedad o de su cultura. Su necesidad de logro se percibe como baja o ninguna, pero esto no implica que no sean productivos. El que la persona salga bajo (G-) en este factor no indica que ésta no experimente la presencia de su superego como una fuerza o agencia interna de control; sino que responde a una serie de valores distintos a los que establece la sociedad.

-El Factor H mide la reactividad del sistema nervioso en base a la tendencia en la persona de un dominio parasimpático o simpático. En las personas que obtienen puntuaciones altas en este factor (H+) resulta dominante el sistema parasimpático. Estas personas son capaces de funcionar bajo altos niveles de estrés, ignoran las señales que indiquen o presagien peligros externos, les encanta correr riesgos y disfrutan del éxtasis que les produce el ser aventureros. Puntuaciones bajas en este factor (H-) son características de personas bajo el dominio de su sistema simpático. Estas personas tienden a reaccionar de manera exagerada a cualquier percepción de posible amenaza. Los H- se limitan a lo seguro, predecible y estable para evitar situaciones o estímulos que puedan alterar su delicada homeostasis interna.

-El Factor I se utiliza para medir el predominio, ya sea de los sentimientos o del pensamiento racional, en la persona en su toma de decisiones al conducirse en su diario vivir. Los que obtienen puntuaciones altas (I+) funcionan bajo el dominio de sus sentimientos. Estas personas tienden a ser muy emotivas y de una sensibilidad extrema. Se les puede describir como distraídos, soñadores, intuitivos, impacientes, temperamentales y, por lo general, no son muy realistas. Los (I-) se rigen por su pensamiento racional, siendo

muy prácticos y realistas. Estos individuos son independientes, responsables, escépticos y, en ocasiones, pueden resultar cínicos y rudos.

-El Factor L explora la identidad social del individuo; específicamente mide en que grado la persona se siente identificado o unido a la raza humana en general. Los que puntúan alto (L+) poseen unas fronteras personales tan marcadas que se desconectan del resto de la humanidad. Estas personas tienden a desconfiar de los demás, y se ha encontrado que su comportamiento tiende a ser paranoico. Por estas razones, las relaciones interpersonales de los L+ son generalmente problemáticas, deteriorándose por el exceso de celos, sospechas y el escepticismo de estos individuos. Las personas que obtienen bajas puntuaciones (L-) se caracterizan primordialmente por sentirse uno con los demás. Estas personas no se perciben como un mundo aparte, sino como parte de un mundo compuesto por toda la humanidad. Los L- son personas que confían en los demás, se adaptan fácilmente, se preocupan por sus compañeros, son abiertos, tolerantes y muy poco competitivos.

-El Factor M se basa en que los humanos pueden percibir de dos modos. La primera manera de percibir se nutre del contacto directo entre los cinco sentidos y el ambiente. La otra forma se compone mayormente de un diseño interno de conexión subliminal de pensamientos y especulaciones que van organizando la información. Las personas con altas puntuaciones (M+) se caracterizan por una intensa vida interna. Estas personas van por el mundo sumergidas en sus pensamientos, distraídas e inatentas a lo que sucede a su alrededor. Son seres con una gran imaginación, muy creativos, poco convencionales e interesados sólo en la esencia de las cosas. Los que salen bajos (M-) responden al mundo externo en vez de al interno. Estas personas son muy realistas y prácticas; valoran lo concreto y lo obvio. En términos de creatividad, los M- poseen niveles muy bajos o inexistentes. En casos de emergencia, tienden a mantener la calma y son capaces de resolver la situación.

-El Factor N está relacionado a las máscaras sociales; describe en que grado las personas se ocultan, mostrando sólo aquellos rasgos que generen las respuestas que desean obtener de los demás. Las personas que obtienen puntuaciones altas (N+) tienden a ser calculadoras, frías, refinadas, diplomáticas y muy conscientes socialmente. Los N+ se pueden describir como utilitaristas; usan sus destrezas sociales para relacionarse con personas a las que les puedan sacar provecho para realizar sus planes. Los que puntúan bajo (N-) son personas genuinas, abiertas, directas y sinceras que no se esfuerzan por impresionar a otros. Estos individuos son muy espontáneos y auténticos; si quieren algo, lo piden sin incurrir en planes elaborados de interacciones humanas.

-El Factor O explora la auto-estima de las personas en base a tendencias a experimentar culpa o inseguridades. Este factor no pretende categorizar a las personas entre altas y bajas auto-estimas ya que el nivel al momento de la prueba puede ser uno de carácter transitorio, influenciado por eventos recientes. Altas puntuaciones (O+) son obtenidas por personas cuya vida interna se rige por el sufrimiento.

Estas personas tienen expectativas personales muy altas, se preocupan demasiado, experimentan muchos sentimientos de culpa, son inseguros y no se sienten aceptados en situaciones grupales. Los que puntúan bajo (O-) tienen una visión muy positiva de su persona, son seguros de sí mismos y no están propensos a experimentar culpa. Estas personas se sienten tan satisfechas con lo que son que, en ocasiones, tienden a ser insensibles hacia los sentimientos y necesidades de los demás, pues creen merecerlo todo.

-**El Factor Q1** explora la orientación psicológica hacia el cambio. Las personas que la prueba define como Q1+ están abiertas y dispuestas al cambio. Los Q1+ se sienten menos atados a su pasado que el resto de las personas, tienden a ser muy liberales y rechazan lo tradicional y convencional. Estos individuos son, por lo general, intelectuales y escépticos que se preocupan por estar bien informados y están menos inclinados a moralizar y más propensos a experimentar en la vida. Al otro lado del continuo se encuentran los Q1-, muy conservadores y tradicionales. Estas personas aceptan lo establecido sin cuestionarlo, no les interesa el pensamiento intelectual o analítico y demuestran una marcada resistencia al cambio.

-**El Factor Q2** mide el grado de dependencia de la persona. Los que obtienen puntuaciones altas en este factor (Q2+) son individuos autosuficientes que acostumbran tomar decisiones sin preocuparse por las opiniones ajenas, prefieren estar solos la mayor parte del tiempo y hacen sus cosas sin pedir ayuda a los demás. Los que sí demuestran un alto grado de dependencia son los que obtienen puntuaciones bajas en este factor. Los Q2- demuestran una preferencia por estar en grupo la mayor parte del tiempo y toman sus decisiones en base a lo que piensan otros y lo que establece la sociedad, en vez de utilizar su propio juicio. Estas personas necesitan sentir que pertenecen a un grupo donde son aceptados y queridos.

-**El Factor Q3** explora los esfuerzos del individuo por mantener una congruencia entre su yo ideal y su yo real; moldeándose de acuerdo a patrones establecidos y aprobados por la sociedad. Las personas que obtienen puntuaciones altas (Q3+) se esfuerzan por igualar su conducta a la imagen ideal y socialmente aceptable que se han creado. Estas personas tienden a controlar sus emociones, son muy auto-conscientes, compulsivos y perfeccionistas. Por otro lado, los Q3- no se esfuerzan por controlarse y disciplinarse para lograr igualarse a los ideales de conducta, y no le dan importancia alguna a las reglas que establece la sociedad. Estas personas llevan una vida más relajada y menos estresante que la de los Q3+, pero tienden a ser menos exitosos y reconocidos.

-**El Factor Q4** mide las sensaciones desagradables que tienden a acompañar la excitación del sistema nervioso autónomo; comúnmente conocida como tensión nerviosa. Las personas que puntúan alto (Q4+) experimentan niveles extremos de tensión nerviosa. Estos individuos padecen de una incomodidad subjetiva constante, son impacientes y se distinguen por su incapacidad para mantenerse inactivos. Se les describe además como frustrados, pues su conducta se interpreta como un exceso de impulsos que se expresan inadecuadamente. Al otro extremo del continuo se encuentran los Q4-, quienes se caracterizan primordialmente por la ausencia de tensión nerviosa. Los Q4- llevan una existencia tranquila y relajada, regida por la calma, la paciencia y un alto grado de satisfacción que podría conducir a la vagancia y al conformismo. *Ver Tabla 1.*

Tabla 1. Las dimensiones de los rasgos

Factor	Descripción (grado alto) +	Descripción (grado bajo) --
A	Comunicativo, afectuoso	Reservado, desprendido, crítico
B	Inteligente, pensamiento abstracto	Poco inteligente, pensativo, concreto
C	Emocionalmente estable, realista	Se transforma fácilmente, sentimental
E	Necio, agresivo, terco	Humilde, suave, adaptable

F	Descuidado, impulsivo. vivaz	Sombrío, prudente, serio
G	Concienzudo, perseverante	Expeditivo, no le importan las reglas
H	Atrevido, socialmente audaz	Vergonzoso, retraído, tímido
I	Flexible, perseverante	Inflexible, confiado en si mismo
L	Suspicaaz, engreído	Confiado, aceptable
M	Imaginativo	Práctico, cuidadoso
M	Astuto, calculador	Franco, natural
O	Aprensivo, se censura a sí mismo	Seguro de sí, confiable
Q1	Experimentador, liberal	Conservador
Q2	Autosuficiente	Dependiente del grupo
Q3	Controlado, socialmente preciso	Indisciplinado, autoconflictivo
Q4	Tenso, frustrado	Suave, tranquilo
Fuente: Cuestionario 16FP 1956-1967 por el Institute for Personality and Ability Testing.		

Factores de segundo orden:

Son las combinaciones de varios factores relacionados entre sí dan paso a lo que se conoce como los factores de segundo orden del 16FP. Para comprender la relevancia de los factores de segundo orden, es necesario considerar que los 16 factores básicos de la prueba, descritos en la sección anterior, están dirigidos a rasgos específicos de la personalidad. Esta especificidad repercute en que al analizarlos por separado se dificulte un poco el obtener de primera intención una clara visión general de la personalidad. Los factores de segundo orden proveen información para un entendimiento más amplio de la personalidad, pues la describen en base a una menor cantidad de rasgos más generales. Se recomienda que al realizar evaluaciones de perfiles de personalidad se observen primero estos factores de segundo orden para tener una idea o trasfondo que facilite el ir entrando en detalles y peculiaridades de la personalidad en cuestión.

--El primer factor de segundo orden del 16FP distingue entre **introversión** y **extraversión**. Este factor se deriva de la combinación de los factores primarios A, F, H y Q2. A las personas que puntúan bajo en este factor se les describe como introvertidos. Estas personas tienden a ser tímidas, inhibidas y autosuficientes. Los que obtienen puntuaciones altas son extrovertidos. Estos son individuos desinhibidos socialmente que tienen la capacidad de establecer y mantener contactos interpersonales.

--De la combinación de los factores primarios O, Q4, C, Q3, L y H surge el factor de segundo orden que mide los niveles de **ansiedad/calma** de la persona. Las personas que obtienen bajas puntuaciones tienen un bajo nivel de ansiedad y se caracterizan por ser serenos, realistas, estables emocionalmente y seguros de sí mismos. No obstante, puntuaciones extremadamente bajas pueden ser indicativas de falta de motivación. Los que obtienen altas puntuaciones son descritos como individuos con alto nivel de ansiedad. Estos tienden a ser inseguros, tensos, emocionalmente inestables, tímidos y desconfiados. Niveles de ansiedad extremadamente altos perjudican la ejecución de la persona y pueden causarle disturbios físicos y desajustes psicológicos.

--El tercer factor de segundo orden, "**tough poise**" o "**tenacidad**" se basa en la combinación de los siguientes factores: I, M, A, Q1, F, E, & L. A los que obtienen bajas

puntuaciones se les cataloga como individuos de sensibilidad emocional, pues están fuertemente influenciados por sus emociones. Son personas gentiles, imaginativas, distraídas, taciturnas y afectuosas hacia los demás. Tienen intereses artísticos o culturales, y son personas liberales que están abiertas a nuevas experiencias. En el polo opuesto del factor se encuentran los individuos que son prácticos, independientes, realistas, conservadores, dominantes, asertivos, competitivos y reservados. Se mantienen distanciados, tratan a los demás con desconfianza y les complace el criticar a otros.

--El cuarto factor de segundo orden combina los factores E, H, Q1, L, O, N, G, Q2 & M para distinguir entre **independencia y sometimiento**. Bajas puntuaciones son indicativas de personas sometidas a las preferencias, expectativas y exigencias de otros. Son personas humildes, dóciles, tímidas, conservadoras, inseguras, y moralistas que dependen por completo del grupo al que pertenezcan. Puntuaciones altas son características de personas independientes. Estas son personas asertivas, agresivas, autosuficientes, desconfiadas, desinhibidas y radicales que no demuestran interés o necesidad por ser aceptados socialmente.

--El quinto y último factor de segundo orden utiliza una combinación entre los factores G y Q3 para proveer una idea del **control por el superego** en la persona. Los que obtienen altas puntuaciones en este factor tienen un alto control por el superego; lo cual indica que han internalizado por completo las reglas que se le han impuesto. Son personas moralistas, persistentes, concienzudas, compulsivas, extremadamente controladas y muy precisas socialmente. Los que obtienen bajas puntuaciones tienen un bajo control por su superego. Estos individuos se rigen por un sistema alterno y personalizado, dándole énfasis a sus impulsos y necesidades; no se dejan llevar por las reglas establecidas por la sociedad en que viven. (Karson, S.; y O'Dell, J. W. 1989).

La extroversión y la ansiedad como factores de la personalidad

Para muchos lectores, acostumbrados a la falta de coincidencia aparente entre los distintos investigadores, resulta extraño que se pueda llegar a cualquier conclusión sólida cuando se parte de estudios que al parecer no tienen algo que ver entre sí. La principal razón de esta discrepancia aparente es, el que diferentes estudiosos trabajen en distintos niveles del esquema jerárquico; si un escritor hace hincapié en 4 de los factores de segundo orden y otro en 7 factores de primer orden, podría parecer que se da una explicación completamente diferente del fenómeno, mientras que el hecho real es que las dos formas de contemplar la jerarquía son perfectamente compatibles una con la otra. El que Cattell haya recalcado la existencia de 16 factores de la personalidad, mientras que H. J. Eysenck y S. B. G. Eysenck lo hayan hecho sobre tres superfactores ha conducido a mucha gente a pensar que estos dos puntos de vista son contradictorios. Y no es así, los mismos superfactores o tipos reconocidos por Eysenck surgen del trabajo de Cattell (H. J. Eysenck y S. B. G. Eysenck, 1969). Los factores de personalidad propuestos por Cattell no son independientes si no que correlacionan (alto algunas veces), de forma que es posible extraer factores de segundo orden o rasgos. Los dos factores principales de segundo orden denominados por Cattell como QI y QII, son claramente identificables con la extroversión y el neuroticismo que propone Eysenck (H. J. Eysenck y S. B. G. Eysenck, 1986). Sin embargo, el psicoticismo propuesto por Eysenck no se comporta de la misma forma que los anteriores, pues no es significativamente comparable con algún otro de los factores que Cattell propone. El factor de segundo orden o rasgo denominado por Cattell ansiedad,

frecuentemente resulta ser el primero en importancia entre las dimensiones secundarias del 16FP, además de constituir parte preferente de la personalidad. (S. Karson y J. W. O'Dell, 1989). Este factor es sin duda alguna una de las principales dimensiones en cualquier teoría de la personalidad, incluso en la psicología dinámica o psicoanálisis. Como dice Kline, (1985) "emerge de la mayoría de los tests de personalidad donde entran en juego los factores, un test orientado al criterio, se explica a través de dicho factor". Todos los factorialistas están de acuerdo en medir lo mismo cuando están midiendo este rasgo. Aunque Eysenck prefiere hablar de neuroticismo porque tal es el rasgo que predispondrá a un individuo a responder ante la tensión o estrés con síntomas neuróticos. Cattell considera, aunque no niegue este punto, que los neuróticos difieren de las personas normales en otros factores, por tal motivo prefiere utilizar el término ansiedad por ser, para él, menos confuso. Así como en la extraversión, la ansiedad también constituye una dimensión en la que la mayor parte de la gente se sitúa en el punto medio. Y este punto es una característica esencial de la presente investigación, pues lo que se requieren son personalidades que no presenten patologías, o características que sobrepasen significativamente, los límites de la curva de distribución normal. No cabe duda de que en el terreno de lo temperamental, extraversión y neuroticismo (o ansiedad en el caso de Cattell) son dos dimensiones que constituyen aspectos fundamentales de la personalidad. Si tan sólo pudieran medirse dos variables de personalidad, en cualquier investigación, ésas serían las dos a escoger. (P. Kline, 1985).

Hasta aquí se han revisado puntos de vista de diferentes modelos de la personalidad: el psicodinámico propone una explicación en base a los procesos intrapsíquicos del individuo y aunque el grado de organización que se presenta es bastante elevado, no presta atención a factores externos que pueden ser importantes. El egosocial propone varias ideas interesantes, además de tomar en cuenta el ambiente social en el que se desarrolla el individuo, considera a éste como un ente consciente, adaptativo, activo y creativo. Surgen elementos como el estilo de vida (que posteriormente se retomará en este trabajo), la identidad que es un concepto importante para la psicología social, sin embargo el modelo deja de lado una metodología para el análisis científico de los elementos que presenta. El humanista-existencial afirma que el individuo es capaz de analizar, criticar y generar un cambio, si así lo piensa conveniente, en su propio comportamiento. Refiere los logros máximos que algunos individuos han alcanzado poniendo muy en alto las capacidades y habilidades que podemos poseer, deja de lado que pueden existir algunas limitantes que no permiten desarrollar esas capacidades a ciertos individuos y no propone método para un análisis objetivo de la personalidad. El modelo conductual por su parte, es considerado unilateral por su interés en prestar atención sólo a la conducta observable del individuo y dejar fuera del objeto de estudio lo subjetivo; esta idea es muy interesante ya que aunque se propone dejar de estudiar los procesos internos del individuo, ofrece una idea clara: se debe prestar atención a los elementos que puedan ser observados, medibles. Considero que a partir de esta frase surge el siguiente modelo. El modelo de los rasgos tiene varias ventajas claras en contraste con los anteriores: se origina a partir de la acumulación de conceptos teóricos propuestos anteriormente como constituyentes de la personalidad, explica la personalidad en función de varias cualidades con especial relevancia investigando desde las cualidades mismas o desde los comportamientos ostensibles, haciendo abstracción del individuo que las posee y de los factores que las determinan, permite hacer una clasificación de los individuos a partir de las cualidades de su

personalidad y ofrece un método para sustentar que estas cualidades tienen realmente relevancia en la personalidad, el análisis factorial. Para realizar una investigación, es conveniente elegir rasgos en los cuales varios teóricos, estén de acuerdo con su relevancia. Esto ocurre con *la extroversión*, que ya es propuesta desde autores con el peso de Jung y *la ansiedad*, que según Kline en 1985, presenta gran importancia incluso en los escritos psicoanalíticos. Es decir, son rasgos tomados muy en cuenta al hablar sobre cualidades de la personalidad. Por otro lado el autor que más se adecua para cumplir con los objetivos establecidos en este escrito es Cattell, pues presenta un lenguaje claro y preciso.

EL ESTILO DE VIDA.

Introducción

Estudiar al sujeto de forma individual se convierte en un problema que desde su inicio polarizó las diferentes escuelas en posiciones diametralmente opuestas: o se partía de centrar el estudio en formaciones energéticas que dominaban el comportamiento siendo independientes de su relación con el medio externo; o se partía de la perspectiva en la que la conducta se considera la unidad de análisis psicológico y se rechaza el estudio de la subjetividad. Los intentos de solucionar el abismo teórico entre ambas posiciones solo conllevaron a la funcionalización de lo psíquico presentándolo en una inadecuada relación con el ambiente. Con el desarrollo del conocimiento psicológico se introduce el enfoque de la personalidad en la investigación debido a la necesidad del estudio de las formas superiores de regulación e integración funcional y estructural de lo psíquico. Desde un enfoque personológico, que aquí se propone, parte de un replanteamiento de la relación entre lo interno y lo externo. Con este enfoque queda en un primer plano el estudio de la personalidad dinámica y reguladora de las relaciones con el medio. Haciendo énfasis en su papel mediatizadora y a la vez transformadora de las influencias externas. Existe una exigencia metodológica, el estudio de las regularidades de la expresión de la subjetividad en el comportamiento, así como la dialéctica de “lo que soy” (lo que el sujeto llega a ser de sí mismo) y “lo que me sucede” (circunstancias e interrelaciones en que se ve envuelto). Es en este punto donde el estilo de vida juega un papel determinante. Sin embargo, resulta necesario un bosquejo en el concepto de “modo de vida” y las relaciones que tiene tanto con la cultura, como el estilo de vida mismo.

Modo de vida

Para caracterizar el modo de vida, se debe establecer relaciones entre condiciones materiales y la forma en que los grandes grupos sociales se organizan. Por ejemplo: servicios de salud y su utilización, instituciones educacionales y nivel educacional de la población. El modo de vida trata una categoría económica y sociohistórica, que incluye el conjunto de actividades vitales, socializadas y sistemáticas que realizan las personas para la satisfacción de sus necesidades en distintos niveles de interacción social y grupal (no individual) condicionados por la formación socioeconómica imperante. Desde este sentido, el modo de vida refleja el impacto de lo social en lo individual⁴. Sin embargo, las actividades vitales sistemáticas de la comunidad, se transforman de forma relativamente

⁴Carlos Prieto J. Trabajadores y condiciones de trabajo. Barcelona: Ed. Hade; 2000. p- 51-105, 283-323.

inmediata y ajena a la voluntad de los hombres, lo cual está determinado por los cambios en las condiciones de vida que generan las relaciones de propiedad jurídicas, morales y estéticas. El análisis de las condiciones de vida permite comprender como el modo de vida influye sobre los individuos. Existe un nivel en que las condiciones de vida están dadas por el tiempo histórico y el escenario natural, social, cultural, económico y político. En otro nivel se encuentran condiciones más ligadas a lo subjetivo, como la dinámica familiar, la posición entre los hermanos (hijo único, mayor, menor, etc.), la constitución biológica, etc. En ambos niveles no son ni elegidas ni construidas por el individuo, es más actúan como determinantes objetivos en la formación de su personalidad y su estilo de vida. El estilo de vida es un fenómeno perteneciente a la esfera de la cultura. Las elecciones personales más o menos forzadas para abrazar un determinado estilo de vida no se reparten al azar. Un mapa de los estilos de vida en una sociedad muestra concentraciones y aspectos discontinuados, dando lugar a sociotipos o conjunto de individuos claramente adscritos a una determinada estrategia vital. La característica distintiva en sentido propio, es que son incompatibles con la vieja idea de una cultura común y uniforme para cada sociedad. El problema de enlazar adecuadamente la acción humana y la estructura social ha dado lugar a soluciones unilaterales donde inevitablemente una de los dos elementos es el dominante y el otro toma el matiz de una referencia pálida y fantasmal (Archer 1985:58). Las pautas estructurales están inextricablemente enraizadas en la acción práctica. Este enraizamiento es consecuencia de un doble engarce: por un lado las acciones reales vienen inevitablemente configuradas por condiciones “no reconocidas” por los actores (generadas por la estructura), y por otro lado dichas acciones generan a su vez consecuencias no intencionales que inciden en la estructura, y por consiguiente, contribuyen a formar el contexto de la interacción subsiguiente. Gracias a este doble puente tendido entre los fenómenos macro y microsociales, tanto la estructura como las conductas dejan de ser, alternativamente, bien entes con vida propia y automantenida o bien elementos carentes de interés práctico. Es indudable la conexión que existe entre la cultura y las conductas, pero apenas se ha avanzado en la formulación de un modelo operativo. Esta relación es cualquier cosa menos mecánica. La esfera cultural está organizada como un sistema. Y quizás la forma más adecuada para el estudio de su estructura interna es descomponiendo analíticamente la cultura a través del *continuum* definido entre un polo de máxima abstracción y otro de máxima concreción. Este procedimiento utilizado en el análisis de sistemas y cibernética, nos daría los siguientes niveles:

- A) En lo más alto de la escala se sitúa el acervo compartido entre la macro y microsociedad.
- B) El primer nivel diversificado: el de las grandes corrientes socioculturales, entendidas no como excluyentes, si no como tendencias que conviven y compiten entre si, en cuanto aspirantes a convertirse en el espíritu de una época para una sociedad determinada.
- C) Las ideologías y mentalidades; estas últimas son conjuntos diferentes de creencias trascendentes que se plasman en una cierta concepción del mundo, incluido el modo en que los individuos definen simbólicamente su lugar en el mundo así concebido. Mentalidades e ideologías son complejos de ideas que resumen la postura con que un individuo afronta su entorno, su interpretación y valoración general de los acontecimientos de la vida y su consciencia cósmica. Por tanto tienen un componente cognitivo y un componente estimativo plasmado en sistema

de valores, que son conjuntos jerarquizados de términos que sirven como referencia para evaluar los fenómenos sociales clasificándolos de buenos, procedentes, bellos, admisibles, o sus contrarios.

- D) En un nivel de mayor concreción se sitúan las actitudes y las normas. Son plasmaciones de los valores que establecen un repertorio de predisposiciones- internas (las actitudes) o externas (las normas)- a conducirse de determinadas maneras en determinadas circunstancias.
- E) Una selección congruente y operativa de actitudes y normas lo que Bordieu (1979) denomina *habitus*: Son conjuntos relativamente armónicos de tendencias a la acción, producidos en cada individuo por la intersección de las condiciones externas dadas y las estrategias subjetivas de vida derivadas de los niveles culturales más abstractos.
- F) Finalmente, el nivel mayor de inmediatez a la acción real es el de los impulsos creados por un *habito* –una actitud concreta- y el de las predecisiones –o valoraciones en firme- respecto a un asunto específico (Vickers, 1970).

Dentro de cada gran corriente cultural –o entre ellas- existe un cierto número de ideologías y mentalidades diferentes. Las primeras se entienden como un conjunto de creencias trascendentes (incluidas las correspondientes utopías o visiones de lo deseable) formalizadas y sistematizadas, mientras que las segundas constituyen una especie de magma informal y muchas veces implícito. Las mentalidades forman parte del mundo de la vida, el mundo del sentido común cotidiano, que es la “realidad primordial”; las ideologías por el contrario pertenecen a una <esfera de significado finita>, a esa parte del pensamiento humano que ha sido procesado y codificado por los correspondientes especialistas, hasta darle una forma lógica, explícita, reflexiva y forzosamente coherente. De ahí que sean pocas las personas que rigen sus vidas –y solo parcialmente- en base a una ideología; la inmensa mayoría actúa más llanamente, teniendo como referente una mentalidad más inasible, pero no menos poderosa en su función rectora de las estrategias de vida (Schurtz, 1962). Una misma gran tendencia cultural puede concretarse en distintos (aunque semejantes) sistemas valorativos. Estos sistemas de valores, constituyen el verdadero núcleo estratégico de las culturas. Los valores –como términos abstractos orientadores de la conducta- rara vez se manifiestan directa y explícitamente en el “mundo de la vida”; en cierto sentido son los constructos deducidos por los científicos sociales a partir de las pautas de actuación observadas en los miembros de una sociedad. Pero a la vez tienen existencia “per se”, como puntos ideales de referencia esgrimidos explícitamente por los actores sociales: cada vez que se apela a la libertad, el orden, la justicia, el amor, y tantos otros términos abstractos, se están trayendo los valores desde el limbo de las ideas a la realidad de la vida. La influencia de los valores se ejerce de modo indirecto a través de las actitudes y normas que ellos han inspirado y conformado. Solo en ausencia de una norma específica o en situaciones de conflicto –en situaciones anómicas- se recurre a los valores como fuente directa de orientación. “Los valores son elementos de un sistema simbólico que sirven de criterio para escoger una orientación entre las diversas posibilidades que una situación deja abiertas por sí misma” (Parsons, 1951:12). Para el cumplimiento de esta función de principios generales, los valores están jerarquizados. Esto quiere decir que los individuos son capaces de reconocer de forma más o menos explícita que unos valores tienen más importancia que otros, constituyendo en conjunto una especie de jerarquía, que es la que produce la dimensión ética de una cultura. Aunque pareciera

que este fenómeno de la jerarquización como el más significativo, en la realidad sirve para poco más que para darnos una visión genérica del aspecto valorativo en la mentalidad de una sociedad. Y es que la capacidad operativa de esta jerarquización esta empañada por dos razones al menos: La primera es el carácter tan vago y genérico de los valores, que hace posible que una misma persona se adhiera a valores incompatibles, sin ser consciente de la contradicción. La segunda razón reside en la tendencia que muestran los valores a la generalización; siempre que se magnifica un valor, resultan prácticamente rectificadas todos los demás, incluso los más próximos. Así sucede por ejemplo, con el par libertad/justicia o con el de ley/orden.

En realidad los estilos de vida integran en sí todos los ámbitos en que puede dividirse la vida humana, pero a la vez suponen una fragmentación, una diferenciación dentro de los macroconceptos; de ahí su rebeldía al encasillamiento desde una perspectiva tradicional. El engarce entre el conjunto de grandes creencias y la acción práctica se realiza a través de una serie de niveles de concreción creciente –sistemas de valores, actitudes y normas, complejos de hábitos- producidos en cada individuo por la intersección de las condiciones externas dadas y las aspiraciones de realización personal. Pero cada uno de estos niveles es relativamente autónomo, por que no esta rígidamente condicionado por sus niveles contiguos. Quienes adoptan uno de estos estilos de vida no producen una distribución al azar, si no que tienden a construir conjuntos que disciernen – los sociotipos-, que en todo caso no son homogéneos en su estructura interna. Son conjuntos borrosos, formados por un núcleo consistente, que de forma insensible va dando paso a una cohorte cada vez más variopinta, a medida que nos alejamos del núcleo. Y es más: las cohortes de los diversos segmentos en partes se solapan y en partes se dejan entre ellas terrenos de nadie ocupados por individuos marginales o poco diferenciados de un magma de fondo. El cemento de unión en el núcleo consistente es primordialmente el narcisismo. A falta de un claro sentimiento de pertenencia, se da una cierta ligazón entre los que se ven semejantes y “celebran el narcisismo de la similaridad” (Bellah, 1986). Quien esta muy cerca del arquetipo de un estilo de vida no siente que él es similar a otros y diferente del resto, si no más bien que hay otros que se parecen a él: es experimentar la sensación de que otros comparten con uno mismo ciertas suposiciones de la naturaleza del mundo, del lugar que se ocupa en él y de la forma de comportarse en consecuencia.

Definición del estilo de vida

El estilo de vida se puede considerar un modo de vida “individual”, es la forma en como viven los individuos. Se relaciona estrechamente con la esfera conductual y motivacional del ser humano, y por lo tanto, alude a la forma personal en que el hombre se realiza como ser social en condiciones concretas y particulares. Las formas de actividad concreta que integran el modo de vida de una población determinada pueden facilitar conocimientos que contribuyen a elaborar estrategias y aspectos como los factores motivacionales, el aprendizaje, las creencias y las influencias sociales, además de la historia biológica, han sido identificado como componentes de las conductas y hábitos que caracterizan el estilo de vida de un individuo. En el nivel individual, la actividad sistemática se modela en forma diferente, se nutre del modo de vida familiar y social, pero es condicionado o mediatizado por la personalidad del individuo, por eso se usa sólo para el sujeto como unidad de la especie. La personalidad se identifica con determinadas

actividades del modo de vida familiar o social (en las cuales se encuentra inmerso, el sujeto) por lo que las hará suyas o no, seleccionando, no siempre conscientemente, estructurando y dirigiendo las actividades de su estilo de vida.

De acuerdo con lo anterior el estilo de vida es concebido como la realización, en el plano de la actividad práctica del individuo, de su estilo de regulación psíquica. Como la actividad de la personalidad de cada sujeto realizada en la práctica social sistemática, cotidiana en la solución de sus necesidades y el influjo de sus motivaciones. Para que algo sea apropiado e incorporado como conducta útil, agradable, necesaria o motivante para una persona, tiene que poseer sentido en su personalidad, sentirlo como una necesidad propia, pues de lo contrario aunque llegase a iniciarlo lo abandona o lo hace como algo impuesto desde afuera, incapaz de provocar placer ni satisfacer sus deseos o intereses y se puede transformar en una carga molesta capaz de generar efectos negativos o estresantes. Es así que el estilo de vida se forma no gracias a la existencia de un nivel de vida, las regulaciones, la información que se suministra o las condiciones de vida, si no cuando el sujeto se apropia de ellas y vivencia como su necesidad y motivación, las condiciones de vida que tiene facilitadas o sugeridas las pone en práctica, no solo por que las conoce y las puede hacer, si no por que les ha encontrado sentido.

Para una mejor comprensión de lo hasta aquí descrito, resulta necesario caracterizar el estilo de vida desde al menos tres referentes: su relación con el modo de vida, su relación con el sujeto y sus constituyentes psicológicos, aspectos que se presentan a continuación.

El estilo de vida y su relación con el modo de vida.

Los intentos de determinar el aspecto psicológico del modo de vida señalan elementos de valor, no obstante metodológicamente es difícil estudiar el aspecto psicológico de la personalidad y el sujeto de sus relaciones sociales desde la categoría modo de vida. El modo de vida debe ser enfocado al menos en dos niveles de análisis. En el nivel general, donde el hombre genérico es sujeto del modo de vida, y en tal sentido es objeto de estudio de la sociología y la filosofía; y el nivel particular, donde el individuo es sujeto, no del modo de vida en general, sino de su estilo de vida, como componente subjetivamente determinado del modo de vida. En el ámbito individual, las relaciones del modo de vida y el estilo de vida se dan a través de las condiciones de vida. El análisis de las condiciones de vida permite comprender como el modo de vida influye sobre los individuos de modo heterogéneo. La determinación social del individuo difiere de un sujeto a otro. Para cada sujeto concreto se configuran determinantes sociales muy específicos. Esto puede apreciarse en los diferentes niveles de acción de las condiciones de vida. Existe un nivel en que las condiciones de vida están dadas por el tiempo histórico y el escenario natural, social, cultural, económico y político en que se desarrolla el individuo. Son precisamente estas condiciones las más estudiadas, pero no las únicas. En otro nivel se encuentran condiciones de vida, determinadas por las primeras, pero con acción propia, de carácter inmediatos, mas ligadas a lo subjetivo. Son aquellas que tienen que ver con la dinámica familiar, la posición entre los hermanos, (hijo único, mayor, menor, etc.), la constitución biológica (genotipo y fenotipo). Ambos niveles tienen un denominador común: son condiciones de vida dadas al sujeto. No son ni elegidas ni construidas por él, actuando como determinantes objetivos de la formación de su personalidad y su estilo de vida. Sin embargo, también existe un nivel en que las

condiciones de vida son el resultado del activismo del sujeto, del carácter activo de su personalidad, de su autodeterminación y elección individual, que el individuo las alcanza a partir de su desempeño social, es decir que no son condiciones de vida dadas, sino creadas, pero que también se constituyen en determinantes externos al sujeto resultantes de su estilo de vida. Con este enfoque de las condiciones de vida es posible comprender el carácter de "subsistema funcional dinámico" del estilo de vida en la relación sujeto-modo de vida, así como acercar la categoría *condiciones de vida* a la psicología, destacando la significación que esta adquiere en sus diferentes niveles de análisis en relación con el sujeto. Es en este plano en que se encuentra el contenido genuinamente psicológico del modo de vida. Es en este nivel donde el análisis de la expresión en el estilo de vida de los constituyentes funcionales y dinámicos de la personalidad es de importancia metodológica.

El estilo de vida y su relación con el sujeto

En los últimos años se han venido publicando interesantes ideas sobre la especificidad psicológica de la categoría sujeto (F. González, 1994; H. Arias, 1998). Se ha trabajado en una diferenciación del sujeto y la personalidad, en los atributos funcionales de cada uno, así como en sus relaciones. Luego de una diferenciación entre las cualidades del sujeto y de la personalidad, así como la formulación de los componentes del sujeto, H. Arias (1998, p. 26 y 40) diferencia los aportes de cada una de estas instancias en sus interacciones con la realidad. El análisis de la relación sujeto-personalidad-estilo de vida constituye una alternativa pertinente en la caracterización psicológica del estilo de vida. Siendo el sujeto el individuo concreto, al hablar de él no sólo se hace referencia a su mundo interno, sino también al sistema de relaciones en que se objetiviza su subjetividad. Se asume que el sujeto individual existe en dos dimensiones: interna y externa. Las mismas se relacionan como dos partes complementarias de un todo. La personalidad constituye un componente de la subjetividad interna, mientras que el estilo de vida es la subjetividad objetivada, o sea la expresión comportamental externa de la personalidad del sujeto. Todo comportamiento es una función del sujeto, sin que necesariamente en él participe y se exprese la personalidad. Aquel comportamiento nuevo, eventual, no forma parte del estilo de vida y no es expresión de la personalidad, aunque sí del sujeto. En cambio, lo que en el individuo es típico, recurrente e identitario, es decir, forma parte de su estilo de vida, es una función que el sujeto ejerce a través de su personalidad. El estilo de vida expresa el modo en que se objetiviza el activismo del sujeto en relación con la sociedad y la construcción de su vida.

Los constituyentes del estilo de vida

Este aspecto da cuenta del nivel de profundización alcanzado con respecto a la naturaleza interna del estilo de vida, en cuanto a su estructura y funcionamiento. Los constituyentes psicológicos son aquellos componentes del estilo de vida en que se expresan los contenidos de la personalidad. Son aquellas cualidades comportamentales de carácter integrativas, subjetivamente determinadas, gracias a lo cual permiten el conocimiento de la personalidad a través de su estilo de vida. A continuación se abordan cada uno de los constituyentes psicológicos que se han encontrado y han sido identificados (I. Mayo 1999) para el estudio psicológico del estilo de vida.

1. Sistema de actividades vitales

Por sistema de actividades se entiende a la organización jerárquica del conjunto de actividades que realiza el sujeto y que expresa el sentido subjetivo que la personalidad le confiere. El sistema de actividades puede ser caracterizado por el contenido de los nexos con el medio reflejados en el sentido subjetivo que el individuo le confiere a cada una de las actividades que lo integran. De acuerdo con esto, las mismas pueden ubicarse en diferentes niveles, de modo tal que es posible elaborar una tipología del sistema de actividades.

2. Estilo comunicativo (sistema comunicativo)

El estilo comunicativo, y particularmente la calidad, amplitud y durabilidad del sistema comunicativo que dentro de él establezca el sujeto, puede ser estudiado como un constituyente personológico del estilo de vida. El término sistema comunicativo se utiliza aquí para designar la organización jerárquica del conjunto de contactos comunicativos (relaciones interpersonales) del sujeto que expresa el sentido subjetivo que la personalidad le confiere. En este sentido, el sistema comunicativo es el componente comportamental y esencial del estilo comunicativo del sujeto.

3. Sistema de roles.

Se considera como un aspecto funcional de la relación individuo-sociedad que es síntesis por un lado de los condicionantes de aspecto social e individual, y por otro de la actividad y la comunicación. Es una unidad funcional porque tiene identidad propia en relación con otras formas de vínculo del individuo y la sociedad como el status, las actitudes, los valores, etc. El carácter sintético está dado porque integra aspectos diversos como la actividad y la comunicación --a través de los cuales se realiza--, por un lado, y las expectativas sociales e individuales por otro. La expresión de los contenidos personológicos a través del desempeño de un rol es más marcada, auténtica y menos indirecta en la medida en que el mismo está en la parte más alta de la jerarquía, es decir, en la medida en que es más significativo para el individuo y ocupa un lugar central dentro del sistema, pudiendo expresar la existencia de una unidad subjetiva de desarrollo o disfuncional según el caso. De este modo la personalidad toma una posición activa con respecto a los roles que realiza, expresando su grado de aporte a la sociedad, es decir, su activismo social, marco en que tiene la oportunidad de identificarse como sujeto en el desempeño de sus roles. Partiendo de esta comprensión, el sistema de roles se entiende como la configuración jerárquica y subjetivamente determinada del aspecto funcional de la relación individuo-sociedad, que es síntesis de condicionantes sociales e individuales y de las actividades y contactos comunicativos en el sujeto.

4. Orientación en el tiempo.

La orientación temporal impregnada al comportamiento es un indicador del nivel de desarrollo de la personalidad que se expresa en la construcción del estilo de vida, señalado el carácter contradictorio o armónico de los nexos de la personalidad con su medio. Por orientación temporal del estilo de vida se entiende la expresión en el comportamiento de las dimensiones temporales que participan en la regulación psíquica del sujeto.

5. La autorrealización personal.

La autorrealización supone dos facetas indisolublemente unidas: la apropiación y la objetivación (O. D'Angelo, 1983). Ambas facetas de la autorrealización se expresan en el estilo de vida, pudiéndose considerar como elementos caracterizadores del mismo desde el punto de vista funcional de sus nexos con la personalidad que lo regula; pero que a la vez está condicionada por él para su autorrealización. De este modo el estilo de vida es premisor y resultado del proceso de autorrealización de la personalidad, constituyendo un elemento de contenido, que califica moral, cultural y políticamente al sujeto. Dada la complejidad de la autorrealización como proceso, se tomó su expresión externa, entendiendo por tal a las formas de comportamiento del sujeto que expresan la amplitud, selectividad y nivel de satisfacción del mismo con la apropiación de la realidad objetiva y la objetivación de la subjetividad individual. Como producto del activismo de la personalidad y como resultado de su autorrealización, el estilo de vida se convierte en premisa de su propio desarrollo. Las circunstancias de la vida actúan sobre la personalidad a través de su estilo de vida, a la vez que la personalidad actúa y modifica las propias circunstancias a través del estilo de vida.

Enfoque personológico, un acercamiento entre personalidad y estilo de vida

En las condiciones actuales, la ciencia psicológica está llamada a elevar su aporte en la solución de problemas en sus diversos campos de aplicación. Ello supone --entre otras cosas-- un mayor nivel de interacción entre la teoría general de la personalidad y las diferentes esferas de la Psicología Aplicada. Al respecto Fernando González (1994) ha escrito:

"El desarrollo de una teoría general de la personalidad, obligada por los planteamientos de las distintas esferas de la investigación aplicada... exige nuevas categorías y nuevos niveles cualitativos de explicación de otras ya existentes..." (pp. 153 y 154).

En la realización de este enfoque se mantienen actualmente problemas metodológicos tales como el relacionado con la unidad de lo cognitivo y lo afectivo; la relación entre lo consciente y lo inconsciente, entre otros. Existen algunos consensos entre los estudiosos de la personalidad en cuanto a su carácter holístico; sin embargo, asumirlo consecuentemente presupone la determinación de sus relaciones con el medio en su expresión holística también, es decir, revelar el contenido psicológico de estas relaciones y su dinámica funcional. Un enfoque personológico sobre el estilo de vida tiene importancia esencial para la psicología. Desde el punto de vista teórico contribuiría a la integración, sistematización y generalización del enorme cúmulo de datos empíricos existentes sobre unidades parciales del comportamiento utilizadas en diversas esferas de la psicología. Esto permitiría también una representación más integral sobre las relaciones individuo-sociedad. En un nivel integrativo superior centrado en la totalidad, el estilo de vida debe trascender el nivel factorialista que enfatiza en los comportamientos parciales y aislados, de este modo desde la comprensión personológica, "el estilo de vida se define como la expresión externa de las cualidades del sujeto individual, integrado por constituyentes estructurales externos e indicadores funcionales de la personalidad, que en su configuración, constituyen la expresión psicológica, subjetivamente determinada del modo de vida del individuo" (Mayo y Gutiérrez, 2004). Al respecto Pérez de Guzmán apunta:

“Los estilos de vida se pueden considerar desde tres ángulos complementarios. En un sentido factual, son conjuntos relativamente congruentes de valores, actitudes, normas, expectativas, usos y conductas, adoptados por un conjunto de personas en las que tienden a coincidir determinadas condiciones de edad, sexo, ingresos, hábitat o clase social. En un sentido procesual constituyen el resultado de combinar las aspiraciones a la realización personal con las constricciones sociales, dando lugar a una estrategia de vida posibilista y asumida. Finalmente desde una perspectiva sistemática, con elementos que actúan como mecanismo de entronque entre el abstracto acervo cultural y la factibilidad de las conductas. Por consiguiente, su valor instrumental es de construir un umbral de acceso a lo cotidiano...” (1993:142).

El estilo de vida como unidad de lo social y lo individual, es concebido como la realización en el plano de la actividad práctica del individuo, de su estilo de regulación psíquica, es decir, la actividad de la personalidad de cada sujeto realizada en la práctica social sistemática, cotidiana en la solución de sus necesidades y motivaciones (Bernard y Becharies, 1984).

Constituyentes personológicos del estilo de vida

Son aquellos componentes del estilo de vida en que se expresan los contenidos de la personalidad. Son cualidades comportamentales de carácter integrativo, subjetivamente determinadas, gracias a lo cual permiten el conocimiento de la personalidad a través del estilo de vida.

1. Sistema de actividades vitales

- En la casa
- En el trabajo
- Fuera de casa (con los amigos, ocio)
- Entretenimiento (acompañado o solo)

2. Estilo comunicativo (sistema comunicativo)

- Pareja, hijos, padres, hermanos, etc.
- Compañeros de trabajo (específicos)
- Amigos (identificados), conocidos (que pueden ofrecer una charla)
- Periódico, medios de comunicación (interés en ellos)

3. Sistema de roles.

- Familiar
- Laboral
- Con los amigos
- Social

4. Orientación en el tiempo.

¿Qué tiempo está ocurriendo actualmente? (Consciencia de ello)

5. La autorrealización personal.

La autorrealización supone dos facetas indisolublemente unidas: la apropiación y la objetivación (D'Angelo O, 1983). Apropriación de logros y cómo los ve objetivados.

En las situaciones concretas de la vida cotidiana a menudo suelen encontrarse situaciones que están regidas siempre por normas, con una sociedad organizada, ya sea primitiva o compleja. Se pueden notar las costumbres, tradiciones, papeles, valores, modas y todos los demás criterios de comportamiento que están normalizados como consecuencia de una

interacción entre individuos. Estas normas sirven como puntos focales en la experiencia de los individuos y más tarde, como directrices de sus acciones. Esto no es siempre una función consciente, muchas veces se da sin una conciencia plena de ello. La rutina diaria de la vida esta regulada en gran medida por las normas sociales; estas normas sociales influyen en gran medida en el sistema de roles que cada individuo mantiene. Por esta razón, la presente investigación se enfocará de lleno hacia este constituyente del estilo de vida.

Los roles sociales

Es posible explicar, comprender e interpretar la vida social en función de sus actores, los individuos. La sociedad misma no es si no un gran sistema de roles y posiciones entrelazados, de tal manera que buscar las conexiones entre ellos siempre va a poner al descubierto a los hombres que las realizan, mediante el desempeño de sus papeles, al ocupar las posiciones en las que se encuentran involucrados.

Este sistema social permanece gracias a un delicado equilibrio; que depende tanto del contexto social o ambiental, como de los individuos o actores, el mecanismo fundamental para que tenga lugar es la percepción, es decir que la conducta de una persona es percibida e interpretada, consecuentemente, en función de un contexto, pero a su vez, las acciones de los hombres suelen adaptarse al marco ambiental en el cual tienen lugar.

Las características que permiten definir un rol propuestas por Montero en 1979 son:

-Un conjunto de expectativas compartidas por cierto número de personas, con carácter normativo, a cerca de la conducta de quienes ocupan posiciones específicas en una estructura social.

-Esas expectativas implican que los miembros del grupo compartan percepciones en relación con la posición que ocupa cada persona dentro de él, o en determinadas situaciones sociales.

-El desempeño de una conducta característica, típica de la posición, por quienes las ocupan.

-Esa conducta se estructura como patrón, que implica igualmente una serie de actitudes ligadas a la situación.

-Una persona puede desempeñar, simultáneamente, diversos roles, y por ende, estará ocupando diversas posiciones si bien nunca se representan todos los posibles roles de la persona al mismo tiempo.

La percepción de rol es la representación interna de las acciones de otro ubicándolas en un determinado rol (Sarbin, 1969). Esta percepción implica la respuesta organizada de una persona ante estímulos provenientes de su ambiente social. Es una organización cognoscitiva en el sentido de que existe un marco previo, individual, respecto del cual la persona proyecta su percepción. Por tanto, existen dos aspectos complementarios: uno externo que se atribuye a la conducta o actos de los demás; y otro interno que es la organización de los estímulos percibidos de acuerdo con la cognición del sujeto. A continuación se aborda con mayor detalle ésta idea del plano de lo “interno”, para posteriormente revisar todos los factores “externos” posibles que se encuentran alrededor de los roles.

La noción de sí mismo

La relación entre el sí mismo y el rol es fundamental para la existencia de la interacción social, que es, a su vez, la base de la vida en sociedad.

La noción del sí mismo es producto del desarrollo de los individuos en sociedad, pues se forma a través de la experiencia y de la propia actividad, implícitas al proceso de interacción, pero organizados específicamente, de tal manera que es posible distinguir entre el sí mismo y el propio cuerpo. El cuerpo puede estar allí y puede operar en una forma inteligente sin que halla un sí mismo implícito en la experiencia. El sí mismo tiene la característica de que es un objeto para sí, y esa característica lo distingue de los otros objetos y del cuerpo (Mead, 1964). Esa característica de objetivarse, propia del sí mismo, es la más relevante para la comprensión de la noción y esta representada en el carácter reflexivo que gramaticalmente se adopta para hablar de ella: “Me” gusta, “me” traen, a mi “me” llaman, “me” imagine, pensé para “mi” mismo. Mediante ella, el individuo pasa a ser un objeto para sí y ello es producto de la autoconsciencia que es la responsable de otorgar impersonalidad a la razón. En el sentido de poder ser capaz de autoanalizarse, de poder verse desde la perspectiva de otros individuos del mismo grupo social. Si no existe esa despersonalización objetiva, entonces habrá solo consciencia pero no autoconsciencia. El logro de esa posibilidad se produce indirectamente por una especie de reflejo, solo después de que el individuo tiene consciencia de que los demás son objetos para él. Para esto se tiene que asumir las actitudes que los demás tienen para él, siempre en un determinado contexto social; tiene que aprender a anticipar la conducta de los otros, representarse su propio yo desde el punto de vista de los otros, tomando en cuenta el “otro generalizado” que es la comunidad organizada o grupo social que da al individuo su unidad de sí mismo (Mead, 1964). La actitud de toda la comunidad al ser internalizada por el individuo da origen a la formación del mí. Sin embargo no basta con la objetivación del “yo”, pues se debe complementar este proceso, con la generalización de actividades individuales del grupo al cual se pertenece para poder actuar respecto de los diversos procesos sociales que constituyen la vida de ese grupo, es así como se logra un sí mismo completo y autentico y sólo así los procesos sociales podrán influir en la conducta de los individuos (Montero, 1979). Las bases para la formación del sí mismo propone Montero en 1979 son:

1. El proceso de socialización temprana, específicamente del nacimiento hasta los tres años. La estimulación recibida es de radical importancia para que se dé la comprensión de la posición de los otros a cerca del mundo y acerca del yo individual.
2. El desarrollo del lenguaje, producto de esa interacción, que al expresarse a través de la comunicación interpersonal lleva al surgimiento, en la persona, de los sentimientos, actitudes y reacciones, en general, que la palabra, despierta en los otros.
3. Consecuencia de ese proceso de socialización el individuo aprende cuál es su lugar en el mundo, al mismo tiempo que aprende cuál es el lugar de los otros, parte de ese aprendizaje le indica, que algunas de sus necesidades van a tener una satisfacción inmediata y otras tendrán obstáculos que pueden posponerla o impedirle definitivamente.

El yo y el mi.

El alineamiento del sí mismo lleva a distinguir en él dos sentidos principales: El yo que es el sujeto activo de la propia conducta con poder de decisión y es el responsable de la autenticidad del comportamiento propio (yo soy, yo hago, yo interpreto...). Por otra parte el mi sería el sujeto pasivo, en el sentido de que recibe la acción de los otros y representa la adaptación al grupo (a mi me miran, a mi me buscan). Mi y Yo integran a la persona que no puede existir sin ambos y es su dinámica interna la que permite proyectarse activamente en su medio social. Las acciones de los demás ante el mi son las que dan lugar a la autoimagen y a la autoestima. La primera es la parte descriptiva; “que clase de persona cree *p* que es...”, como se ve a sí misma, y la segunda “cuan favorablemente se ve *p* a sí misma...” (Argyle, 1969). El contraste de cómo se ve una persona a sí misma y como es visto por los otros, esto expresado a través de su percepción de la conducta de esos otros hacia ella, produce cogniciones en las que toma parte activa la imaginación como productora de fantasías y que llevan a la constitución del yo ideal y a comportamientos específicos por parte del sujeto, destinados a tratar de crear en los demás la misma imagen que el tiene de sí mismo. Este yo ideal puede referirse a posiciones y roles a ser ocupados, o a rasgos personales; y su contenido es puramente cognitivo: la extensión en como una persona enfoca su atención sobre como (él cree que) esos otros lo ven, más que en cómo los ve él (Argyle 1969). Se trata de una consideración objetiva del propio rol o roles desde ese punto de vista de los otros. El concepto de sí mismo es la organización dinámica de la personalidad integrada tanto por la internalización de los valores y actitudes vigentes en el grupo social provocando una adaptación individual a ellos (mi), como por las reacciones de la persona sobre el ambiente (yo), y que produce una autopercepción enmarcada dentro de los límites señalados socialmente (Montero, 1979).

Adquisición y desarrollo de los roles sociales.

El proceso de socialización es también responsable de la adquisición, formación y desarrollo de la mayoría de los roles sociales. Salvo aquellos que vienen dados por relaciones biológicas naturales, tales como los de madre, hijo, hermano, etc. Los demás papeles que el individuo debe representar a lo largo de su vida son consecuencia de las circunstancias en que la interacción social lo obliga a colocarse y que requieren casi siempre de algún entrenamiento; éste puede ser formal o no. En el primer caso, se recibe instrucción especial para su desempeño; en el segundo, aunque aparentemente pareciera no haberla, de hecho también se da, pero de manera informal, a través de este proceso de socialización en el cual se internalizan modelos de conducta mediante mecanismos de identificación e imitación. Los antecedentes para la adquisición y desarrollo de los roles sociales se van a encontrar en el entrenamiento adquirido durante el proceso de socialización básica (0 a 15 años), en el que se producen anticipaciones de las circunstancias futuras, representadas en los tradicionales juegos de imitación: jugar a las señoras, jugar a ser chofer, a los soldados, a la escuela y así sucesivamente. En estos juegos se imita la conducta de los roles que desempeñan los adultos en la sociedad y que algún día corresponderán a los niños, a la vez que se aprende su desempeño. Esas circunstancias que implican una representación, llevan necesariamente a ponerse en el lugar de los otros imitados y a comprender sus puntos de vista, sus motivaciones y poder

así anticipar sus conductas, preverlas, y al mismo tiempo, ir aprendiendo a prever las consecuencias de la propia acción al reflejarse en esos otros.

Condiciones que posibilitan el surgimiento de los roles.

Durante el proceso de socialización existen condiciones como puntos básicos para la formación de los roles generales (Montero, 1979):

1. Las percepciones compartidas por los miembros del grupo acerca de cómo debe desempeñarse la conducta en una determinada situación social, institucionalizada. Esto significa que todas las personas que pasan a ocuparla deberán, de acuerdo con el criterio del grupo, comportarse de la misma manera. Hay ideas, más o menos específicas, según el caso, a cerca de que es un hijo, que es ser un capitán de navegación, un estudiante universitario o un policía. A así mismo, el rol, a su vez, influye la percepción de los otros. El desempeñar un rol hace que uno sea percibido de una cierta forma, lo cual se refleja nuevamente en la propia conducta del rol.

2. Estas percepciones compartidas generan a su vez, una serie de expectativas igualmente comunes de los miembros del grupo, acerca de la conducta ligada a cada rol, y que así como existen, estas expectativas por parte de los otros, hacía el actor del rol, también éste las tiene respecto de sí mismo. Esas autoexpectativas son responsables de la sensación de inseguridad y de cautela que a menudo es sentida por las personas que acaban de adquirir una posición en donde tienen que desempeñar un nuevo rol, respecto del cual pueden no saber exactamente qué se requiere de ellas, o bien no conocen con claridad que esperan los demás de su conducta, o si ésta es la adecuada. Un ejemplo es el caso de los nuevos empleados, esto se expresa a través de la búsqueda de aprobación, consultando los compañeros de trabajo acerca de la realización de la tarea; en la vacilación ante las que toman decisiones por pequeñas que éstas sean y la justificación, previa a cualquier juicio por los otros, de la labor realizada. La persona trata entonces de anticipar la conducta de los otros, trata de pensar, de suponer, como es que van a reaccionar los otros ante sus ejecuciones y por ello, durante esta etapa de ajuste al rol, el actor va a estar pendiente de todas las señales provenientes de la ambiente y de los otros que puedan ayudarle. Esta anticipación intrínseca a la interacción humana, y que en realidad es una forma de economizar acciones, pues permite seleccionar previamente la respuesta adecuada ante la conducta que se está previendo, es fundamental para la adquisición y desarrollo de los roles.

3. Un tercer aspecto es el acto más o menos formal de adquisición del rol. Algunos se impone al individuo con el hecho mismo de nacer, pero los demás pueden catalogarse en roles adscritos o asignados y roles adquiridos, los primeros se asignan a los individuos sin tener en cuenta sus diferencias innatas o habilidades. Los adquiridos son los que requieren cualidades específicas aunque no se limitan a estas necesariamente. Los primeros se refieren a las circunstancias de la vida diaria y se establecen en función del sexo, edad, relaciones familiares y la pertenencia a una clase una casta. Los roles que son adscritos a la persona y atribuibles al sistema social en el que ella vive, pueden denominarse como roles informales, por cuanto el aprendizaje del rol forma parte de la interacción social normal y cotidiana. No es necesario someterse a un entrenamiento específico para desempeñarlos, pero cuando es este el caso, por ejemplo para ocupar un cargo en una jerarquía eclesiástica o militar, entonces puede hablarse de roles formales. Es también el caso en que la

adquisición del rol exige trámites especiales previos: graduación, coronación, presentación, etc.

4. Además, estas expectativas colectivas tienen un efecto normativo con el que se ejercen sobre el actor de cualquier rol. Por la razón de que la interacción social presupone que la conducta de los otros va a seguir canales más o menos delimitados socialmente y que podemos esperar que lo normal y acorde con la lógica del grupo sea la observación de la conducta típica para la situación, el ejecutante de ella, en la misma medida en que se coloca en el lugar de los otros y presume lo que éstos esperan de él, se sentirá obligado a seguir estas normas no escritas, pero igualmente existentes. Cuando alguien no llena esas expectativas y comete un error o una variación del comportamiento típico, la reacción suele ser de sobresalto, al mismo tiempo, la conducta de los otros ajustada a esas expectativas es también una fuerza que obliga a quien intenta no cumplirla, Secord y Backman observan respecto a esto que... "la extensión en que las expectativas son normativas varía en proporción a la importancia de las recompensas y costos implícitos" (1964, pág. 455). Por lo tanto, se debe suponer que mientras mayores sean éstos, los costos, mayor normatividad estará ligada en una cierta conducta de rol.

La naturaleza de los roles

Al realizar nuestras actividades cotidianas clasificamos a la gente (la agrupamos) en términos de sus atributos comunes, su comportamiento común o las relaciones que todos los demás tienen hacia ellos. Por ejemplo cuando ingresamos a una tienda departamental debemos discernir si la persona que tenemos ante nosotros es un vendedor o un cliente, contestar el teléfono si el que llama es un amigo o un encuestador, etc. Se realizan tales inferencias con el fin de identificar el conjunto de expectativas que operarán en la relación: lo que nosotros esperamos de los demás y lo que ellos esperan de nosotros. Los roles nos permiten hacer esto, pues son las exigencias normativas que se aplican en la conducta de una categoría específica de personas en determinados contextos situacionales. Los roles nos habilitan para formular mentalmente nuestras conductas, el modo de acomodar nuestra acción a la de los demás. Gracias a ellos podemos reunir o fusionar una gama de comportamientos en series manejables. Se pueden recopilar los elementos particulares de una escena social que se despliega ante nosotros reuniéndolos en unidades o clases más generales. Y los roles nos permiten presuponer que en ciertos aspectos es posible hacer caso omiso de las diferencias personales; que las personas son intercambiables y que, en términos prácticos, podemos abordarlas a una y a otras de manera casi idéntica. Sabemos que esperar de los demás en ciertas situaciones porque "conocemos" que determinados "tipos" de personas se conducen en formas prototípicas en ciertas circunstancias. (Schutz, 1964). Los roles envuelven un proceso de categorización, mediante ellos estructuramos nuestro mundo social en clases o categorías de co-actores potenciales. Como lo apunta John Lofland:

Los roles son rótulos declarados detrás de los cuales las personas se presentan a los demás y en cuyos términos se conciben, se evalúan a sí mismos y juzgan parcialmente sus acciones pasadas, actuales y proyectadas. Y los roles son rótulos imputados, en relación con los cuales (y en términos de los cuales, parcialmente) las personas análogamente conciben, valúan y juzgan las acciones pasadas, actuales y proyectadas de los demás (1967:9-10).

Este proceso de categorización implica una pérdida social “cada hombre deforma siempre a otro al formarse una imagen de él; lo desmerece y lo suplementa, ya que toda generalización es siempre algo menos y algo más que una individualidad” (Simmel 1972). Sin embargo, ningún rol existe por sí solo; más bien cada uno de ellos constituye un conjunto de actividades mezcladas con las actividades de los demás. Los roles nos afectan como un conjunto de normas que definen nuestras obligaciones –es decir, las acciones que otras personas pueden legítimamente reclamarnos que realicemos en relación con un rol- y nuestras expectativas- es decir las acciones que podemos legítimamente reclamar que otros realicen- (Goffman, 1961:92). Todo rol está ligado por lo menos a otro y guarda con este rol (o roles) conexo una relación de reciprocidad. Así, las obligaciones del rol del estudiante –leer el material que le ha sido asignado, asistir a clases, dar sus exámenes- son expectativas del rol de profesor, y a su vez, las expectativas del rol de estudiante –recibir en la clase material bibliográfico autorizado, ser calificado con independencia de sus atributos personales- son obligaciones del rol del profesor. Como consecuencia de este carácter recíproco de los roles, los demás actores sociales deben reconocer y respetar nuestra adopción de un rol determinado. Los roles son concepciones sintéticas que abarcan pues, obligaciones y expectativas. La vida nos encierra en la misma palestra social a través de una red de roles recíprocos.

Características de las expectativas.

Naturaleza anticipatoria de las expectativas. La cualidad anticipatoria de la interacción es importante por que guía el comportamiento del individuo; uno anticipa cómo reaccionará la otra persona a sus acciones y modifica su comportamiento teniéndolas en cuenta (Mead, 1934). Frecuentemente estas anticipaciones, toman la forma de ensayos de las interacciones sociales antes de que estas ocurran. La actitud de la otra persona se infiere por ciertas señales que da su apariencia, la expresión y la posición corporal; por su comportamiento anterior y actual, y por el contexto situacional dentro del cual se lleva a cabo la acción. A partir de tal información, el individuo llega a tener ciertas inferencias sobre lo que la otra persona siente y piensa sobre él y sobre cómo se comportará hacia él. En la interacción cotidiana el proceso de anticipar las actitudes y comportamiento de la otra persona se simplifica bastante. A través de su larga experiencia un individuo clasifica en el comportamiento de las otras personas en varias situaciones en categorías que representan ciertas actitudes de cada clase de personas en la situación. Esto le permite anticipar las actitudes de la otra persona en cada nuevo encuentro, simplemente colocando al individuo y a la situación en la categoría apropiada.

Cualidad normativa de las expectativas. Dado que las personas anticipan el comportamiento de las otras personas, la interacción tiene una calidad contingente. El comportamiento de una persona es contingente en la anticipación de cómo los otros reaccionarán. El que cuenta un chiste anticipa que los otros individuos se reirán; sino no lo contaría. Dado que muchas necesidades socioemocionales son satisfechas a través de la interacción con otras personas, un individuo deberá ser capaz de anticipar las reacciones de las otras personas hacia su propio comportamiento, si va a satisfacer sus necesidades; tales anticipaciones son correctas y bien establecidas sólo en situaciones que individuo ha experimentado con anterioridad, donde él y otros individuos tienen ciertas experiencias compartidas. Cada sujeto de la interacción comparte expectativas sobre su comportamiento

y el del otro individuo. Tales expectativas compartidas por lo general tienen un carácter de obligación. Se espera no sólo que la otra persona se comporte de una cierta manera, si no que se cree que debe comportarse de esa manera. El que la persona no cumpla con las expectativas probablemente producirán sorpresa, indignación, disgusto o molestia. Esta calidad normativa de las expectativas se deriva del hecho de que sólo cuando uno es capaz de anticipar consistentemente los comportamiento las otras personas puede uno maximizar los resultados ganancias-costo. El grado en el cual las expectativas son normativas varía en proporción con la importancia de las ganancias y los costos relacionados con la situación. Las normas incluyen premios y costos importantes en el grado en que están funcionalmente integrados en la estructura de valores del grupo o sociedad. Las expectativas del rol social son expectativas que están asociadas con una categoría del rol. El número de personas que tienen expectativas relacionadas con una categoría especial puede variar, de dos personas a casi toda una sociedad de algunos millones. Las expectativas asociadas con las posiciones de edad-sexo son ejemplos de expectativas generalizadas en culturas. En la sociedad mexicana, por ejemplo, las expectativas tradicionalmente asociadas como la categoría de rol "niña pequeña" incluye la creencia de que le gustaran las muñecas y los vestidos, de que llorará más fácilmente que los niños y que es más cariñosa que su hermano, y que tienen buenos modales en comparación con los de los niños pequeños. Estas expectativas también incluyen ciertas creencias sobre lo que ella debe o no hacer: no debe ganarle en fuerzas a un niño y no debe ensuciarse tanto como un niño al jugar, por ejemplo. Las expectativas de rol asociadas con una cierta categoría de rol pueden variar en relación con el consenso. Algunas expectativas son ampliamente aceptadas, otras son específicas de ciertos individuos. La mayoría de las personas en nuestra sociedad estarían de acuerdo en que un actor en el rol de esposo debe proveer al menos una cierta porción de los ingresos de su familia. El hecho de que la esposa también debe ganar algunos ingresos es una creencia menos aceptada. El término más general de rol social (o simplemente rol) se utiliza para referirse a una posición y a sus expectativas asociadas con esta posición. Cuando se refiere al rol de madre, se esta hablando de la posición en un sistema familiar de esa persona y de las expectativas de acción asociadas con tal posición.

Estructura social

Nos encontramos ligados unos a otros a través de relaciones de rol: las obligaciones de uno son expectativas de otro. Las sociedades humanas se caracterizan por una red particularmente complicada de roles interconectados, que sostenemos en el curso de nuestra interacción mutua. Y a estas relaciones definibles las experimentamos como orden o estructura social. La reciprocidad de los roles se refleja en la mismisidad. Nos ponemos en la situación de otra persona e imaginamos qué espera ella de nosotros en un rol determinado. En suma: anticipamos así cuales son nuestras obligaciones. Al obrar de este modo tenemos que asumir el rol del otro. Examinamos, evaluamos e interpretamos lo que los demás hacen, tratando de develar las implicaciones que su proceder tiene para nuestros planes. En síntesis intentamos aprehender el punto de vista de las personas "penetrando" mentalmente en su consciencia. Sobre la base de la interpretación de sus acciones, conformamos las nuestras. Podemos tal vez abandonar un determinado curso de acción, corregirlo y postergarlo, ratificarlo o reemplazarlo por otro. Rara vez se nos permite representar nuestros roles exactamente de la manera en que quisiéramos hacerlo, y lo

mismo es válido para los demás. Así tenemos que construir la interacción, por que debemos tomarnos en cuenta de manera continua. Este proceso, que involucra al sí mismo, es el que nos permite acomodar nuestras líneas de acción a las líneas de acción en desarrollo a las demás personas.

Asunción del rol

Al traducir los roles en acciones, aún cuando se trate de acciones repetitivas y ya muy familiares, en cada caso nos vemos precisados a crear la acción nuevamente. Participamos de continuo en un proceso de autointerpretación para acomodar nuestro comportamiento al de las demás personas ligadas a nosotros en una red de roles recíprocos. Como no podemos conocer directamente los roles ajenos, si no tan solo inferirlos, necesitamos poner a prueba constantemente nuestras inferencias sobre el comportamiento ajeno. En la asunción del rol –el proceso en curso de inventar nuestra actuación- nos ponemos en marcha o nos detenemos, abandonamos o postergamos un curso de acción, lo transformamos o lo instrumentamos sobre la base de la realimentación recibida. Por consiguiente toda interacción tiene un carácter tentativo (Blumer, 1969; Turner, 1962). Así es que la asunción del rol nos envuelve en un proceso en el que tratamos de “interiorizarnos” de la perspectiva del otro en una situación particular, y “observar” nuestra propia conducta desde el punto de vista de esa persona (Hewitt, 1976). Al formular nuestra conducta, actuamos como si los roles fueran entidades reales y objetivas: los tratamos como si fueran cosas. Acudimos al medio social con la imagen familiar que tenemos de aquellas personas y roles, nuestros y ajenos, con que nos hemos visto en encuentros previos. Mantenemos constante ese acervo de conocimientos vinculado con las demás personas, hasta que alguna información contraria nos lo modifique (Schutz, 1964:39-42). Este acervo nos suministra un marco dentro del cual podemos retomar en cualquier momento la interacción social interrumpida; nos da la pauta de que hay significados preestablecidos mediante los cuales podemos formular nuestra acción y prever la acción ajena. Este conocimiento “a priori” reduce al mínimo las interferencias y los costos de la conducta exploratoria.

Elaboración del rol

Tenemos que inventar constantemente actuaciones al acomodar nuestra conducta a la de los demás. En consecuencia, nuestra acción es siempre provisional y esta sujeta a revisión a la luz de los propósitos y significados que percibimos en las acciones ajenas. El concepto ideal que tenemos de nuestros propios roles y de los de los demás tiende a ser vago e incompleto. En algunos casos toda acción es singular y única y toda interacción envuelve un elemento de improvisación, por esto la representación de un rol entraña siempre su elaboración. Nos hallamos inmersos en una red no solo de roles recíprocos, sino vinculada con los roles de muchos individuos, y esta trama de roles múltiples nos impone demandas contradictorias y antagónicas. Se vuelve necesario distribuir, armonizar, ajustar y equilibrar los requisitos de esos roles, vale decir, crear y descubrir totalidades “congruentes”. En suma es necesario elaborar roles. Resulta claro que los roles no nos suministran unos libretos rígidos prefijados de una vez para siempre; más bien el carácter fluido e indeterminado de la vida humana nos obliga a modificar continuamente nuestra conducta y a definir y redefinir nuestros roles. Entonces de vez en cuando nos topamos con

dificultades al trazar nuestros cursos de acción y se viven estas dificultades como estrés. Tensión de rol es la expresión utilizada para referirse a los problemas que experimenta un individuo cuando debe satisfacer los requisitos que le impone un rol (Goode, 1960). Una de las fuentes de tensión de rol es el conflicto de roles, cuando diversos individuos se hallan expuestos a demandas incompatibles entre sí. El meollo de la cuestión radica en que las relaciones sociales se envuelven siempre al menos a dos personas, y cada una de estas tiene una variedad de expectativas con respecto al comportamiento de la otra. El conflicto suele producirse cuando discrepan en cuanto a lo que cada cual puede legítimamente esperar de la otra. Existen varios mecanismos para hacer frente a los conflictos de roles, uno de los más comunes es la *compartimentación*: en la que subdividimos nuestra vida de modo tal que en un contexto actuamos de un modo adoptando un rol específico y de otro modo adoptando un rol marcadamente diferente al anterior en un contexto diferente. Otro mecanismo entraña en una *jerarquía de obligaciones*: donde otorgamos a algunas obligaciones precedencia sobre otras. La frase que a menudo se escucha adopta esta forma “Me gustaría hacerlo, pero no puedo por que...” y a continuación enunciamos algo que para nosotros tiene mayor prioridad.

Distancia del rol y fusión con la persona

No solo se actúan los roles, sino que también puede “hacerse como que se actúan” Tan es así que cuando debemos asumir roles que contradicen el concepto que tenemos de nosotros mismos, (concepto que surge a partir del roce previo que se ha tenido con diferentes roles) nos esforzamos por mostrar nuestro desapego respecto del rol, nuestra falta de involucración personal en él, nuestra distancia del rol. Esto surge por las características de la personalidad y de las habilidades del actor quien debe asumir ese rol. Por otro lado cuando las actitudes y conductas desarrolladas en la manifestación de un rol se trasladan a muchas situaciones, se produce una “fusión del rol con la persona”. Y cuando un rol ha llegado a confundirse profundamente con la persona, tiene efectos pregnantes en su personalidad y en su concepto de si misma. El autoconcepto, en este sentido, se considera como una serie de posiciones o ideas que un individuo tiene sobre sí mismo como persona. Sirve como base, a partir de la cual se formulan las identidades del rol en conexión con las categorías del rol que un actor ocupa. Esta propiedad de fundirse el rol con la persona se da con frecuencia en el caso del sexo y de la raza; es por esta razón que se llaman también “roles nucleares” o “roles maestros”, pero también hay roles nucleares que pueden ser adquiridos. Por ejemplo, el caso del medico, del juez o el profesor que continúan con su porte y aire de autoridad, propio de su vida profesional, cuando están en el seno de su familia y de su comunidad estos individuos se convierten en la persona de su rol: son “el doctor”, “el juez” o “el profesor”. No ocupan simplemente un rol, sino que son el rol, porque se han adherido plenamente en él. Sucede también que las demás personas nos pueden considerar y relacionarse con nosotros en términos de un solo rol. Esto especialmente valido cuando tienen pocas oportunidades de encontrarnos en roles opuestos o distintos. En cambio si regularmente nos encuentran en roles diferentes, se aprecia más la distinción entre persona y rol, y por consiguiente no se formulan presupuestos automáticos a cerca de nosotros.

Normas y roles sociales

El actor no es neutral con respecto al hecho de si sus expectativas son confirmadas por el comportamiento de la otra persona. Él no solo anticipa el comportamiento de la otra persona sino que siente que la otra persona esta obligada a comportarse de acuerdo con sus expectativas. Supone que el otro individuo comparte con el las mismas expectativas de rol. De esta forma las expectativas de rol son normativas y el que la persona no se conforme con lo esperado será molesto para el actor. Según Secord en 1974, las normas sociales tienen una serie de propiedades:

1. Moldean el comportamiento en la dirección de los valores compartidos o de los estados deseables de los hechos.
2. Varían en el grado en el que están funcionalmente relacionadas con valores importantes.
3. Las hace respetar el comportamiento de otras personas.
4. Varían en la proporción en que son compartidas, pueden ser aceptadas por toda la sociedad o pueden pertenecer a grupos de varios tamaños de personas.
5. Varían en la amplitud del comportamiento permisible.

A partir de la experiencia personal, los individuos saben que algunas reglas pueden ser cumplidas por una serie de conductas mientras que otras requieren comportamientos específicos. De esta manera las normas pueden considerarse como aspectos que especifican los límites del comportamiento permitido o exigido en un contexto interaccional específico, límites que pueden ser amplios o estrechos según sea la norma específica, así como de otros componentes de la interacción. Sin embargo, no puede olvidarse que el self o el “sí mismo” además de ser un reflejo de la sociedad es un factor motivador y controlador de la conducta del individuo, el self posibilita al sujeto a ser actor, y no un mero rector ante las estimulaciones que le aquejan en el exterior. El self se define “como una estructura de identidades organizadas en una jerarquía de saliencias... Las identidades son conjuntos internalizados de expectativas de valor, donde una persona tiene tantas identidades como los roles que juega en distintos conjuntos de relaciones sociales” (Striker, 1987, pág.. 90). Es así como el self cumpliría una doble función: organizadora y motivadora de la conducta social:

-Función organizadora. No toda conducta requiere de la participación del self. Cuando una situación es rutinaria, las definiciones de la misma están establecidas, la conducta organizada puede llevarse a cabo sin la intervención del self, son los hábitos. Sin embargo la mayoría de las situaciones de interacción implican algún grado de ambigüedad. Antes de actuar de forma analizada el sujeto precisa analizar la situación para otorgarle una significación y optar en función de ella por la conducta adecuada. En estos casos sin la intervención del self la conducta sería azarosa y desorganizada.

-Función motivadora. En la interacción social, las personas tienden a comportarse de forma que su identidad quede valorada y confirmada por los demás, esto con el fin de mantener la autoestima. Para ello el sujeto se comporta de acuerdo a su identidad saliente. Como el sujeto tiene tantas identidades como los diferentes escenarios en los que se puede encontrar; estas identidades se organizan jerárquicamente poseyendo cada una, una probabilidad de ser invocada. La identidad saliente es la que ocupa el lugar más predominante en la jerarquía y por tanto la más probable en ser involucrada (Striker, 1987). En cuanto a la jerarquización de las identidades, la ejecución del rol afecta la sapiencia de la identidad a través de la autoestima. La ejecución de roles está sujeta a

procesos de evolución por parte de uno mismo y por los demás. Cuando más importante es un rol para la autoestima, más saliente será la identidad basada en dicho rol. (Striker, 1987). En el análisis del individuo existe una estrecha relación entre lo interno y lo externo, lo que el sujeto es y lo que al sujeto le sucede. Es en este punto donde el estilo de vida juega un papel fundamental. Aunque existen diversos factores culturales y biológicos que influyen en la elección de un estilo de vida, en esencia se puede observar que se refiere a la esfera práctica y motivacional del ser humano mostrando de forma concreta y particular sus características. Se concibe como la actividad de la personalidad de cada sujeto realizada en la práctica social sistemática, cotidiana en la solución de sus necesidades y motivaciones. Se propone el enfoque llamado personológico, el cual pretende abordar el estilo de vida considerando la personalidad de los individuos como controladora, mediadora y generadora de cambios en la relación sujeto-medio social. Mayo en 1999, propone analizar el estilo de vida en cuanto a su estructura y funcionamiento a partir de cinco constituyentes; que son componentes en los que se expresa el contenido de la personalidad, son cualidades comportamentales, integrales, subjetivamente determinadas y gracias a esto permiten el conocimiento de la personalidad a partir del estilo de vida: 1) Sistema de actividades vitales, son el conjunto de actividades realizadas por el sujeto. 2) Estilo comunicativo, se refiere al conjunto de contactos comunicativos que el individuo posee. 3) Los roles sociales, se considera como un aspecto funcional que muestra la relación individuo-sociedad. Tiene relación con la comunicación y las actividades que realiza el individuo. 4) Orientación en el tiempo, es un indicador del desarrollo de la personalidad como mediadora para conservar armonía en los nexos con el medio. Y 5) La autorrealización personal, en un aspecto funcional la personalidad se complementa con la autorrealización para continuar en la elección de un estilo de vida. Debido a la complejidad de los elementos que constituyen el estilo de vida se optó por el constituyente “roles sociales” pues en los escenarios sociales cotidianos a menudo nos encontramos con normas, de las que en ocasiones somos conscientes y en otras no, pero en general todas las respetamos. Sin que sea trascendente la organización de la sociedad en donde nos desenvolvemos. Estas normas sirven como puntos focales en la experiencia y el aprendizaje de los individuos y más tarde servirán como directrices de sus acciones. En este contexto se desempeñan diversos roles y resulta casi imposible quedar exentos. La relación entre el sí mismo y el rol resulta fundamental para que existan las relaciones sociales que son a su vez la base de la vida en sociedad. El sí mismo tiene la capacidad de ser un objeto para sí, es decir, puede hablar de él mismo como si estuviera hablando de cualquier otra cosa; a su vez el yo, después de ser capaz de considerar a los “demás” objetos para él, debe tener la capacidad de observarse a sí mismo desde la perspectiva de los demás, todo esto en un contexto social determinado con sus normas particulares, sólo así llega a ser un sí mismo completo y auténtico. De esta forma los procesos sociales podrán influir en la conducta de los individuos. Los roles nos habilitan para formular mentalmente nuestras conductas y el modo de acomodar nuestra acción a la de los demás. Gracias a ellos podemos reunir o fusionar una gama de comportamientos en series manejables. Se pueden recopilar los elementos particulares de una escena social que se despliega ante nosotros reuniéndolos en unidades o clases más generales. Además de organizar nuestro mundo social en clases o categorías de co-actores potenciales.

Los roles son rótulos declarados detrás de los cuales las personas se presentan a los demás y en cuyos términos se conciben, se evalúan a sí mismos y juzgan parcialmente

sus acciones pasadas, actuales y proyectadas. Y los roles son rótulos imputados, en relación con los cuales (y en términos de los cuales, parcialmente) las personas análogamente conciben, valúan y juzgan las acciones pasadas, actuales y proyectadas de los demás (Lofland, 1967:9-10).

Cada uno de los roles constituye un conjunto de actividades mezcladas con las actividades de los demás. Los roles nos afectan como un conjunto de normas que definen nuestras obligaciones, las acciones que otras personas pueden legítimamente reclamarnos que realicemos en relación con un rol y nuestras expectativas, las acciones que podemos legítimamente reclamar que otros realicen. Todo rol está ligado por lo menos a otro y guarda con este rol (o roles) conexo una relación de reciprocidad. Existe una cualidad anticipatoria en la interacción social que es importante por que guía el comportamiento del individuo; uno anticipa cómo reaccionará la otra persona a sus acciones y modifica su comportamiento teniéndolo en cuenta. Frecuentemente estas anticipaciones, toman la forma de ensayos de las interacciones sociales antes de que estas ocurran. La actitud de la otra persona se infiere por ciertas señales que da su apariencia, la expresión y la posición corporal; por su comportamiento anterior y actual, y por el contexto situacional dentro del cual se lleva a cabo la acción. A partir de tal información, el individuo llega a tener ciertas inferencias sobre lo que la otra persona siente y piensa sobre él y sobre cómo se comportará hacia él, de esta forma se van construyendo expectativas sobre los roles. El proceso de anticipar las actitudes y comportamiento de las otras personas se simplifica bastante. A través de su larga experiencia un individuo clasifica en el comportamiento de las otras personas en varias situaciones, en categorías que representan ciertas actitudes de cada clase de personas en la situación. Esto permite anticipar las actitudes de las otras personas en cada nuevo encuentro, simplemente colocando al individuo y a la situación en la categoría apropiada. El individuo al actuar no es neutral, con respecto al hecho de si sus expectativas son confirmadas por el comportamiento de la otra persona. Él no solo anticipa el comportamiento de la otra persona sino que siente que la otra persona está obligada a comportarse de acuerdo con sus expectativas. Supone que el otro individuo comparte con él las mismas expectativas de rol. De esta forma las expectativas de rol son normativas y el que la persona no se conforme con lo esperado será molesto para el actor. A partir de la experiencia personal, los individuos saben que algunas reglas pueden ser cumplidas por una serie de conductas mientras que otras requieren comportamientos específicos. De esta manera las normas pueden considerarse como aspectos que especifican los límites del comportamiento permitido o exigido en un contexto interaccional específico, límites que pueden ser amplios o estrechos según sea la norma. No debe olvidarse que el self o el “si mismo” además de ser un reflejo de la sociedad es un factor motivador y controlador de la conducta del individuo, el self posibilita al sujeto a ser actor, y no un mero reactor ante las estimulaciones que le aquejan en el exterior. El self se entiende como una estructura de identidades organizadas en una jerarquía de saliencias. Las identidades son conjuntos internalizados de expectativas de valor, donde una persona tiene tantas identidades como los roles que juega en distintos conjuntos de relaciones sociales.

El concepto de rol es uno de los más importantes de las ciencias del comportamiento, sirve para integrar las varias acciones del individuo, muestra cómo las diversas acciones de los miembros de un grupo forman una unicidad en las acciones grupales, y asocia al individuo con el grupo y la sociedad.

Al hacer una revisión de las investigaciones sobre los roles sociales se puede encontrar que la mayoría de los intereses de los investigadores se ocupan de algún rol en especial, por ejemplo, el rol de género, dejando de lado la noción de incluir diversos tipos de roles en una misma investigación. Es por ello que siguiendo la ruta de los objetivos de la presente investigación, se optó por la construcción de un cuestionario a partir de conceptos presentes en la revisión bibliográfica presentada. Como es necesario utilizar una clasificación para el desempeño de roles, se proponen las categorías nominales de dominante y sumiso:

Por la forma en que nuestra civilización se ha venido desarrollando, todos estamos familiarizados con los roles de dominante y sumiso. En toda la historia hubo reyes y nobles, y gente común, señores y siervos, amos y esclavos, el conquistador y el conquistado. El rol tradicional de padre e hijo y esposo y esposa son de este tipo. Durante la mayor parte de la historia fue así la relación entre los sacerdotes y su congregación, como lo es aún en algunos grupos culturales. Y aún ahora, en las democracias, con leyes y constituciones, es la relación entre el gobierno y los ciudadanos en cuanto los funcionarios pueden salirse con la suya, aún cuando significa invertir los roles legales, en los cuales los ciudadanos se supone que están al mando.

Así que cualquiera entiende por qué alguien puede encontrar satisfacción en ser el dominante, ya que ellos tuvieron a lo largo de la historia todos los beneficios, pero pocos pueden entender porque alguien pertenece al grupo sumiso, el que es usado y abusado.

En el presente trabajo se utilizarán estos adjetivos para diferenciar los desempeños; de un rol dominante y un rol sumiso. Considerando que el primero tiene las características de ser activo, con necesidad de estar casi siempre entretenido u ocupado, teniendo el control de las cosas, ya sea en actividades que sean de su incumbencia o que no necesariamente le correspondan, a menudo toma la iniciativa y prefiere las interacciones personales continuas; mientras que el desempeño de un rol sumiso se entiende con las características de pasividad, poca o nula necesidad de estar ocupado o entretenido y no le importa no llevar el control, no muestra agrado por estar en asuntos que no le incumben, no presentan iniciativa y prefieren encontrarse aislados de las interacciones sociales.

Planteamiento del problema.

Los 16 factores de la personalidad que Cattell propone no son independientes sino que son correlacionales, siendo posible extraer factores de segundo orden. Los dos factores principales de segundo orden denominados como QI y QII, son claramente identificables con la extroversión y el neuroticismo propuestos por Eysenck (H. J. Eysenck y S. B. G. Eysenck, 1986). Es así, que a base de un cuidadoso análisis seguido de un detallado método estadístico (el análisis factorial) se han encontrado grupos de factores pertenecientes a las características de la personalidad y en base a ellos, es posible clasificar grandes grupos de personas, ya sea por el alto mediano o bajo nivel de presencia en cada uno de estos factores. Por otro lado, el sistema de roles como constituyente personológico del estilo de vida, se considera como un aspecto funcional de la relación individuo-sociedad que es síntesis por un lado de los condicionantes sociales e individuales y por

otro, de la actividad y la comunicación. La expresión de los contenidos psicológicos a través del desempeño de un rol es más marcada, auténtica y menos indirecta en la medida en que el mismo (rol) está en la parte más alta de la jerarquía, es decir, en la medida en que es más significativo para el individuo y ocupa un lugar central dentro del sistema, pudiendo expresar la existencia de una unidad subjetiva de desarrollo o disfuncional según el caso. De este modo la personalidad toma una posición activa con respecto a los roles que realiza, expresando su grado de aporte a la sociedad, es decir, su activismo social, marco en que tiene la oportunidad de identificarse como sujeto en el desempeño de sus roles. Partiendo de esta comprensión, el sistema de roles se entiende como la configuración jerárquica y subjetivamente determinada del aspecto funcional de la relación individuo-sociedad, que es síntesis de condicionantes sociales e individuales, de las actividades y contactos comunicativos en el sujeto.

Preguntas de investigación.

¿Existe relación entre los factores de personalidad *extroversión/introversión* y *ansioso/calmado*, tal como los propone Cattell en su prueba de personalidad de 16PF con el tipo de roles que los adultos desenvuelven en su vida diaria? Y ¿Qué diferencia existe entre los adultos que presentan rasgo de personalidad *extroversión o introversión, ansiedad o calma y promedio* con respecto a los tipos de roles clasificados en *Sumisos Indiferentes/conformistas* y *Dominantes*, que ellos desempeñan?

Método

Objetivos generales.

Identificar a los adultos que tengan un rasgo de personalidad *extroversión/introversión, ansiedad/calma y promedio*, utilizando el cuestionario 16PF.

Identificar el tipo de roles clasificados en *sumiso, conformista/indiferente y dominante* que los participantes desempeñan en los ámbitos: familiar, laboral, entre amigos, y social, a través de un cuestionario de “tipos de roles”, elaborado específicamente para esta investigación.

Objetivo particular.

Comparar el tipo de roles clasificados en *Sumisos, Indiferentes/conformistas y dominantes* que desempeñan los individuos con rasgo de personalidad *extroversión/introversión, ansiedad/calma y promedio*.

Hipótesis.

Ho: No existe alguna relación entre las personas con un rasgo de personalidad *extravertido o introvertido* y el rasgo *ansiedad o calma*, así como sus *promedios*; con respecto al tipo de roles clasificados en *sumisos, indiferentes/conformistas y dominantes* que estas personas desenvuelven en su vida diaria.

Ha: Existe alguna relación entre las personas con un rasgo de personalidad *extravertido o introvertido* y el rasgo *ansiedad o calma*, así como sus *promedios*; con respecto al tipo

de roles clasificados en *sumisos*, *indiferentes/conformistas* y *dominantes* que estas personas desenvuelven en su vida diaria.

Variables.

Variable Independiente: Rasgo de personalidad.

-Definición Conceptual

“Tendencia, relativamente permanente y amplia, a reaccionar de una determinada forma. Supone una cierta regularidad de la conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones” (Cattell, 1972).

-Definición operacional

Se utilizarán los factores de segundo orden: *extroversión/introversión* y *ansiedad/calmado*, propuestos por Cattell en su cuestionario de 16 factores de personalidad.

Variable Dependiente: Roles

-Definición Conceptual

“Son rótulos declarados detrás de los cuales las personas se presentan a los demás y en cuyos términos se conciben, se evalúan a sí mismos y juzgan parcialmente sus acciones pasadas, actuales y proyectadas....” (Lofland J., 1967).

-Definición Operacional

Se utilizarán los tipos de roles clasificados en “*sumisos*, *indiferentes/conformistas* y *dominantes*” que los participantes desenvuelven en los ámbitos: familiar, laboral, entre amigos y social.

Diseño

Teniendo en cuenta que la investigación se realizará en estudio de campo, en el que el fenómeno a estudiar se observa tal y como se da en su contexto natural, o sea, que la acción de las variables independientes ocurrieron sin la intervención directa de alguien; adicionalmente, las observaciones se realizarán en un momento único y en el que tan sólo se efectuarán mediciones de las variables individuales; se utilizará para responder a las preguntas de investigación un diseño no experimental, transeccional, descriptivo (Hernández, Fernández y Baptista, 1991).

Participantes

130 adultos sin distinción de sexo, con una edad aproximada de entre 25 y 45 años, que se encuentren en etapa adulta o de “*productividad ó estancamiento*”, según Erikson (1964) y estado civil indiferente. Serán elegidos de manera intencional, ya que es necesario se encuentren dentro de alguna categoría propia de los factores *extroversión/introversión y ansiedad/calmado*, así también deben desempeñar roles de tipo activo para un mejor enlace con los propósitos de esta investigación. Los sujetos pertenecen al grupo de personas que asiste al Centro Social Sur 20, ubicado en sur 20 sin número, delegación Iztacalco, en México D. F., donde se imparten actividades variadas de tipo social: clases de baile, kárate, zamba, spining, bordado, guitarra, computación, inglés, entre otras.

Instrumentos

1.-Cuestionario de 16 factores de la personalidad. Es una prueba psicológica de lápiz y papel, de rendimiento típico. Con 187 reactivos en su aplicación tipo “B”
-Validez; El 16 PF se basa en un fundamento empírico de análisis factorial después de varias investigaciones con miles de reactivos quedando finalmente los que aprobaron un proceso de validez significativa y confiabilidad comprobada a través de correlaciones test-retest a corto plazo y reaplicación después de un tiempo prolongado. Estas investigaciones fueron dirigidas para localizar importantes cualidades de los rasgos de forma unitaria, independiente y pragmática tanto en las clasificaciones como en los cuestionarios fuentes de los rasgos (factores), que afectan la conducta por ejemplo: estabilidad emocional, inteligencia, superego, impetuosidad. Cada reactivo se encarga de investigar un solo factor es decir, no hay interdependencia entre los reactivos. Sus escalas están cuidadosamente orientadas hacia conceptos básicos de la estructura de la personalidad humana e incluyen: a)Acción supresora, reactivos que reducen los efectos contaminantes, b)Se correlaciona cada reactivo con el factor puro, c)Relación de los factores de la personalidad en la prueba objetiva, d)Relación entre escalas primarias y factores de 2º orden, e)Validez en relación con criterios educativos industriales y sociales de la vida diaria y f)Una serie conceptual como fuente de rasgos unitarios en diferentes culturas. Los factores que emplea se encuentran en la siguiente tabla:

Factor	Descripción (grado alto) +	Descripción (grado bajo) --
A	Comunicativo, afectuoso	Reservado, desprendido, crítico
B	Inteligente, pensamiento abstracto	Poco inteligente, pensativo, concreto
C	Emocionalmente estable , realista	Se transforma fácilmente, sentimental
E	Necio, agresivo, terco	Humilde, suave, adaptable
F	Descuidado, impulsivo. Vivaz	Sombrío, prudente, serio
G	Conciencioso, perseverante	Expeditivo, no le importan las reglas
H	Atrevido, socialmente	Vergonzoso, retraído,

	audaz	tímido
I	Flexible, perseverante	Inflexible, confiado en si mismo
L	Suspical, engreído	Confiado, aceptable
M	Imaginativo	Práctico, cuidadoso
M	Astuto, calculador	Franco, natural
O	Aprensivo, se censura a sí mismo	Seguro de sí, confiable
Q1	Experimentador, liberal	Conservador
Q2	Autosuficiente	Dependiente del grupo
Q3	Controlado, socialmente preciso	Indisciplinado, autoconflictivo
Q4	Tenso, frustrado	Suave, tranquilo

Las puntuaciones brutas de cada escala se obtienen a través de dos plantillas o computadoras (electrónicas). Una plantilla cubre los factores: A, C, F, H, L, N, Q1 y Q3 y la otra los factores: F, E, G, I, M, O, Q2 y Q4. Se coloca la plantilla sobre la hoja de respuestas y se cuentan las marcas visibles anotando del número que esta impreso al orificio, posteriormente se suman las puntuaciones y el total se escribe en el espacio que apunta la flecha. El siguiente paso es convertir las calificaciones brutas a puntuaciones estándar normalizadas (estenes), esta conversión de puntuaciones se hacen mediante cuadros de estandarización. Las puntuaciones estenes se distribuyen suponiendo una curva normal, cayendo la media en el estén 5.5 y considerándose calificaciones promedio los estenes 5 y 6; 4 y 7 desviaciones ligeras y los estenes 2, 3, 8 y 9 desviaciones significativas y los extremos 1 y 10 fuertemente desviados. Con respecto a las puntuaciones de los estenes de los factores de segundo orden se pueden obtener a partir de las puntuaciones estenes de los factores primarios de la siguiente manera:

- Anotar la puntuación estén de cada factor en el extremo izquierdo de la forma
- Se sigue la línea punteada hasta encontrar el número encerrado en un círculo, el cual se multiplica por la puntuación, el resultado se anota en la casilla inmediata empezando por la parte derecha de la casilla $_{,4}$ se continúa siguiendo la línea hasta encontrar otro número en el círculo y se repite el procedimiento.
- Se hace el mismo procedimiento con todos los factores
- Posteriormente se suman los números de las columnas y se anota el resultado de cada suma en la casilla correspondiente
- Al resultado de la primera suma se le resta el resultado de la suma de la columna sombreada y así se hace con el resto de los pares de columnas (notar que todas están por par una columna clara y otra sombreada. (Karson y O'Dell, 1989).

2.-Cuestionario sobre tipos de roles. Es un cuestionario de lápiz y papel, elaborado específicamente para este trabajo que clasifica nominalmente a los roles desempeñados por las personas en *sumisos indiferentes/conformistas* y *dominantes*.

Es un instrumento que se construyó, pues como se hace mención anterior, no existe un instrumento ya propuesto que siga los objetivos que busca el presente trabajo. Para su elaboración se retomaron ideas propuestas en la revisión teórica:

Mayo en 1999, propone en su enfoque psicológico de estilo de vida, que el sujeto individual existe en dos dimensiones: interna y externa; mismas que se complementan dialécticamente para formar un todo. La personalidad constituye un componente de la subjetividad interna, mientras que el estilo de vida es la expresión comportamental externa de la personalidad del sujeto. El constituyente del estilo de vida denominado *sistema de roles* abre un espacio a la personalidad del individuo para mostrar su configuración subjetivamente determinada al aspecto funcional de la relación individuo-sociedad, que es síntesis de condicionantes sociales e individuales, y de las actividades y contactos comunicativos en el individuo. Gracias a la presencia y las propiedades de la personalidad dentro del aspecto funcional del individuo, éste es capaz de poseer una percepción tanto de los demás, como de sí mismo y por lo tanto de realizar una valoración acerca del desempeño de sus roles; es por esta autoconsciencia, que es permisible elaborar un instrumento que el individuo responda y sea útil para lograr los objetivos propuestos por el presente trabajo.

-Su validez se establece en una clara relación del instrumento con los planteamientos teóricos presentados en el apartado de los roles sociales. De forma pragmática se pide una respuesta a las preguntas: ¿Qué soy yo?, ¿En qué lugares me desempeño?, ¿Qué actividades realizo en estos lugares? Y ¿Qué piensan los demás sobre lo que hago?, teniendo una conexión con la noción del sí mismo, la naturaleza de los roles y las expectativas. Cada grupo de reactivos se encarga de investigar una parte de las características de los roles sociales en forma práctica y concisa. La clasificación nominal está cuidadosamente orientada a los conceptos sobre los roles sociales. También es importante mencionar que las categorías fueron diseñadas en base a una aplicación de un cuestionario con preguntas abiertas a 14 sujetos con características similares a las de la muestra de interés, en los cuales al analizar el contenido de las respuestas se encontraron con mayor frecuencia los reactivos que contiene el instrumento. El cuestionario contiene cinco secciones que incluyen los siguientes aspectos cada uno:

1) La percepción del individuo sobre sí mismo. (Yo soy..)

Es un cuadro que contiene 17 ítems que describen la autovaloración del sujeto y tiene como respuestas SI, MÁS Ó MENOS y NO. Cada respuesta afirmativa se considera un desempeño dominante de sus roles, cada respuesta puntuada de MÁS Ó MENOS se considera un desempeño Indiferente y cada respuesta que puntée en NO un desempeño sumiso de cada uno de sus roles.

2) Las preferencias al realizar las actividades de trabajo.

En un cuadro se presentan 7 afirmaciones relacionadas con el momento en que se realizan las tareas de trabajo, cada afirmación tiene como respuesta SI y NO. Dónde según sea la afirmación ó negación, será la clasificación categórica de sumiso o dominante. Hay unas afirmaciones con claro desempeño dominante del rol y otras donde ocurre lo contrario.

3) Los roles desempeñados por el sujeto en ambiente familiar.

En este cuadro se incluyen diez posibles roles que el sujeto puede desempeñar. Como respuestas esta SI ó NO. Sin embargo, se dejan abiertos más espacios para un posible rol no considerado en la elaboración del instrumento. Con este cuadro sólo se pretende identificar si es que existe alguna relación entre los rasgos de personalidad con los roles que desempeña el sujeto. Es por esta razón que este apartado no clasifica el desempeño del rol como los anteriores.

4) Las preferencias del sujeto al salir de paseos con la familia, amigos y/o pareja.

Aquí en este cuadro se presentan cinco afirmaciones de preferencias al realizar un paseo con los compañeros mencionados, cada afirmación tiene como posibles respuestas SI y NO. Al igual que en el cuadro 2, las afirmaciones varían en el tipo de respuestas que el sujeto señale; existen unas con claro desempeño sumiso y otras con claro desempeño dominante. Como ya se hizo mención anteriormente se utilizan los adjetivos *Sumiso* y *Dominante*, sólo para una clara clasificación del desempeño de roles, teniendo el primero las características de pasividad, poco o nulo deseo de estar ocupado o entretenido, algo reservado, poco agrado por realizar actividades que no son de su interés, titubeantes, no presentan iniciativa en general, prefieren encontrarse aislados que en constantes interacciones sociales, no gustan llamar la atención. Mientras que los dominantes se caracterizan por ser activos, con necesidad de estar casi siempre ocupado o entretenido en algo sea que sea o no directamente de su incumbencia, presentan seguridad, abiertos, a menudo toman la iniciativa y prefieren las interacciones continuas.

-Como se puede notar los dos adjetivos (sumiso y dominante) toman un papel relativamente activo a las diferentes situaciones que se puedan presentar. Sin embargo en el cuadro 1, para la posibilidad que la opción MÁS O MENOS pudiese ser la de mayor frecuencia se clasificará con la categoría INDIFERENTE, pues se considera que el sujeto no posee una autopercepción clara y por tanto le parece lo mismo la situación en que pudiese encontrarse.

Hasta esta parte del instrumento, la clasificación bruta del desempeño de roles, en *SUMISO*, *INDIFERENTE* ó *DOMINANTE* (para el caso particular del cuadro numero 1) y *SUMISO* ó *DOMINANTE* para los otros 3, se obtiene con la puntuación de mayor frecuencia para cada uno de los cuadros, siendo estos los datos con los que se realizará el análisis de datos.

La siguiente parte del instrumento se utilizará para agregar comentarios u observaciones en los siguientes apartados de la investigación, tales como alguna relación no contemplada o algún dato que pueda parecer curioso. Por lo que no necesariamente estará incluido en el análisis de datos.

5) Las expectativas que el sujeto percibe con respecto al desempeño de sus roles en interacción con su familia, sus vecinos, sus amigos, su pareja, sus compañeros de trabajo, parientes lejanos y algún otro grupo si pudiese haberlo.

Este último apartado contiene siete espacios con respuesta abierta a la pregunta ¿qué piensan sobre mí? (Cada uno de los grupos mencionados), por lo que se califica con el método de análisis de contenido y se elaboraron las siguientes categorías:

*Cuadro de análisis de contenido sobre la percepción de expectativas.

Familia: Afectividad (+/-), valoración (+/-) y reconocimiento (+/-).

Vecinos: Valoración (+/-) y convivencia (+/-).

Amigos y Pareja: Valoración (+/-), apoyo (+/-), seguridad (+/-) y convivencia (+/-).

Compañeros de trabajo: Valoración (+/-) y convivencia (+/-).

Parientes lejanos: Respeto (+/-) y reconocimiento (+/-).

El instrumento en su totalidad se encuentra incluido en los anexos

Procedimiento

La aplicación de los instrumentos se realizó en una sesión de 60 minutos aproximadamente. Se pidió a los participantes su colaboración voluntaria y sus respuestas en forma sincera, con el fin de llevar a cabo una recolección de información válida y precisa. En un aula pequeña de 2.30 metros x 3 metros aproximados, que contaba con una mesa grande y varias sillas; esto en el Centro Social Sur 20, ubicado en sur 20 sin número, delegación Iztacalco, en México D. F.

Se realizó un análisis estadístico de Chi 2, pues es de interés la frecuencia de casos, que puntúan en dos categorías:

1) Factores de personalidad: Ansioso, Calmado, Extrovertido, Introverso y Promedio.

2) Desempeño de roles clasificados en: Sumiso, Conformista o Indiferente y Dominante.

Este análisis se utiliza para probar la existencia o no, de una diferencia significativa entre el conteo observado de las categorías y el conteo esperado de las mismas, basado en la hipótesis de nulidad (Siegel, 1970).

H₀: Se parte de la idea de que no existe diferencia entre los sujetos con rasgo de personalidad: Ansioso, Calmado, Extrovertido, Introverso y Promedio, con respecto a su desempeño de roles clasificados en Sumiso, Conformista o Indiferente y Dominante.

Quedando como **H_a**: que si existe diferencia entre los sujetos con rasgo de personalidad: Ansioso, Calmado, Extrovertido, Introverso y Promedio, con respecto a su desempeño de roles clasificados en Sumiso, Conformista o Indiferente y Dominante.

Se debe señalar que la frecuencia de las personas con rasgos de la personalidad “*introversos*” y “*ansiosos*” fue muy escasa (tan solo 6 introversos y 4 ansiosos).

Por esta razón, para un mejor manejo de los grupos y para tener en lo posible un mayor grado de confiabilidad en el cálculo de la prueba Chi 2, pues entre menos celdas de conteo haya es mayor el grado de confiabilidad, se decidió juntar a los sujetos con estos dos rasgos, quedando así un mismo grupo “Introversos/Ansiosos”. Es de esta forma como se hará mención de este grupo de sujetos en lo que resta del trabajo. La tabla 1 muestra la tabulación cruzada “teórica” de nuestras variables.

Tabla 1 Tabulación cruzada.

Factores de personalidad de roles	Tipos de roles	Sumiso	Conformista/ Indiferente	Dominante
Introverso/Ansioso.				
Calmado.				
Extrovertido.				
Promedio.				

Resultados.

El análisis estadístico se dividió en las siguientes etapas:

1) Primero se realizó una prueba chi-2 para encontrar la diferencia de frecuencias entre las variables “Rasgos de personalidad” y “noción del sí mismo” (cuadro que forma parte del instrumento de tipos de roles) encontrándose lo siguiente:

-Hipótesis nula: $X^2 = 0$

Es decir no existe relación entre el rasgo de personalidad y la noción del sí mismo.

-Hipótesis alterna: $x^2 > 0$

Es decir existe una relación entre el rasgo de personalidad y la noción del sí mismo. Prueba de una cola pero no direccional.

-Nivel de significancia=.05 (no direccional). De una cola $gl=3$. Valor crítico de la prueba=7.4187

La tabla 1.1 muestra las frecuencias observadas y los porcentajes de los conteos de cada uno de los grupos “Introverso/Ansioso”- “Calmado”-“Extroverso” y “Promedio” en relación con la noción del sí mismo “Dominante” y “Conformista”. Y en la tabla 1.2 se muestran los estadísticos de la prueba.

Tabla1.1 Rasgos de personalidad -Noción de sí mismo, tabulación cruzada.

			Noción de sí mismo		Total
			Dominante	Conformista	
Rasgos de personalidad	Promedio	Count	36	10	46
		% within Rasgos de personalidad	78.3%	21.7%	100.0%
		% within Noción de sí mismo	32.7%	50.0%	35.4%
		% of Total	27.7%	7.7%	35.4%
	Extroverso	Count	36	6	42
		% within Rasgos de personalidad	85.7%	14.3%	100.0%
		% within Noción de sí mismo	32.7%	30.0%	32.3%
		% of Total	27.7%	4.6%	32.3%
	Calmado	Count	32	0	32
		% within Rasgos de personalidad	100.0%	.0%	100.0%
		% within Noción de sí mismo	29.1%	.0%	24.6%
		% of Total	24.6%	.0%	24.6%
Introverso/ Ansioso	Count	6	4	10	
	% within Rasgos de personalidad	60.0%	40.0%	100.0%	
	% within Noción de sí mismo	5.5%	20.0%	7.7%	

Total	% of Total	4.6%	3.1%	7.7%
	Count	110	20	130
	% within Rasgos de personalidad	84.6%	15.4%	100.0%
	% within Noción de sí mismo	100.0%	100.0%	100.0%
	% of Total	84.6%	15.4%	100.0%

Tabla 1.2 Estadístico de la prueba Chi2 rasgos de personalidad-noción de sí.

P<.05	Value	df	Asymp. Sig.
Pearson Chi-Square	11.939(a)	3	.008
Likelihood Ratio	15.544	3	.001
Linear-by-Linear Association	.897	1	.343
N of Valid Cases	130		

Decisión de rechazo: X^2 observada $>$ X^2 esperada, es decir $11.939 > 7.4187$. Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna con un nivel de significancia del 95 por ciento. La figura 1 muestra la diferencia entre frecuencias de noción de sí mismo en cada uno de los rasgos de personalidad observados.

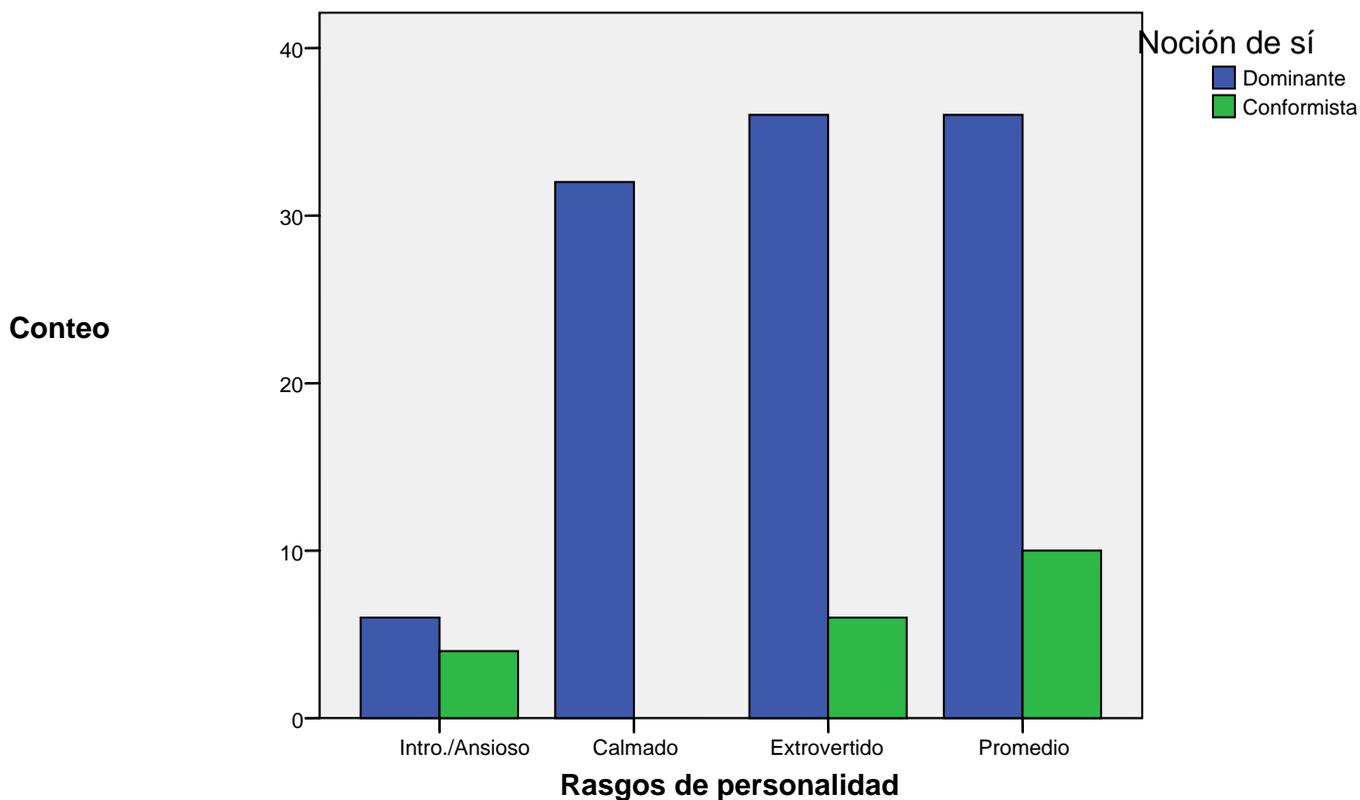


Figura 1. Diferencias entre los rasgos de personalidad y la noción de sí mismo.

Naturaleza: Existe diferencia entre las personas que tienen un rasgo de personalidad calmado, extrovertido y promedio con respecto a la noción que tienen de sí mismos; todos los calmados (32 sujetos) expresaron tener una valoración de sí dominante, mientras que los otros 3 grupos presentaron poca frecuencia en la noción de sí mismo conformista. El grupo Introverso/ansioso presentó un 40% (4 sujetos) de su frecuencia en noción de sí conformista, el rasgo extrovertido mostró 14% (6 sujetos) en la noción conformista de sí y el rasgo promedio obtuvo una frecuencia en la noción de sí mismo conformista de 21.7% (10 sujetos).

2) De igual forma se realizó una prueba χ^2 con las variables “Rasgos de personalidad” y “Desempeño de rol en el trabajo” (incluido en el instrumento de tipos de roles sociales) .

Hipótesis nula: $\chi^2 = 0$

Es decir no existe relación entre el rasgo de personalidad y el desempeño del rol en actividades el trabajo.

-Hipótesis alterna: $\chi^2 > 0$

Es decir existe una relación entre el rasgo de personalidad y el desempeño del rol en actividades de trabajo. Prueba de una cola pero no direccional.

-Nivel de significancia=.05 (no direccional). De una cola $gl=3$. Valor crítico de la prueba=7.4187.

La tabla 2 muestra las frecuencias observadas y los porcentajes de los conteos de cada uno de los grupos “Introvertido/Ansioso”- “Calmado”-“Extrovertido” y “Promedio” en relación con el desempeño del rol en actividades de trabajo “Dominante” y “Sumiso”. Y en la tabla 2.1 se muestran los estadísticos de la prueba.

Tabla 2. Rasgos de personalidad - Desempeño de rol en el trabajo Tabulación cruzada

			Desempeño de rol en el trabajo		Total
			Dominante	Sumiso	
Rasgos de personalidad	Promedio	Count	20	26	46
		% within Rasgos de personalidad	43.5%	56.5%	100.0%
		% within Desempeño de rol en el trabajo	34.5%	36.1%	35.4%
		% of Total	15.4%	20.0%	35.4%
	Extrovertido	Count	18	24	42
		% within Rasgos de personalidad	42.9%	57.1%	100.0%
		% within Desempeño de rol en el trabajo	31.0%	33.3%	32.3%
		% of Total	13.8%	18.5%	32.3%
	Calmado	Count	14	18	32
		% within Rasgos de personalidad	43.8%	56.3%	100.0%
		% within Desempeño de rol en el trabajo	24.1%	25.0%	24.6%
		% of Total	10.8%	13.8%	24.6%
Intr./Ansioso	Count	6	4	10	
	% within Rasgos de personalidad	60.0%	40.0%	100.0%	
	% within Desempeño de rol en el trabajo	10.3%	5.6%	7.7%	
	% of Total	4.6%	3.1%	7.7%	
Total	Count	58	72	130	
	% within Rasgos de personalidad	44.6%	55.4%	100.0%	
	% within Desempeño de rol en el trabajo	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	44.6%	55.4%	100.0%	

Tabla 2.1 Estadístico de Chi-2. Rasgos de personalidad y desempeño en el trabajo.

P<.05	Value	df	Asymp. Sig.
Pearson Chi-Square	1.044(a)	3	.791
Likelihood Ratio	1.038	3	.792
Linear-by-Linear	.343	1	.558

Association	
N of Valid Cases	130

Decisión de rechazo: X^2 observada= X^2 esperada. $1.044 < 7.4187$. Se acepta la hipótesis nula con un nivel de significancia del 05 por ciento. La figura 2 muestra las frecuencias del desempeño de rol en el trabajo “dominante” y “sumiso” con respecto al rasgo de personalidad.

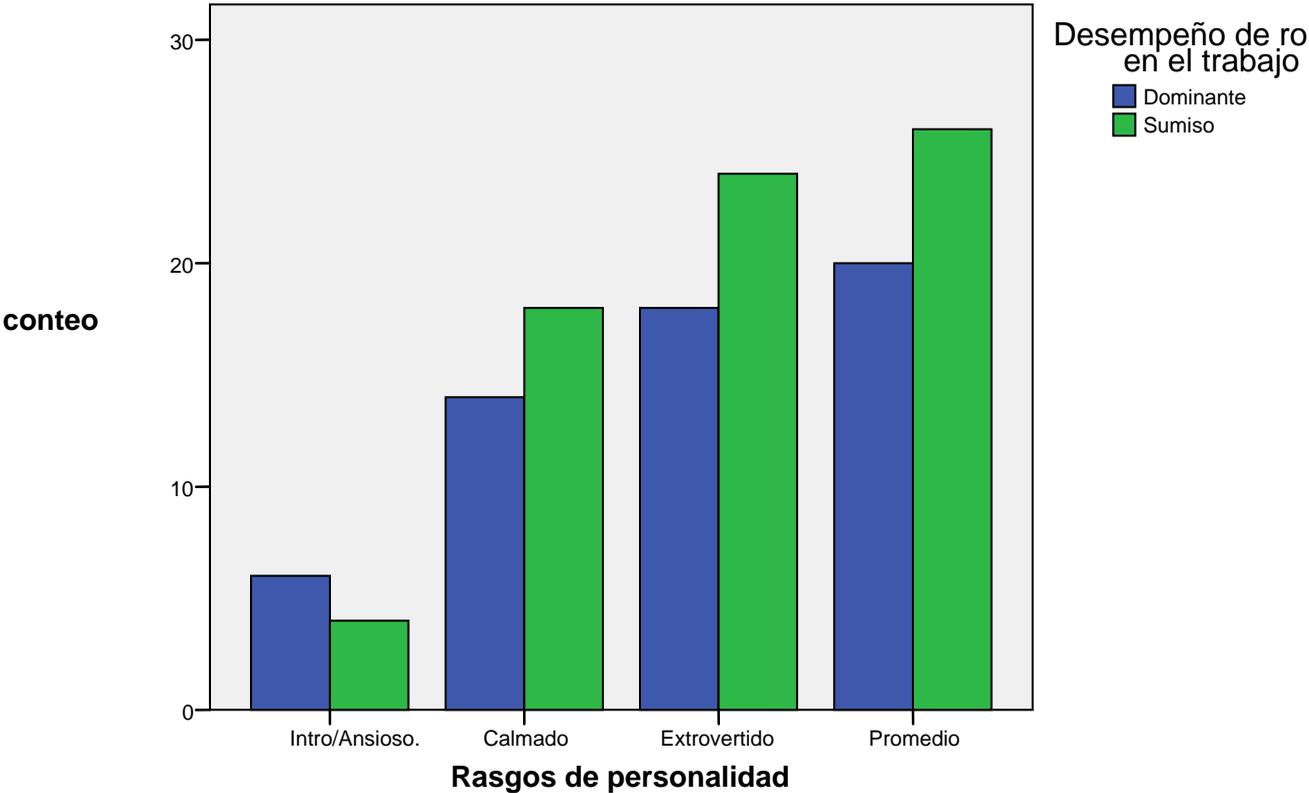


Figura 2. Diferencias en los rasgos de personalidad y el desempeño en el trabajo.

Naturaleza: No existe diferencia significativa entre los rasgos de personalidad y el desempeño del rol en actividades de trabajo. Por esto se afirma que no existe algún tipo de relación entre estas dos variables, pues la proporción de frecuencia es en esencia la misma en los cuatro grupos comparados.

3) Se realizó también una prueba chi-2 con las variables “Rasgos de personalidad” y “Desempeño del rol con los amigos” (incluido también en el instrumento de tipos de roles).

Hipótesis nula: $X^2 = 0$

Es decir no existe relación entre el rasgo de personalidad y el desempeño del rol con los amigos.

-Hipótesis alterna: $x^2 > 0$

Es decir existe una relación entre el rasgo de personalidad y el desempeño del rol con los amigos. Prueba de una cola pero no direccional.

-Nivel de significancia=.05 (no direccional). De una cola $gl=3$. Valor crítico de la prueba=7.4187.

La tabla 3 muestra las frecuencias observadas y los porcentajes de los conteos de cada uno de los grupos “Introvertido/Ansioso”- “Calmado”-“Extrovertido” y “Promedio” en relación con el desempeño del rol con los amigos: “Dominante” y “Sumiso”. Y en la tabla 3.1 se muestran los estadísticos de la prueba

Tabla 3. Rasgos de personalidad -Desempeño de rol con amigos tabulación cruzada.

			Desempeño de rol con amigos		Total
			Dominante	Sumiso	
Rasgos de personalidad	Promedio	Count	42	4	46
		% within Rasgos de personalidad	91.3%	8.7%	100.0%
		% within Desempeño de rol con amigos	33.9%	66.7%	35.4%
		% of Total	32.3%	3.1%	35.4%
	Extrovertido	Count	42	0	42
		% within Rasgos de personalidad	100.0%	.0%	100.0%
		% within Desempeño de rol con amigos	33.9%	.0%	32.3%
		% of Total	32.3%	.0%	32.3%
	Calmado	Count	32	0	32
		% within Rasgos de personalidad	100.0%	.0%	100.0%
		% within Desempeño de rol con amigos	25.8%	.0%	24.6%
		% of Total	24.6%	.0%	24.6%
intr./Ansioso	Count	8	2	10	
	% within Rasgos de personalidad	80.0%	20.0%	100.0%	
	% within Desempeño de rol con amigos	6.5%	33.3%	7.7%	
	% of Total	6.2%	1.5%	7.7%	
Total	Count	124	6	130	
	% within Rasgos de personalidad	95.4%	4.6%	100.0%	
	% within Desempeño de rol con amigos	100.0%	100.0%	100.0%	

% of Total	95.4%	4.6%	100.0%
------------	-------	------	--------

Tabla 3.1 Estadístico de prueba chi2 . Rasgos de personalidad y desempeño del rol con los amigos.

P<.05	Value	df	Asymp. Sig.
Pearson Chi-Square	10.697(a)	3	.013
Likelihood Ratio	11.440	3	.010
Linear-by-Linear Association	.004	1	.948
N of Valid Cases	130		

Decisión de rechazo: X^2 observada > X^2 esperada. $10.697 > 7.4187$. Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna con un nivel de significancia del 95 por ciento. Sin embargo el 50% de las casillas tiene una frecuencia esperada menor a 5.

La figura 3 muestra la frecuencia del desempeño rol con los amigos “dominante” y “sumiso” en relación a los rasgos de personalidad tomados en cuenta.

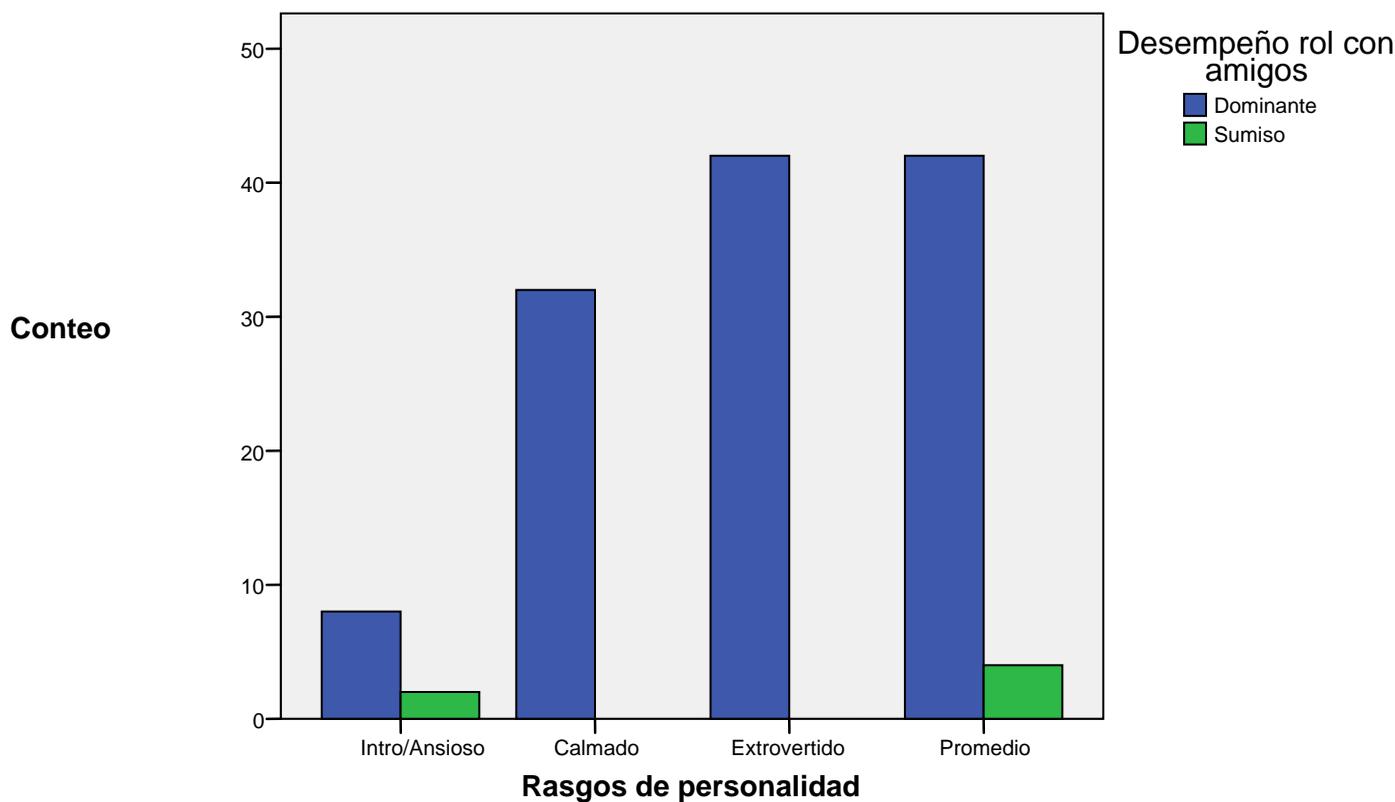


Figura 3. Diferencia entre rasgos de personalidad y desempeño de rol con los amigos.

Naturaleza: Existe una ligera diferencia entre las personas que tienen un rasgo de personalidad calmado, extrovertido y promedio con respecto al desempeño del rol con los

amigos. Los grupos calmados y extrovertidos en su totalidad, afirmaron comportarse de forma dominante; mientras que el porcentaje de sujetos con rasgo de personalidad promedio con un desempeño sumiso fue de 8.7% (4 sujetos) y los ansiosos/introvertidos un 20%, (2 sujetos).

4) Se realizó una comparación de los rasgos de personalidad con el rol que se realiza o se realizó durante el crecimiento de los sujetos dentro de su núcleo familiar, incluido en el mismo instrumento.

En la figura 4 se muestran las frecuencias obtenidas por cada uno de los cuatro rasgos de personalidad.

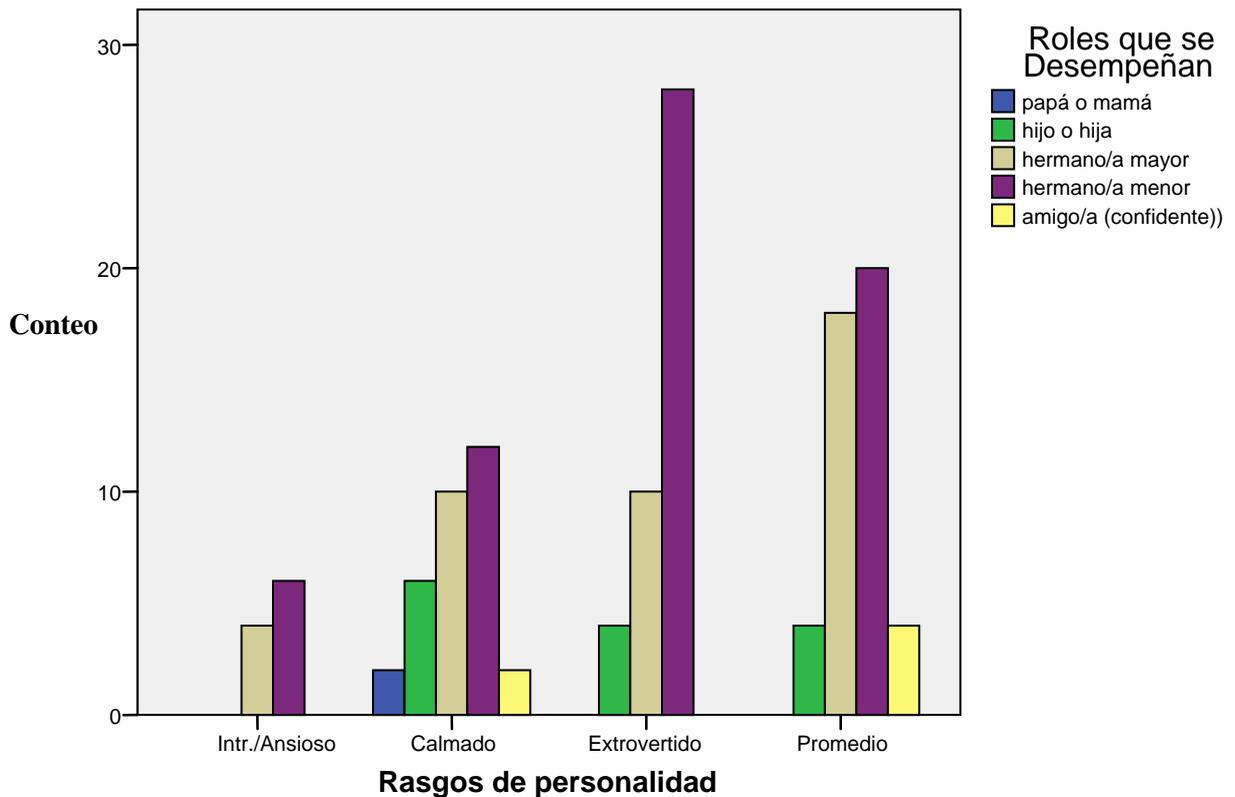


Figura 4. Comparación de los roles desempeñados en casa y los rasgos de personalidad.

Con la información de la figura 4 se observa que la mayoría de las personas que participaron en esta investigación recuerda o tiene más presente el rol de hermano(a) menor con 66 conteos de los cuales 28 son extrovertidos, 20 promedio, 12 calmados. Seguido del rol hermano (a) mayor con 42 distribuidos en su mayoría entre los rasgos de personalidad promedio, extrovertido y calmados y en tercer lugar hijo (a) con 14 puntuaciones distribuido con los rasgos de personalidad calmado, extrovertido y promedio

5) Una prueba χ^2 con las variables “Rasgos de personalidad” y “Expectativas del desempeño de roles”, incluido en el instrumento de tipos de roles.

Hipótesis nula: $X^2 = 0$

Es decir no existe relación entre el rasgo de personalidad y las expectativas del desempeño de roles.

-Hipótesis alterna: $x^2 > 0$

Es decir existe una relación entre el rasgo de personalidad y las expectativas con el desempeño de roles con los amigos. Prueba de una cola pero no direccional.

-Nivel de significancia=.05 (no direccional). De una cola $gl=6$. Valor crítico de la prueba=12.5916.

La tabla 4 muestra las frecuencias observadas y los porcentajes de los conteos de cada uno de los grupos “Introvertido/Ansioso”- “Calmado”-“Extrovertido” y “Promedio” en relación con las expectativas del desempeño de roles “Positivas”, “Indiferentes” y “Negativas”. Y en la tabla 4.1 se muestran los estadísticos de la prueba.

Tabla 4 Rasgos de personalidad - Expectativas en el desempeño de roles. Tabulación cruzada.

			Expectativas en el desempeño de roles			Total
			Positivas	Indiferentes	Negativas	
Rasgos de personalidad	Promedio	Count	34	8	4	46
		% within Rasgos de personalidad	73.9%	17.4%	8.7%	100.0%
		% within Expectativas en el desempeño de roles	32.7%	40.0%	66.7%	35.4%
		% of Total	26.2%	6.2%	3.1%	35.4%
	Extrovertido	Count	34	6	2	42
		% within Rasgos de personalidad	81.0%	14.3%	4.8%	100.0%
		% within Expectativas en el desempeño de roles	32.7%	30.0%	33.3%	32.3%
		% of Total	26.2%	4.6%	1.5%	32.3%
	Calmado	Count	30	2	0	32
		% within Rasgos de personalidad	93.8%	6.3%	.0%	100.0%
		% within Expectativas en el desempeño de roles	28.8%	10.0%	.0%	24.6%
		% of Total	23.1%	1.5%	.0%	24.6%
Intr./Ansioso	Count	6	4	0	10	
	% within Rasgos de personalidad	60.0%	40.0%	.0%	100.0%	
	% within Expectativas en el desempeño de roles	5.8%	20.0%	.0%	7.7%	
	% of Total	4.6%	3.1%	.0%	7.7%	
Total	Count	104	20	6	130	

% within Rasgos de personalidad	80.0%	15.4%	4.6%	100.0%
% within Expectativas en el desempeño de roles	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
% of Total	80.0%	15.4%	4.6%	100.0%

Tabla 4.1 Prueba chi2 Rasgos de personalidad y expectativas en el desempeño de roles.

P<.05	Value	Df	Asymp. Sig.
Pearson Chi-Square	10.901(a)	6	.091
Likelihood Ratio	11.793	6	.067
Linear-by-Linear Association	2.024	1	.155
N of Valid Cases	130		

Naturaleza: No existe diferencia significativa entre los rasgos de personalidad y las expectativas del desempeño de roles. Por consiguiente se afirma que no existe algún tipo de relación entre estas dos variables, pues de frecuencia es muy parecida en los cuatro grupos comparados.

En la figura 5 se encuentran las frecuencias de las expectativas clasificadas en “Positivas”, “Indiferentes” y “Negativas” en cada uno de los rasgos de personalidad comparados.

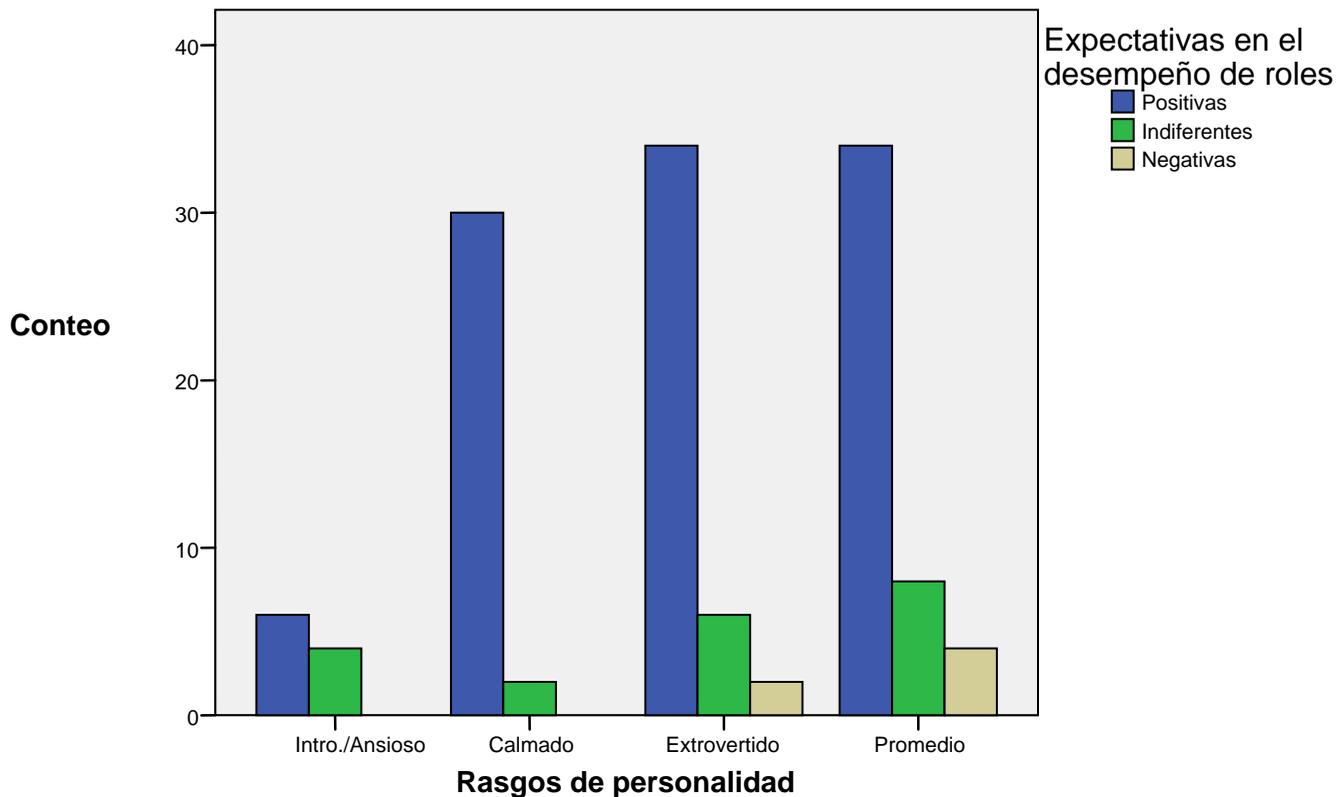


Figura 5. Diferencias entre expectativas del desempeño de roles y rasgos de personalidad.

Cabe señalar que expectativas negativas sólo aparecieron 6, esto debilito la confiabilidad de la prueba, sin embargo no se encontraron diferencias significativas que muestren que pudiera haber alguna relación entre estas dos variables.

6) Por último se realizó una prueba chi2 con las variables “Rasgos de personalidad” y “Desempeño -general- de roles”

Hipótesis nula: $X^2 = 0$

Es decir no existe relación entre el rasgo de personalidad y el desempeño general del roles.

-Hipótesis alterna: $x^2 > 0$

Es decir existe una relación entre el rasgo de personalidad y el desempeño general de roles. Prueba de una cola pero no direccional.

-Nivel de significancia=.05 (no direccional). De una cola $gl=6$ Valor crítico de la prueba=12.5916.

La tabla 5 muestra las frecuencias esperadas y las observadas de los conteos de cada uno de los grupos “Introvertido/Ansioso”- “Calmado”-“Extrovertido” y “Promedio” en relación con el desempeño general de roles: “Dominante” y “Conformista/Indiferente”. Y en la tabla 5.1 se muestran los estadísticos de la prueba

Tabla 5 Rasgos de personalidad -desempeño de roles Gral. Tabulación cruzada.

			desempeño de roles gral			Total
			dominante	conformista/ ndiferente	Sumiso	dominante
Rasgos de personalidad	intr./Ansioso	Count	4	4	2	10
		Expected Count	7.7	2.2	.2	10.0
		% within Rasgos de personalidad	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
		% within desempeño de roles gral	4.0%	14.3%	100.0%	7.7%
	% of Total	3.1%	3.1%	1.5%	7.7%	
	Calmado	Count	32	0	0	32
		Expected Count	24.6	6.9	.5	32.0
		% within Rasgos de personalidad	100.0%	.0%	.0%	100.0%
		% within desempeño de roles gral	32.0%	.0%	.0%	24.6%
	% of Total	24.6%	.0%	.0%	24.6%	
	Extrovertido	Count	30	12	0	42
		Expected Count	32.3	9.0	.6	42.0
		% within Rasgos de personalidad	71.4%	28.6%	.0%	100.0%
		% within desempeño de roles gral	30.0%	42.9%	.0%	32.3%
	% of Total	23.1%	9.2%	.0%	32.3%	
	Promedio	Count	34	12	0	46
Expected Count		35.4	9.9	.7	46.0	
% within Rasgos de personalidad		73.9%	26.1%	.0%	100.0%	
% within desempeño de roles gral		34.0%	42.9%	.0%	35.4%	
% of Total	26.2%	9.2%	.0%	35.4%		
Total	Count	100	28	2	130	
	Expected Count	100.0	28.0	2.0	130.0	
	% within Rasgos de personalidad	76.9%	21.5%	1.5%	100.0%	
	% within desempeño de roles gral	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	76.9%	21.5%	1.5%	100.0%	

**Tabla 5.1 Prueba Chi2 Rasgos de personalidad-desempeño de roles Gral.
Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.242(a)	3	.003
Likelihood Ratio	20.333	3	.000
Linear-by-Linear Association	2.110	1	.146
N of Valid Cases	128		

Decisión de rechazo: X^2 observada > X^2 esperada. $14.242 > 12.5916$. Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna con un nivel de significancia del 95 por ciento. Sin embargo el 41% de las casillas tiene una frecuencia esperada menor a 5, Lo que rebaja la certeza de la prueba.

La figura 6 muestra la frecuencia del desempeño de roles “Dominante”, “Conformista/Indiferente” y “Sumiso” en relación a los rasgos de personalidad “Introvertido/Ansioso”, “Calmado”, “Extrovertido” y “Promedio”.

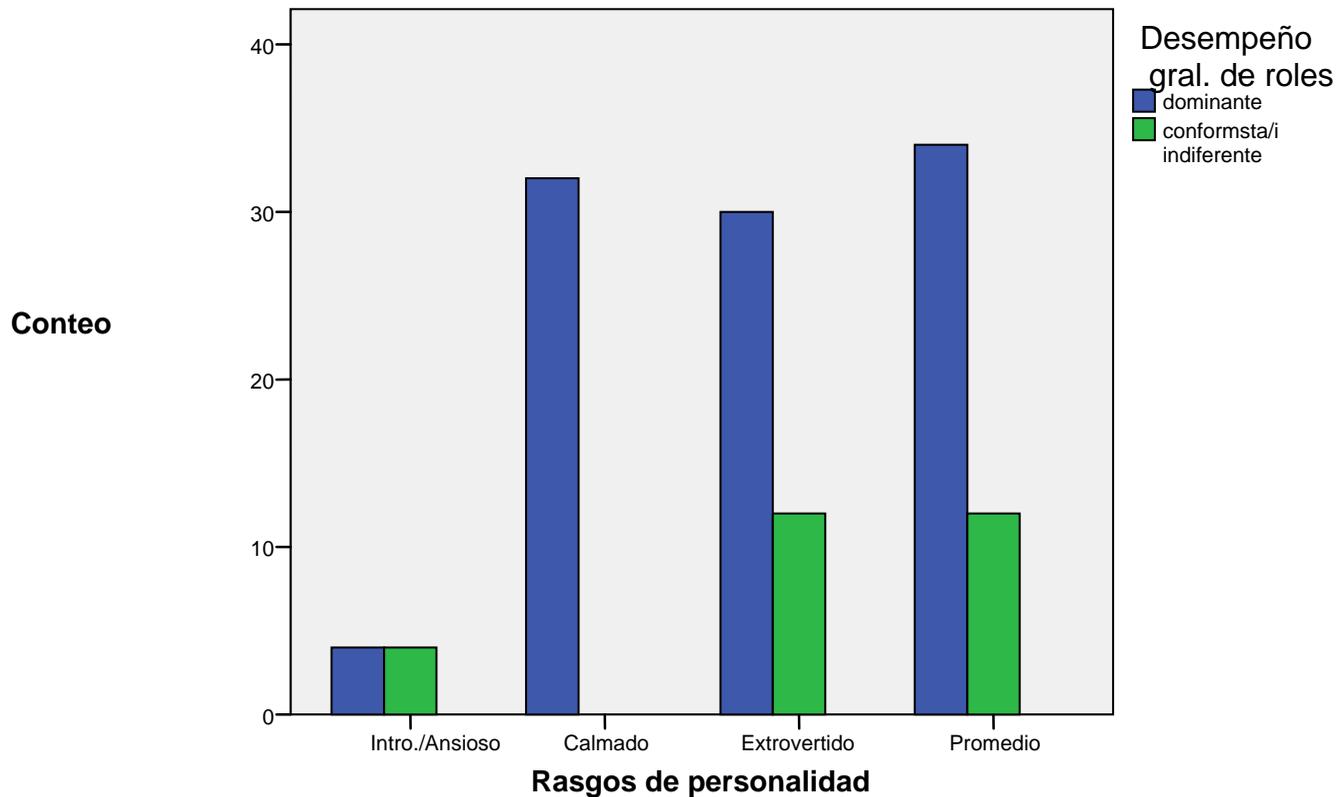


Figura 6. Diferencia entre rasgos de personalidad y desempeño de roles.

Naturaleza: Existe diferencia entre las personas que tienen un rasgo de personalidad calmado, extrovertido y promedio con respecto a su desempeño de roles en general, clasificado en dominante, conformista o indiferente y sumiso. Todos los sujetos clasificados en rasgo de personalidad calmado (32) afirmaron tener un desempeño de roles dominante, mientras que los extrovertidos mostraron un 28.6% (12 sujetos) de su frecuencia en desempeño conformista o indiferente y el resto (30 sujetos) en dominante. Los sujetos con rasgo de personalidad promedio mostraron un 26% (12) en desempeño conformista o indiferente y el resto en dominante (34 sujetos). Por último el grupo introvertido/ansioso 40% dominantes, 40% conformistas o indiferentes y 20% sumisos.

Discusión y conclusiones.

Ha quedado claro que es posible realizar un análisis del individuo tomando en cuenta dos vertientes: por un lado una zona o mundo “interno”; que durante este trabajo se identifico como personalidad y se concibe como: una organización más o menos estable y duradera del carácter (voluntad), temperamento (emociones), intelecto (inteligencia) y el físico (conformación corporal) de una persona que determina su adaptación en el ambiente. En esta investigación, se explica a la personalidad en función de varias cualidades con especial relevancia, considerándose unidades fundamentales de esta, los rasgos. Los rasgos de la personalidad son tendencias subyacentes en la persona, que causan y, consiguientemente, explican las estructuras consistentes (estables) de pensamientos, sentimientos, etc. Y suponen una cierta regularidad de la conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones. Por otro lado se identifica también una parte o mundo “externo” que se entiende como el estilo de vida y no es otra cosa más que: la expresión externa de las cualidades del sujeto individual integrado por constituyentes estructurales externos e indicadores funcionales de la persona que en su configuración constituyen la expresión psicológica, subjetivamente determinada.

De acuerdo con Pérez de Guzmán el estilo de vida tiene 5 constituyentes:

1. *Sistema de actividades vitales*
2. *Estilo comunicativo (sistema comunicativo)*
3. *Sistema de roles.*
4. *Orientación en el tiempo.*
5. *La autorrealización personal.*

En el presente escrito se retomo el constituyente de roles sociales como representante del estilo de vida. Y se afirman como: rótulos declarados detrás de los cuales las personas se presentan ante los demás y en cuyos términos se conciben, se evalúan a sí mismos y juzgan parcialmente sus acciones pasadas, actuales y futuras.

Los objetivos de nuestra investigación se llevaron a cabo teniendo como resultados:

Se encontró una diferencia que permite afirmar una relación entre los factores o rasgos de personalidad *extroversión/introversión, ansiedad/calma y promedios* con respecto al desempeño de los roles sociales que se clasificaron en *dominante, indiferente o conformista y sumiso*. Los porcentajes de los individuos que afirmaron desempeñar sus roles en forma *dominante* fueron: *calmados* 100%, *promedios* 74.9%, *extrovertidos* 71.4% y *ansiosos/introvertidos* el 40%.

Los individuos que afirmaron llevar a cabo sus roles en forma *conformista/indiferente* obtuvieron: *extrovertidos* 28.6%, *promedios* 26.1% y *ansiosos/introvertidos* 40%.

Por último el porcentaje de individuos que afirmo mantener desempeño sumiso fue: *ansiosos/introvertidos* 20%. Lo que indica que las personas que tienen el rasgo de personalidad *tranquilo o calmado*, durante sus relaciones interpersonales, logran mantener un muy alto grado de control o dominancia en las diversas situaciones presentadas, esto se puede deber a que los escenarios donde desempeñan sus roles han adquirido, (gracias a este rasgo de personalidad) un toque de estabilidad, bienestar, seguridad y confortabilidad para estos sujetos. Aproximadamente tres cuartas partes de los individuos que puntuaron “*promedios*” y “*extrovertidos*”, mostraron también un nivel de dominancia o control al desempeñar sus roles, pero el resto, respondieron desempeñar sus roles en forma conformista o indiferente. Es decir, que al presentar los rasgos *extraversión o promedio*, no se presenta también *control o dominancia*, en las situaciones en las que desempeñan sus roles.

Otro detalle interesante fue que en los roles desempeñados con la familia, los individuos con rasgo *calmado* presentaron mayor variabilidad en el tipo de roles que realizan. Lo que indica que a mayor variabilidad de factores, tales como: edad, lugar que se ocupa entre hermanos y roles que se desempeñan en casa, habrá mayor probabilidad que presenten el rasgo de la personalidad *calmado*.

Se observó una tendencia de los grupos con rasgos “*extrovertido*” y “*promedio*” a puntuar en forma muy parecida lo que sugiere que existe mayor similitud entre ellos, con respecto al rasgo de “*calma*”. Sin embargo, en esta investigación no se cuenta con los elementos necesarios para una confirmación o un intento de explicación sobre ello; ocurrió algo parecido con los individuos que presentaron los rasgos “*introversión/ansiedad*” (la muestra fue muy pequeña, a penas 10 entre los dos), lo que le sugiere a investigaciones posteriores que tengan un rubro parecido, a elevar el tamaño de los grupos de interés para una mayor certeza en los resultados del análisis estadístico que se propongan. Sin embargo se señala que fue el único grupo que afirmó desempeñar sus roles en forma *sumisa* y esto hace sospechar alguna relación entre estas variables. Para siguientes investigaciones pueden tomar en cuenta también, la inclusión de otros rasgos de la personalidad ya sea de primer o segundo orden.

No debemos olvidar, que la intención de esta investigación es fomentar el intento de desarrollar un sistema descriptivo las características de las personas, que son más esenciales, con el propósito de comprender de la mejor manera posible a la naturaleza humana.

En cuanto al tema de los roles sociales, se hace mención a la dificultad, debida a la escasa atención de la psicología hacía este tema, para la elaboración o hallazgo de instrumentos que proporcionen gran veracidad. Sin embargo, en base a los objetivos de la investigación que se quiera realizar, los elementos que se pretendan tomar en cuenta y de lo que se intente demostrar con ella, en buena medida, es posible.

Referencias

Adler, A., (1931). *Que debe significar la vida para usted*. Little Brown, Boston.

-----, (1956). *La psicología individual de Alfred Adler: Una presentación sistemática de sus escritos*, (H. L. Ansbacher y R. R. Ansbacher, comp.), Harper y Row, Nueva York.

-----, (1964). *Superioridad e interés social*, Viking Press, Nueva York.

Allport, G. W. (1937). "Personality: A pshychological Interpretation". Nueva York: Henry Holt (Versión castellana: *Psicología de la personalidad*. Buenos aires, Paidós, 3ª ed., 1966.)

----- (1975). *La personalidad: su configuración y desarrollo*. Herder: Barcelona. Versión original de 1963.

Archer, M. (1985). *Estructuración vs. Morfogénesis*. En S.N. Eisenstadt y H.J. Helle (eds.): *Teoría Macro-Sociológica*. Sage, London.

Argyle, M. (1969). *Interacción social*, Methuen, Londres.

Arias H., H. (1998). "La capacidad de anticipación como subsistema de autorregulación de la personalidad hacia el futuro". Resumen II Encuentro Latinoamericano de Psicología Marxista y Psicoanálisis. Intercambio de experiencias, prácticas y teorías. Vol II. La Habana, Cuba.

Bellah, R. et. Al. (1986). *Hábitos del corazón*. Harper y Row, Nueva York.

Bernard-Bercharies, Jean-Francois. (1984). *Forma de vida y comunicación social*. En Jose Ignacio Ruiz Olabuenaga (Ed.) *Estilos de vida e investigación social*. Mensajero: Bilbao.

Bernstein, D. A. y Nietzel, M. T. (1980). *Introducción a la psicología clínica*, McGraw-Hill, Nueva York.

Blumer H. (1969). *Interaccionismo Simbólico: Perspectiva y Método*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Nueva York.

Bourdieu, P. (1979). *La distinción*. Les Editions de Minuit, Paris.

Cattell, R. B. (1972). *El análisis científico de la personalidad*. Fontanella, Barcelona.

D'Angelo Hernández, O. (1983): *Proyectos de vida y autorrealización de la personalidad en el socialismo*. Revista Universidad de la Habana, no. 221.

Dicaprio, N. S. (1985). *Teorías de la personalidad*, John Carroll University Trad. Velásquez Arellano.

Erikson, E., (1964). *Penetración y responsabilidad*, Norton, Nueva York.

-----, (1980). *Identidad y el ciclo de la vida*, Norton, Nueva York.

- Eysenk, H. J. (1970). “*Explicación del concepto de personalidad*”, en R. Barger y F. Cioffi (eds.) *Explicación en las ciencias de la conducta* impreso en Cambridge university.
- Eysenck, H. J. y Eysenck, M. W. (1969). *Estructura y medición de la personalidad*, Roudledge y Kegan Paul, Londres.
- Eysenck, H. J. y Eysenck, M. W. (1986). *Personalidad y diferencias individuales*, Ediciones Pirámides, S. A. Madrid.
- Freud, S., (1933). “*Nuevas lecturas introductorias al psicoanálisis*”, Obras completas en Estándar edition, vol. 22.
- Goffman, E. (1959). *La Presentación del self en la Vida Diaria*, Garden City, Nueva York.
- . (1961). *Encuentros*. Bobbs-Merrill, Indianápolis.
- González-Rey, Fernando (1994). *Personalidad, sujeto y Psicología social*. En Construcción y crítica de la Psicología Social. Anthropos: Barcelona.
- Goode, W.J. (1960). “Una teoría del rol forzado”, *Revista Americana de Sociología*, 25:483-496.
- Hernandez, S. R., Fernandez, C. C. y Baptista, L. P. (1991): *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill, México.
- Hewitt, J. P. (1976). *Self y Sociedad: Una Psicología Simbólica de Interaccionismo Social*, Allyn and Bacon, Boston.
- Horney, K.(1959). *Neurosis y el crecimiento humano*, Norton, Nueva York.
- Jung, G. C. (1923). *Tipos psicológicos*, Routledge y Kegan Paul, Londres.
- (1953). *La colección de trabajos de C. G. Jung, Vol. 17*. Princenton, N. J.: Impreso en la Universidad de Princenton.
- (1931). *Problemas de la psicoterapia moderna, en colección de trabajos* Vol. 16.
- Karson, S.; y O'Dell, J. W. (1989). *16FP. Guía para su uso clínico*. TEA Ediciones, Madrid.
- Kelly, G. A. (1955). *La psicología de los constructos personales*, New York: Norton.
- Kempf, E. J. (1921). *Las funciones autónomas y la personalidad*, Nerv. y Mente. Dis. Monog., No 28.
- Kline, P. (1985). *La personalidad. Teoría y medida*. Ed. Fundamentos; Madrid.

Levy, L. H. (1970). *Concepciones de la personalidad: Teorías e investigació.*, New York: Random House.

Lofland, J. (1967). “*Dirección del rol*”, trabajo mimeografiado N. 30 del centro de estudios en organización social, Universidad de Michigan.

Maslow, A., (1968). *Hacia una psicología del ser*, 2da. Ed., Van Nostrand, Nueva York.

-----, (1971). *Los alcances del padre de la naturaleza humana*, Viking Press, Nueva York.

May, M. A. (1932). “*Los fundamentos sobre personalidad*”, Cáp. IV de psicología del trabajo ed. por P. S. Archilles.

Mayo, I. (1999): “*Estudio de los constituyentes personológicos del estilo de vida*”. Tesis presentada para optar por el grado científico de Doctor en Ciencias Psicológicas. Universidad de la Habana.

Mayo Parra, I. Y Gutiérrez Álvarez, A. (2004). “*Estilo de vida y Salud*”. Memorias de la VII Conferencia Internacional de Psicología de la Salud. La Habana.

Mead, G. H. (1934). *Espíritu, persona y sociedad*, Paidós, 3ra ed.: Buenos Aires.

----- (1964). *Sobre Psicología Social*, Universidad de Chicago.

Montero, M. (1979). *Psicología Social*, cap. 8: ed. Trillas, Universidad de Venezuela.

Morton, P. (1924). *El inconsciente*, 2ª ed., Felix Alcan, Paris.

Parsons, T. (1951). *El sistema social*. The Free Press, Glencoe.

Pérez de Guzman, T. (1992). <<*Hacia una teoría de la segmentación social*>>. Ponencia al IV Congreso Español de Sociología. Madrid. Publicado en revista *Inguruak*, 1994.

Prieto, J. C. (2000). *Trabajadores y condiciones de trabajo*. Ed. Hade: Barcelona.

Rogers, C. R. (1959). *Una teoría de terapia, personalidad y relaciones interpersonales, centrada en el cliente*, McGraw-Hill, Nueva York.

Sarbin, T. R. (1969). “*Teoría del rol*”, en Lindzey, G. y Aronson, E. (dirs.), Manual de psicología social, Addison Wesley, vol. 1.

Schutz, A. (1962). <<*A cerca de las Múltiples Realidades*>>. En *Colección de papeles volumen I*. Nijhoff, La Haya.

----- (1964). “*Colección de papeles*”, II, comp. Por A. Bodersen, Martin Nijhoff. La Haya.

Secord, P. y Backman, C. (1964). *Psicología Social*, McGrawHill, Nueva York.

Secord, P. F. (1974). *Psicología social*, Mc Graw-Hill. Trad. Gerardo Marin; Bogota Colombia.

Siegel, S. (1970). *Estadística no pamétrica*, Ed. Trillas; México D. F.

Simmel, G. (1972). *A cerca de la individualidad y las formas sociales*, comp. Por d. Levine, Chicago, Impreso en la Universidad de Chicago.

Skinner, B. F., (1953). *Ciencia y conducta humana*, Manmillan, Nueva York.

-----, (1974). *A cerca del conductismo*, Knopf, Nueva York.

-----, (1990). “¿Puede la psicología se una ciencia medible?”, en *Picologos Americanos*, 45 (11).

Stryker, S. (1983). “Tendencias teóricas de la psicología social: hacía una psicología social interdisciplinar”. En Torregrosa, J.R y Sarabia. B. (Eds): *Perspectivas y contextos de la psicología social*. Hispano Europea, Barcelona.

Turner, R. H. (1962). “El rol hablado: Proceso vs. Conformidad”, en Rose, A. M. (comps.), *Conducta Humana y Procesos Sociales*. Houghton Mifflin, Boston.

----- (1978). “El rol y la Persona”, *Jornada Americana de Sociología*, 84:1-23.

Vickers, G. (1970). *Valor de los Procesos Sociales y los Sistemas*. Penguin, Hermondsworth.

Anexos

Sexo: _____

Fecha: _____

Edad: _____

Estado civil _____

A continuación se encuentran una serie de cuadros con frases sobre algunos aspectos personales. Por favor, de forma lo más sincera posible, marque con una "X" las respuestas que más se ajustan a la descripción de usted.

Yo soy...

	NO	MÁS O MENOS	SI
Una persona sociable.			
Una persona decidida.			
Una persona comprometida con lo que hago.			
Una persona segura de sí misma.			
Una persona que disfruta de la vida.			
Una persona con pensamiento centrado.			
Una persona entregada.			
Un (a) buen (a) padre/ madre.			
Un (a) buen (a) esposo (a)			
Un (a) buen (a) hijo (a).			
Un (a) buen (a) hermano (a).			
Un (a) buen (a) tío (a).			
Un (a) buen (a) sobrino (a).			
Un (a) buen (a) yerno o nuera.			
Un (a) buen (a) abuelo (a).			
Un (a) buen (a) amigo (a).			
Otros. ¿Cuáles?			

Al realizar mis actividades de trabajo...

	SI	NO
Me gusta tomar decisiones sin consultar a alguien, aún sin estar seguro (a) que todo saldrá bien.		
Prefiero preguntar a alguien con más experiencia para no equivocarse el trabajo.		
Me es agradable platicar con mis compañeros para sentirme en armonía.		
Soy reservado (a) pues prefiero ponerme a trabajar que perder el tiempo platicando de otras cosas.		

En actividades en grupo, me gusta estar al tanto de cómo va el trabajo de cada quien.		
Si deben elegir a alguien que este supervisando el trabajo de los demás, me gustaría ser yo		
Prefiero ser supervisado (a) por alguien para asegurar que mi trabajo está saliendo bien.		
Otros. ¿Cuáles?		

Con mi familia yo realizo los papeles de...

	SI	NO
Papá o mamá.		
Hijo o hija.		
Hermano/ hermana <i>mayor</i> .		
Hermano/ hermana <i>menor</i> .		
Primo o prima.		
Tío o tía.		
Sobrino o sobrina.		
Yerno o nuera.		
Suegro o suegra		
Abuelo o abuela		
Nieto o nieta.		
Amigo o amiga (confidente)		
Otros. ¿Cuáles?		

Al salir de paseo con mi familia, mis amigos y/o mi pareja, a mi...

	SI	NO
Me gusta planear el lugar y las actividades que vamos a hacer		
Me gusta que me lleven sin pedir mi opinión		
Me agrada platicar con todos sobre algún tema		
Prefiero charlar sólo con los más allegados a mi		
Sólo salgo por distracción pero en realidad no disfruto mucho		
Otros. ¿Cuáles?		

En la siguiente parte hay algunas líneas a la derecha de las personas con las que en algún momento nos encontramos. Por favor en cada una de ellas escriba una simple respuesta a la pregunta **¿Qué piensan sobre mí?** Responda como se dirigiera a sí mismo y no a otra persona. *(Si desea puede utilizar algunas frases de los cuadros anteriores)*

Mi familia _____

Mis vecinos _____

Mis amigos _____

Mi pareja _____

***Sólo en caso de tener o haber tenido. Mis compañeros de trabajo** _____

Mis parientes lejanos _____

Otros. ¿Cuáles? _____

