

Universidad
Continental



Psicología Diferencial

María Alejandra Castro Valdivia



Datos de Catalogación Bibliográfica

Psicología Diferencial. Manual Autoformativo /

María Alejandra Castro Valdivia

- Huancayo:

Universidad Continental. 2017. - 112 p.

Datos de catalogación del CENDOC UC

Psicología Diferencial. Manual Autoformativo

Autora: María Alejandra Castro Valdivia

Primera edición

Huancayo, mayo de 2017

De esta edición

© **Universidad Continental**

Av. San Carlos 1980, Huancayo-Perú

Teléfono: (51 64) 481-430 anexo 7361

Correo electrónico: recursosucvirtual@continental.edu.pe

<http://www.continental.edu.pe/>

Versión e-book

Disponible en <http://repositorio.continental.edu.pe/>

ISBN electrónico n.º 978-612-4196-

Dirección: Emma Barrios Ipenza

Edición: Eliana Gallardo Echenique

Miguel Angel Cordova Solis

Asistente de edición: Andrid Kary Poma Acevedo

Asesor didáctico: Fabio Contreras Oré

Corrección de textos: Diego Martín Eguiguren Salazar











Diseño y diagramación: Gerardo Favio Quispe Fernández








Todos los derechos reservados. Cada autor es responsable del contenido de su propio texto.








Este manual autoformativo no puede ser reproducido, total ni parcialmente, ni registrado en o transmitido por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro-óptico, por fotocopia, o cualquier otro medio, sin el permiso previo de la Universidad Continental.
















ÍNDICE

 Introducción	9
 Organización de la asignatura	11
 Resultado de aprendizaje de la asignatura	11
 Unidades didácticas	11
 Tiempo mínimo de estudio	11
 U-I METODOLOGÍA CIENTÍFICA DE LA PSICOLOGÍA DIFERENCIAL	13
 Diagrama de organización de la Unidad I	13
Organización de los aprendizajes	13
 Tema n.º 1 Desarrollo metodológico e histórico de la psicología diferencial	14
1. El fenómeno de la variabilidad del comportamiento	14
2. La concepción del individuo	14
3. Proceso de desarrollo	14
3.1. Precientífico	15
3.2. Científico	15
4. Origen de la psicología diferencial	16
5. Los nuevos psicólogos y la constitución de la psicología diferencial	17
5.1. J. Cattell	17
5.2. A. Binet	18
5.3. W. Stern	18
 Tema n.º 2 Categorías de clasificación: diversidad e individualidad	19
1. Definición de la psicología diferencial	19
2. Objeto de estudio	19
2.1. Variables interindividuales	19
2.2. Variables intergrupales	20
2.3. Variables intraindividuales	20
3. Categorías de clasificación: Conducta, hábito, rasgo, estado y tipos	20
 Tema n.º 3 Metodología científica en estudios diferenciales	23
1. El método científico natural aplicado a la psicología	23

1.1. Métodos	24
1.2. Variedades metodológicas	24
2. Formas de estudio del ser humano	25
3. El análisis factorial (AF)	25
3.1. Preparación	26
3.2. Factorización	26
3.3. Rotación	26
3.4. Interpretación	26
 Lectura seleccionada n.º 1	 27
 Actividad n.º 1	 27
 Glosario de la Unidad I	28
 Bibliografía de la Unidad I	29
 Autoevaluación n.º 1	30
 ESTUDIO FACTORIAL Y MODELOS PSICOLÓGICOS	33
 Diagrama de organización de la unidad II	33
Organización de los aprendizajes	33
 Tema n.º 1 Modelos psicológicos: metodología y estructura	34
1. Componentes de la personalidad	34
1.1. Temperamento	34
1.2. Constitución	35
1.3. Carácter	35
1.4. Autoconcepto	35
1.5. Inteligencia	35
1.6. Personalidad	35
1.7. Interacción	35
2. El estudio diferencial de la personalidad	36
 Tema n.º 2 La personalidad y el estudio del análisis factorial	37
1. El análisis factorial como herramienta	37
2. Modelos factoriales de la personalidad	38
2.1. El modelo de Eysenck	38
2.2. El modelo de R. B. Cattell	40
2.3. El modelo de los cinco factores	40

 Tema n.º 3 Desarrollo de los modelos psicoanalítico, humanista-existencial y ambiental	42
1. El modelo psicoanalítico de la personalidad	42
1.1. El modelo de Sigmund Freud	42
1.2. La psicología analítica de Jung	45
1.3. Otras teorías psicoanalíticas	47
2. El modelo humanista-existencial	48
2.1. Teoría centrada en la persona, de Carl Rogers	48
2.2. Psicología humanista y la jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow	50
3. El modelo ambiental o del aprendizaje	52
3.1. Principios del aprendizaje	53
4. Evaluación de la personalidad	54
4.1. Pruebas objetivas o psicométricas	54
4.2. Pruebas proyectivas	55
 Lectura seleccionada n.º 2	 56
 Actividad n.º 2	 56
 Glosario de la Unidad II	57
 Bibliografía de la Unidad II	58
 Autoevaluación n.º 2	59
 MODELOS PSICOMÉTRICOS DE LA INTELIGENCIA Y LA EXCEPCIONALIDAD	61
 Diagrama de organización de la Unidad III	61
 Organización de los aprendizajes	 61
 Tema n.º 1 Modelos psicométricos y factoriales de la inteligencia	62
1. Conceptualización del término inteligencia	62
2. Teorías factoriales y psicométricas	63
2.1. La inteligencia general de Spearman	63
2.2. Las aptitudes mentales primarias de Thurstone	64
2.3. Estructura de las capacidades mentales según Cattell	65
2.4. La estructura de la inteligencia según Guildford	65
3. Teorías cognitivas	67
3.1. La teoría triárquica de la inteligencia de Sternberg	67

3.2. Las inteligencias múltiples de Gardner	68
 Tema n.º 2 Estructura estadística: excepcionalidad y talento	69
1. Deficiencia mental	69
2. Talento	70
3. Creatividad	71
4. Herencia, medio y CI	72
 Tema n.º 3 Grupos humanos: clasificación y estilos de motivación	73
1. Sociedad, grupos y Organizaciones Humanas	73
1.1. Estatus y roles	73
1.2. Relaciones sociales	74
1.3. Grupos	74
1.4. Organizaciones	75
2. Cultura	75
3. Herencia y medio en la determinación de las diferencias individuales	76
4. Motivación	77
4.1. Fuentes de motivación	78
4.2. Motivación de logro	80
Lectura seleccionada n.º 3	82
Actividad n.º 3	82
 Glosario de la Unidad III	83
 Bibliografía de la Unidad III	84
 Autoevaluación n.º 3	85
 VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS Y PSICOLÓGICAS DE LA PSICOLOGÍA DIFERENCIAL	87
 Diagrama de organización de la unidad IV	87
Organización de los aprendizajes	87
 Tema n.º 1 Variables diferenciales de la percepción	88
1. Organización de las percepciones	89
1.1 Procesos de atención	89
1.2. Principios de agrupamiento perceptual	89
1.3. Constancias perceptuales	91

2. Procesos de identificación y reconocimiento	91
2.1. Procesos ascendentes y descendentes	92
2.2. Influencia del contexto y las expectativas	92
 Tema n.º 2 Estructura de los procesos cognitivos. Género, actitudes e influencia social	93
1. Género	93
1.1. Interpretaciones del término género	93
1.2. ¿Qué tan diferentes son los sexos?	94
1.3. Influencias culturales en el género	94
1.4. Socialización de género	95
1.5. El ser andrógino	95
2. Actitudes	96
3. Influencia social	96
3.1. Funciones y reglas	96
3.2. Normas sociales	98
3.3. Conformidad	98
 Tema n.º 3 La salud mental y las diferencias culturales e individuales	100
1. Naturaleza de los trastornos psicológicos	100
1.1. El problema de la objetividad	101
1.2. Etiología de las psicopatologías	101
2. Clasificación de los diagnósticos	102
Lectura seleccionada n.º 4	104
Actividad n.º 4	104
 Glosario de la Unidad IV	105
 Bibliografía de la Unidad IV	106
 Autoevaluación n.º 4	107
Anexo	109





Universidad
Continental



INTRODUCCIÓN

La asignatura de psicología diferencial (PD) es principalmente teórica y se encuentra focalizada en recoger los diferentes aportes de la psicología sobre la base de las diferencias individuales. Desde los primeros avances de la psicología la gran motivación es la existencia humana, cómo nos definimos a nosotros mismos, cómo podemos predecir la conducta, cómo podemos comprender lo que ocurre dentro de cada uno de nosotros. Son miles los interrogantes que han motivado diferentes líneas de trabajo dentro de nuestra carrera, pero un factor común en cada una de ellas es el estudio de las diferencias.

El material recogido en este manual va a permitir al estudiante desarrollar una visión crítica y analítica sobre las diferencias individuales. Iniciamos el estudio con las categorizaciones y desarrollos teóricos propuestos a lo largo de la historia. Vamos luego a conocer conceptos claves, específicos y genéricos, así como también comprender los orígenes de la diversidad y de la individualidad. El siguiente paso consistirá en profundizar en dos ejes fundamentales de ser humano, a saber: la personalidad y la inteligencia, los cuales se constituyen como la base para la comprensión de las diferencias. Finalmente, desarrollaremos factores diversos que intervienen, como los niveles de desarro-

llo de la creatividad, la influencia del entorno, la preponderancia de la genética, los roles culturales de género y la salud mental.

Para lograr un mayor beneficio y enriquecimiento del material brindado, es altamente recomendable que el estudiante lleve a cabo una adecuada organización para la lectura, así como complementar el material brindado con su propia investigación bibliográfica. El manual es una base para organizar los conocimientos relacionados con el tema, pero depende de cada uno explotar al máximo sus posibilidades.

El estudio a distancia requiere perseverancia, organización y, sobre todo, compromiso; dedicar horas fijas de estudio a la semana permitirá a usted mantener una adecuada organización, anticiparse a las tareas y cumplir con los plazos programados, todo lo cual tendrá un impacto positivo en sus resultados académicos. Siéntanse libres de aprovechar el internet y las nuevas tecnologías para obtener más información, mantengan un contacto permanente con su tutor e intercambien ideas con sus compañeros: esas serán las claves para el éxito académico en este nuevo curso.

¡Bienvenidos al curso de psicología diferencial.





ORGANIZACIÓN DE LA ASIGNATURA



Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al término de la asignatura, el estudiante será capaz de fundamentar conocimientos teóricos y prácticos propios de la psicología diferencial, las principales fuentes de variación de la conducta y las dimensiones generales que aglutinan a estas, desarrollando una postura activa y crítica ante los análisis de las diferencias humanas.



Unidades didácticas

UNIDAD I	UNIDAD II	UNIDAD III	UNIDAD IV
Metodología científica de la psicología diferencial	Estudio factorial y modelos psicológicos	Modelos psicométricos de la inteligencia y la excepcionalidad	Variables sociodemográficas y psicológicas de la psicología diferencial
Resultado de aprendizaje	Resultado de aprendizaje	Resultado de aprendizaje	Resultado de aprendizaje
Reconoce la historia y procesos de la psicología diferencial.	Comprende la personalidad como fuente de las diferencias individuales, y el análisis histórico de la misma.	Conoce los modelos psicométricos que dan base a la comprensión actual de inteligencia.	Comprende la relevancia de variables demográficas y psicológicas en la diversidad.



Tiempo mínimo de estudio

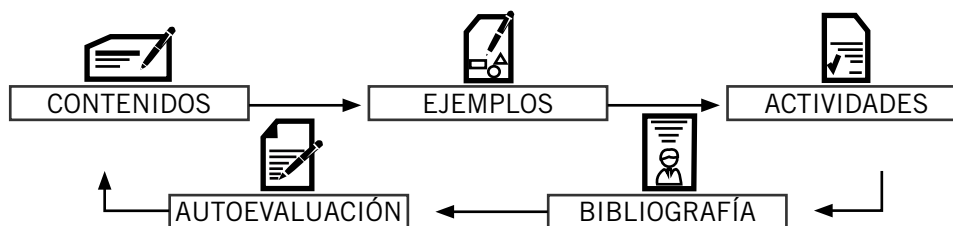
UNIDAD I	UNIDAD II	UNIDAD III	UNIDAD IV
Semana 1 y 2	Semana 3 y 4	Semana 5 y 6	Semana 7 y 8
16 horas	16 horas	16 horas	16 horas



UNIDAD I

METODOLOGÍA CIENTÍFICA DE LA PSICOLOGÍA DIFERENCIAL

DIAGRAMA DE ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD I



ORGANIZACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Resultados del aprendizaje de la Unidad I: Reconoce la historia y procesos de la psicología diferencial.

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
<p>Tema n.º 1: Desarrollo metodológico e histórico de la psicología diferencial</p> <ol style="list-style-type: none"> El fenómeno de la variabilidad del comportamiento. La concepción del individuo. El proceso de desarrollo. Origen de la psicología diferencial. Los nuevos psicólogos y la constitución de la psicología diferencial. <p>Tema n.º 2: Categorías de clasificación: diversidad e individualidad</p> <ol style="list-style-type: none"> Definición de psicología diferencial. Objeto de estudio. Categorías de clasificación: conducta, hábito, rasgo, estado y tipos. <p>Lectura seleccionada 1: Corbalán Berná, F. J. (1993). Diversidad humana y psicología diferencial. <i>Anales de Psicología</i>, 9 (1), 99-103. Disponible en http://www.um.es/analesps/v09/v09_1/10-09_1.pdf</p> <p>Tema n.º 3: El derecho informático. La informática jurídica</p> <ol style="list-style-type: none"> Derecho informático. Informática jurídica. <p>Tema n.º 4: Metodología científica en estudios diferenciales</p> <ol style="list-style-type: none"> El método científico aplicado a la psicología. El análisis factorial. <p>Autoevaluación de la Unidad I</p>	<ol style="list-style-type: none"> Identifica los conceptos fundamentales de la psicología diferencial. Reconoce las categorías de clasificación y desarrolla criterios de diversidad e individualidad. Utiliza la metodología científica en los estudios diferenciales. <p>Actividad n.º 1 Los estudiantes participan en el foro de discusión sobre los contenidos de la unidad 1.</p> <p>Control de lectura N.º 1 Evaluación de la lectura N.º 1</p>	<p>Participa activamente en el desarrollo de la sesión de aprendizaje.</p>

Desarrollo metodológico e histórico de la psicología diferencial

Tema nº 1

Las diferencias entre los seres vivos es uno de los fenómenos más interesantes y característicos de la naturaleza. A lo largo de la historia, en diferentes tiempos y culturas, vemos cómo las diferencias son objeto de diversas respuestas, tanto positivas como negativas: admiración, reflexión, segregación, etc. Filósofos de antaño o científicos actuales han intentado encontrar una explicación a esas diferencias. Así, se abre un nuevo campo de estudio en la psicología: la psicología diferencial.

1. El fenómeno de la variabilidad del comportamiento

A lo largo de los años se ha intentado comprender por qué somos diferentes unos a otros. Por ejemplo: si dos hermanos han sido criados en un mismo entorno y por una misma familia, ¿por qué tienen caracteres tan distintos? Preguntas como esa se han realizado en diferentes ambientes y contextos, hechas por filósofos, artistas, religiosos, científicos, entre otros, con diferentes finalidades. Con la exposición de la teoría evolutiva de Darwin el fenómeno de la variabilidad entre los seres vivos empieza a abordarse mediante una explicación científica más completa y luego, se empieza a hacer aportes desde otros campos especializados. Así, la antropología física, junto con la geografía humana, se ocuparon de la variación de razas humanas; la medicina, de la variación de las enfermedades; la biología, de la variabilidad de organismos vivos; y la psicología, de las distintas formas de ser, comportarse y actuar.

En este contexto aparece la psicología diferencial, que se encarga desde finales del siglo XIX de la variabilidad de los individuos y se compromete con el estudio científico de las diferencias en el comportamiento como vía de conocimiento del ser humano.

2. La concepción del individuo

La filosofía estudia la idea del individuo desde sus orígenes. Por un lado, considera al individuo como una singularidad única (individualidad, personalidad) y, por otro, como un sistema indivisible. La palabra *individuo* viene del latín «*individuum*» y significa 'indiviso' o 'no divisible', esto nos lleva a comprender al sujeto como un todo o como una unidad sustancial concreta (Anastasi, 1982, 120). Luego, la filosofía originada en Descartes introduce la dualidad entre naturaleza y espíritu, lo que hace más complejo el estudio del individuo, pues el cuerpo o lo corpóreo es susceptible de ser explorado con una base científica, pero el espíritu no. De este dualismo cartesiano se deriva la individualidad del organismo físico del hombre como sistema comparable entre los demás organismos y la singularidad de la personalidad en tanto cualidad espiritual del hombre, por tanto, única. La idea original de totalidad no tuvo mucho impacto, a diferencia del dualismo, que al aportar la concepción del individuo como algo singular y único ha sido base para el planeamiento ideográfico de la personalidad.

3. Proceso de desarrollo

La psicología diferencial (PD) se constituye como ciencia empírica a finales del siglo XIX. Su objeto de estudio es un hecho observable que ha interesado a numerosos pensadores desde inicios de la historia de la civilización moderna, a saber: la variabilidad de los individuos y su comportamiento. En su evolución se distinguen dos grandes periodos.

3.1. Precientífico

En este periodo existían un conjunto de saberes, creencias e ideas, que abarcaban la existencia de personas con mayores dotes que otras para realizar tareas determinadas, o la constatación del cambio del comportamiento de los individuos provocado por factores como la educación, el aprendizaje, la edad, etc. Esta fase constituye la etapa de los antecedentes, en la que algunas propuestas se demostraron falsas a posterioridad y otras se constituyeron como base para los conocimientos actuales. Este periodo data del siglo IV antes de Cristo hasta 1850, aproximadamente, e incluye el desarrollo de sistemas de conocimientos como la fisionomía, la filosofía, la biología, la medicina y la antropología principalmente; y los conceptos esenciales que se desarrollaron fueron los de *individuo*, *organismo*, *raza* y *salud/enfermedad* (Andrés Pueyo, 1997).

3.2. Científico

3.2.1. De 1850 a 1910

Se caracteriza por el nacimiento de la psicología diferencial, destacando autores como F. Galton, M. Cattell, A. Binet, W. Stern y C. Spearman.

3.2.2. De 1910 a 1950

Se consiguen logros como el test mental, el CI, el desarrollo de la técnica de análisis factorial, los modelos de inteligencia y los primeros estudios de variables grupales, como la edad y el sexo. Se inicia un estudio sistemático y empírico sobre el problema de las causas y los efectos de las diferencias individuales. Así como también una primera aproximación factorialista al estudio de la personalidad y otras variables cognitivas. Durante este periodo la psicología diferencial queda un poco al margen de las fuertes crisis en el desarrollo de la psicología general debido al surgimiento de las corrientes y escuelas. Los autores que se destacan en esta etapa son C. Burt, L. Thurstone y E. Vernon, entre otros.

3.2.3. De 1950 a 1970

En este periodo se lleva a cabo una diversificación de la investigación, ampliando los focos de atención y llevándose a cabo un mayor número de estudios empíricos. Además, hay dos situaciones que determinan este periodo: por un lado, áreas como la psicometría o la teoría de los test se separan y se constituyen como disciplinas autónomas; y, por otro, el análisis factorial, eje metodológico de la PD durante los últimos años, es invalidado (temporalmente) debido a fuertes críticas que retrasan el enfoque correlacional/factorialista.

3.2.4. De 1970 al presente

Esta etapa representa el resurgimiento de la psicología diferencial, principalmente influida por la revolución cognitiva, La reactivación de las teorías de los rasgos, el estudio del temperamento, el gran impacto de los estudios de la genética de la conducta y el desarrollo de técnicas estadísticas y de la psicofisiología. Los autores más destacados de esta etapa son Eysenck, Willernm, Carrol, entre otros.

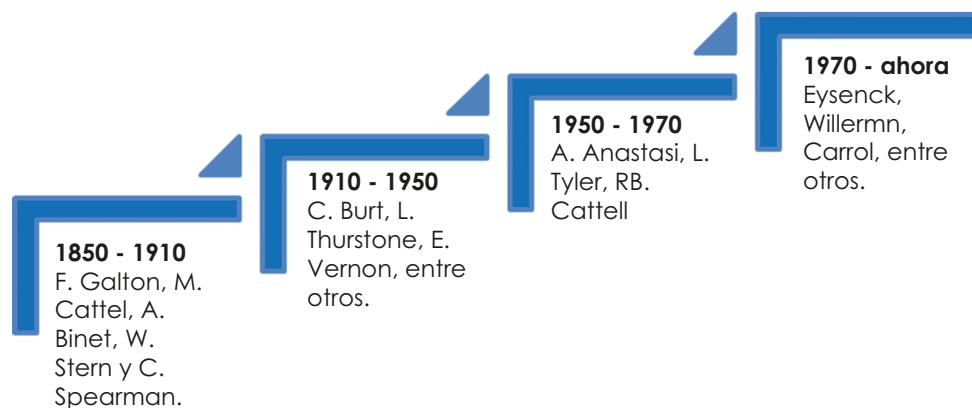


Figura 1: Algunos representantes del período científico. Elaboración propia.

4. Origen de la psicología diferencial

Para hablar del origen de la psicología diferencial hay mencionar a F. Galton, quien ha realizado múltiples contribuciones en diversas áreas del conocimiento, como geografía, estadística, medicina, genética, antropología, etc. Sin embargo, lo que lo hace más memorable son sus aportaciones al estudio de las diferencias individuales, incluyendo test mentales, escalas de rango, cuestionarios estandarizados, coeficientes de correlación y regresión, y la aplicación de la curva de la distribución normal.

El inicio de sus aportes se produjo en 1869, con la publicación de su libro *Hereditary Genius*, basado en la concepción tripartita de la mente (lo cognitivo, lo afectivo y lo conativo) y enfocándose en el área cognitiva, con contenido que el día de hoy denominaríamos inteligencia. Su propuesta se fundamenta en la idea de la eficacia sensorial, puesto que estuvo influido por la psicología experimental alemana, y considera que los datos que provienen de los sentidos son los que utiliza el intelecto; por ende, apreciar las diferencias individuales en la eficacia sensoria representaría las diferencias de juicio e intelecto. Galton estudió la herencia de la capacidad cognitiva superior mediante métodos estadísticos, descubriendo que la probabilidad de aparición de un intelecto superior en una familia con antecedentes era mucho mayor que la aparición de un genio en una familia estándar. Durante el desarrollo de sus investigaciones, delimitó su concepto de intelecto, diferenciando dos componentes estructurales, uno general y uno específico.

En 1883, Galton se enfoca en las diferencias de la personalidad con su libro *Inquiries into Human Faculty and its Development*. La esencia es el análisis de las diferencias de personalidad a partir de dos factores, a saber: la biología y el ambiente. Sus estudios se basan en casos anecdóticos, principalmente en la evaluación de habilidades determinadas y estudios en gemelos. Sus conclusiones indicaron que los factores biológicos prevalecen sobre los ambientales siempre que no se excedan las diferencias de crianza normales que tienen las personas en un mismo estrato social.

Otro de los hitos históricos fue el laboratorio de antropometría, que funcionó entre 1884 y 1899, en el que se podían obtener una serie de medidas, directas o relativas, de los individuos, que se agrupaba en dos tipos: antropométricas (altura, peso, etc.) y psicológicas (medidas sensoriales y motoras simples, de procesos asociativos como memoria, formación de hábitos, tiempos de reacción; y procesos mentales superiores, como razonamiento y solución de problemas). Los resultados de este trabajo llevaron a una teoría de la herencia, la cual, a pesar de ser descartada posteriormente, permitió que dicho laboratorio fuera reconocido como el primer laboratorio de psicología experimental en Inglaterra, lo que sentó las bases para el desarrollo subsiguiente.

Las aportaciones de Galton fueron la base para el desarrollo de teorías actuales, influyendo la conceptualización de inteligencia de Spearman, al considerar factores generales y específicos, así como también a Cattell en lo concerniente al desarrollo de la teoría de los rasgos. De este modo, podemos resumir las aportaciones en dos tipos: aportaciones técnicas y procedimentales, por un lado, y aportaciones generales, como hipótesis e ideas sobre problemas y métodos aplicables a la psicología, por otro.

Tabla n.º 1: Principales aportes de Galton. Elaboración propia.

PRINCIPALES APORTES DE GALTON
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del modelo y objeto de estudio de las diferencias individuales. • Creación de numerosas pruebas y estrategias de evaluación para obtener medidas directas de las funciones mentales. • Enfoque cuantitativo y desarrollo de procedimientos estadísticos para el estudio de las diferencias individuales en características mentales. • Desarrollo y aplicación de diversos métodos científicos para el estudio del origen de las diferencias.

5. Los nuevos psicólogos y la constitución de la psicología diferencial

Los representantes de la evolución de la psicología diferencial son J. Cattell, A. Binet y W. Stern. Ellos no tuvieron las mismas inquietudes pero compartieron el objetivo de conocer al individuo a través de la medición de sus características o atributos mentales. Cattell introdujo el término «test mental» en 1980, mientras que los tres autores en referencia fueron quienes consolidaron los avances de la psicología diferencial. Posteriormente se sumaron Spearman y Thurstone, a efectos de delimitar metodológicamente dicha disciplina, pues, junto con el análisis factorial, introdujeron el concepto de rasgo.

Con la influencia de la psicología experimental, la metodología procedimental cobra relevancia y se empiezan a desarrollar manuales de psicología y principalmente de test mentales para evaluar diferentes áreas.

5.1. J. Cattell

Fue uno de los psicólogos más influyentes de la psicología norteamericana e introdujo las técnicas de medición y la estadística aprendidas en el laboratorio de Galton. Optó por el uso de técnicas objetivas para medir las capacidades, acercándose más a la PD debido a que tenía en cuenta las diferencias individuales en las capacidades mentales. Al utilizar técnicas de la psicología experimental de Wundt, fue capaz de convertir situaciones experimentales en técnicas de evaluación de las capacidades, creando así los test mentales.

Cattell aplicó los test psicofísicos de laboratorio desarrollados por Wundt para el estudio empírico de las diferencias individuales y generalizó el uso de los test de Galton a un amplio rango de capacidades mentales, incluyendo desde la sensibilidad cutánea hasta la memoria asociativa. Además, aportó la naturaleza normativa de los test psicológicos, ya que sustentó la necesidad de comparar los rendimientos individuales con los de grupo. Lamentablemente, sus resultados no tuvieron mucho valor predictivo en el ámbito de la inteligencia, en el que los test de A. Binet fueron más utilizados.

5.2. A. Binet

Es considerado el fundador de la psicología experimental en Francia. Se interesó por diferentes ámbitos de la psicología, principalmente en la medición de la inteligencia. Su actividad fue principalmente empirista y de orientación ecléctica, llegando a utilizar desde la cefalometría hasta la introspección.

Cuando se le encomendó buscar un método para seleccionar los escolares que podrían o no seguir la escolarización normal sobre la base de sus capacidades, empieza a dedicarse al trabajo de los test de inteligencia. Su método de medida incluía una variedad importante de preguntas, tanto cualitativas como cuantitativas, lo cual marcaba una gran diferencia con la medición que se hacía hasta el momento, basada en funciones sensoriales y motoras. La escala propuesta consistía en tareas análogas a las que se utilizaban en la escuela con una dificultad creciente, que se establecía de acuerdo con el porcentaje de niños de una edad cronológica determinada que superaba la prueba. Cada una de las tareas tenía una edad mental correspondiente, lo que permitía clasificar a los niños que tomaban la prueba.

El impacto del test de Binet y sus versiones en Estados Unidos de América es amplio debido a la aplicación masiva de los test, aunque con diferentes finalidades; así, pasa de un contexto clínico en Francia a un contexto masivo en América, aplicándose para selección militar y extendiendo la viabilidad de su uso. Esto define un cambio en el estudio de la inteligencia, con una vertiente orientada al ámbito educativo, laboral y vocacional, y otra en el estudio de la estructura de la inteligencia.

5.3. W. Stern

Fue un psicólogo alemán que desarrolló el concepto de CI y aportó técnicas y métodos específicos para el estudio de las diferencias individuales, principalmente la psicografía y el estudio comparativo, distinguiéndolo de los estudios correlacionales y de variación simple.

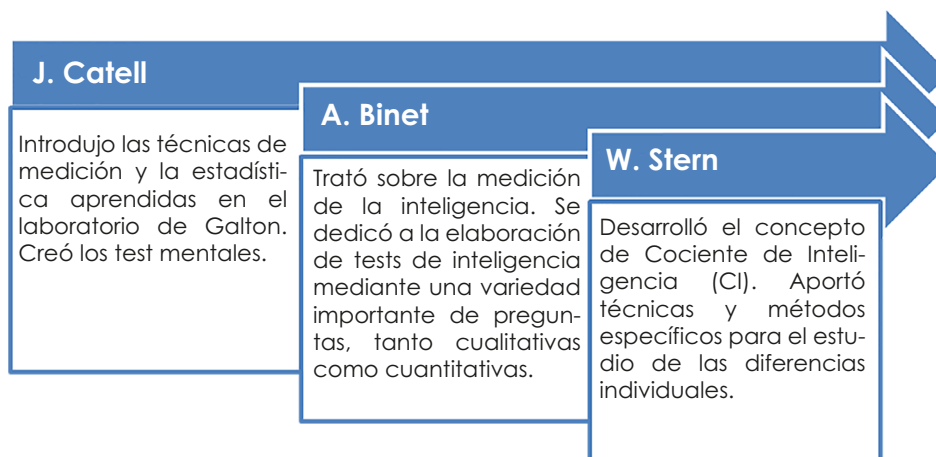


Figura 2: Aportes de los nuevos psicólogos a la psicología diferencial. Elaboración propia.

Categorías de clasificación: diversidad e individualidad

Tema n.º 2

Dentro de la psicología diferencial contamos con una serie de conceptos y categorías básicas, entre las que destacan las ideas de diversidad y de individualidad, así como el hecho de que ser humano puede ser único entre muchos de su especie. Para comprender los conceptos iniciamos con una definición básica de la PD, para pasar luego a las categorías que representan el objeto de estudio y que explican tanto la diversidad como la individualidad.

1. Definición de la psicología diferencial

La psicología diferencial es aquella que se interesa por la delimitación de distintos fenómenos de variabilidad del comportamiento, de modo tal que pueda explicarlos y predecirlos utilizando métodos de investigación empírica que consoliden sus resultados. La variabilidad como fenómeno es intrínseca al desarrollo y la organización de organismos vivos; así, dentro de una misma especie, vemos diferentes características. Por ejemplo, en el caso de los perros, podemos observar cómo dentro de una misma raza se aprecian diferencias estructurales en los niveles de actividad, la agudeza de sus instintos, etc., lo cual hace que consideremos única a cada mascota.

El desarrollo y la evolución de los organismos vivos llevan a niveles de individuación mayores, los cuales se expresan en la conducta y son el resultado de su propia organización y desarrollo. De este modo cada ser vivo desarrolla su propia idiosincrasia y, en el caso del hombre, su propia personalidad.

Los rasgos diferenciales de cada individuo constituyen una categoría de variables psicológicas imprescindibles en el estudio de la conducta.

2. Objeto de estudio

La psicología diferencial se enfoca en la variabilidad de la conducta observable de los organismos y en aquellos procesos psíquicos que la provocan. Esto suena como una definición general del objeto de estudio; para profundizar en su comprensión, es importante desarrollar tres aspectos de este objeto, a saber: (1) la conducta en términos de respuesta o rendimiento y ejecución observables, que pueden ser motores, verbales o fisiológicos; (2) la organización mental o procesos cognitivos detrás de la conducta; y (3) la base energética o dinamizadora de la conducta, lo cual sería la emoción o activación. Los dos últimos aspectos ocurren en el terreno no observable y preceden a la conducta. La PD se enfoca en la variabilidad de estos aspectos, identificando tres categorías básicas: las variables intergrupales, las interindividuales y las intraindividuales.

2.1. Variables interindividuales

Este tipo de variables son las más características de la PD porque se refieren a un hecho natural, que son las diferencias entre los individuos de una misma especie o población. Suelen ser variables según un criterio de clasificación de una dimensión comportamental, como el rendimiento, el aprendizaje, la inteligencia, etc. Las diferencias aparecen debido a que cada persona ocupa una posición concreta en la dimensión de clasificación utilizada, la cual es distinta a la de los demás.

Las diferencias entre las personas aparecen en el inicio y se refuerzan a lo largo del desarrollo, siempre como resultado de la combinación entre herencia y ambiente. Por ello la variabilidad es una constante, y las variables analizadas pueden ser ubicadas en una categoría taxonómica, conductual o psicológica, donde cada individuo ocupa un lugar determinado en ese continuo. Si la categoría tiene relevancia psicológica se le denomina dimensión y pasa a convertirse en objeto de estudio de la PD.

2.2. Variables intergrupales

En este caso, las variables intergrupales hacen referencia a las diferencias entre los grupos. Estas variables se relacionan con la estandarización, en tanto que el estudio de una misma variable dentro de un grupo brinda parámetros estadísticos que la identifican y la diferencian de otros grupos. A pesar de estar basadas en las diferencias individuales no están causadas por los mismos procesos, puesto que la organización de estos grupos se basa en una dimensión que actúa como común denominador. Por ejemplo: cuando evaluamos la inteligencia en un grupo de 100 personas, como resultado creamos tres grupos con rangos de inteligencia bajo, promedio y alto; la inteligencia es una dimensión psicológica, una variable interindividual, pero en este caso se emplea como base para un estudio de grupos.

2.3. Variables intraindividuales

Además de la comparación entre grupos y la comparación entre personas, hay una tercera fuente de diferencias, que denominamos variables intraindividuales, las que son el resultado de la comparación del individuo consigo mismo. Este tipo de variabilidad se produce cuando observamos las variables a lo largo del tiempo o en situaciones específicas. Este tipo de variables tienen dos aspectos: el primero es la *variabilidad diacrónica*, que hace referencia a los cambios a lo largo de periodos de tiempo, como durante la infancia o adolescencia, los cuales son irreversibles por su relación con el proceso de desarrollo. El segundo es la *variabilidad sincrónica*, que se refiere al modo en que cada sujeto está organizado con respecto a distintas dimensiones psicológicas; estas pueden cambiar bajo distintas circunstancias. La organización del estudio de estas variables se basa en la permanencia del cambio o la diferencia. Por ejemplo: los ritmos biológicos o el modo de reacción al estrés son variables reversibles, de acuerdo con los contextos, pero los resultados del envejecimiento o de algunos daños neurológicos son estáticos y permanentes.

3. Categorías de clasificación: Conducta, hábito, rasgo, estado y tipos

Las conductas suelen estar dadas de acuerdo a las diferentes situaciones que enfrentamos; de este modo, si por ejemplo tenemos una presentación con nuestros jefes en un par de horas, es posible que nos encontremos un poco más tensos de lo normal, a diferencia de si estuviéramos en la playa tomando sol. Pero también podemos apreciar cómo las personas tienden a portarse de modo similar en situaciones distintas; así, podríamos hablar de tendencias medianamente consistentes. Eso ocurre porque la variabilidad interindividual de las conductas depende en gran medida de características propias de la persona que las ejecuta. Las *conductas habituales* o *frecuentes* se denominan *hábitos*, sea en el ámbito observable como o en el plano mental.

A esta dinámica entre situación y tendencias personales se suma la especificidad de la situación, es decir, qué tipo de estímulo es al que nos enfrentamos; esto es sumamente importante para las conductas automáticas. De este modo, nos alejamos de las cosas que implican peligro o nos acercamos a cosas que nos dan ternura. Para poder explicar las conductas y la variabilidad utilizamos la inferencia, principalmente basada en el conocimiento previo o en la observación

repetida de su forma de actuar; en el marco científico, pasaremos de la inferencia a la generalización en otros contextos, de modo tal que podamos conseguir una aproximación explicativa de la variabilidad de la conducta. La generalización se produce en dos formas, a saber: en el tiempo, cuando generalizamos la conducta de los individuos a lo largo de un periodo, lo que nos permite ver su estabilidad; y de acuerdo con las situaciones en las que ocurren, en las que se brinda la consistencia de la conducta.

Para describir la estabilidad y la consistencia de la conducta en la práctica cotidiana utilizamos atributos o propiedades descriptivas como «ella es servicial» o «Él es conservador», que hacen referencia a un comportamiento usual de una u otra persona. Gracias a ello podemos anticiparnos o tener unas expectativas específicas sobre la interacción con ellas. Estas disposiciones son atributos de la persona que inferimos a través de la conducta y los rasgos son un tipo de disposición. Para intentar definir los rasgos, podemos decir que son una disposición a comportarse de una forma parecida en diferentes situaciones. Se constituye como el concepto que mejor representa la unidad de análisis de las diferencias individuales, y se emplea en muchas áreas, como personalidad, temperamento, inteligencia o en la evaluación.

Los rasgos pueden ser agrupaciones extensas de hábitos de conducta y pueden ser amplios, como la ansiedad general, o restringidos, como la ansiedad cognitiva. En función de su amplitud, nos brindan conocimiento descriptivo de las personas. Cuando los rasgos son muy amplios, pasamos a considerarlos *tipos*, lo que constituye un concepto proveniente de los estudios clasificatorios del temperamento. Un ejemplo puede ser la extroversión como tipo, que incluye rasgos como social, dinámico y hablador.

A lo largo del desarrollo de la PD los rasgos han sido controversiales, pues para algunos son específicamente dependientes de la situación y para otros son establecidos por las tendencias personales. Los rasgos como concepto amplio se emplean sobre la base de diferencias en varias áreas, destacando el área de personalidad, pues en torno de la inteligencia se modifica la palabra y se prefiere el concepto de *capacidades cognitivas*. Finalmente, Zuckerman (en Andrés Pueyo, 1997, 232) resume una serie de condiciones que ha de cumplir el atributo para ser considerado rasgo de personalidad:

- a. Identificación fiable, mediante análisis factorial, en muestras de conducta, obtenidas por distintos métodos, que varíen en sexo, edad y cultura.
- b. Estabilidad temporal intraindividual
- c. Identificación de dimensiones iguales o paralelas en especies no humanas.
- d. Un nivel al menos moderado de heredabilidad
- e. Identificación de algunos correlatos biológicos significativos

En el día a día el intento de establecimiento de rasgos es común; por ejemplo, si estamos manejando y el carro que tenemos delante frena de improviso, decimos que el conductor es un desconsiderado, un egoísta, un tonto, etc.; esto es, utilizamos una categoría y la aplicamos, pues es lo que interpretamos en su conducta. Si luego constatamos que había un niño que saltó repentinamente a la pista, nuestra visión cambia: ese conductor ya no es un desconsiderado, sino que, por el contrario, es alguien extremadamente considerado con la vida. En la psicología diferencial y el estudio de los rasgos, el proceso es similar, solo que, aplicando con mayor cautela, investigación y profundidad, y utilizando elementos fiables en la medición, como la observación, los autorreportes y el análisis factorial para el manejo de la información y su validación.

Diferentes autores han propuesto distintas clasificaciones de los rasgos; entre ellos, destaca el trabajo de Cattell, Guilford y Eysenk. En líneas generales se considera que pueden existir un total



de 50 o 60 rasgos distintos que constituyen la personalidad humana, pero no todos ellos tienen la misma naturaleza ni el mismo papel en las diferencias individuales.

Los *estados psicológicos* hacen referencia a una reacción compleja inmediata, pero de más duración que una simple reacción emocional. La diferencia básica entre estado y rasgo es comparable a la diferencia entre estar y ser. Lo que observamos al registrar una conducta es el efecto de un estado que representan los efectos de la situación sobre las disposiciones del sujeto, mientras que los rasgos nunca son directamente observables, sino que se infieren de las conductas a lo largo del tiempo o en distintas situaciones.

Metodología científica en estudios diferenciales

Tema n.º 3

El análisis estadístico es el principal método de investigación en la psicología diferencial. Galton percibió la necesidad de encontrar un método para organizar y trabajar con la información que recolectaba a efectos de enfocarse en el interés en la curva de distribución normal y el de la correlación. La distribución normal hace referencia a la distribución de frecuencias como método para organizar hechos cuantitativos con el fin de comprenderlos y conocer sus tendencias. Sobre el método de la correlación, Galton desarrolla un índice de correlación para el manejo de variables, que luego Karl Pearson, su discípulo, perfecciona. A continuación, veremos la evolución del método y su aplicación actual en la psicología diferencial.

1. El método científico natural aplicado a la psicología

La adopción del método científico es lo que caracterizó la separación de la psicología de la filosofía y su ingreso a las ciencias. La intención de introducir el método científico se realizó por la determinación de hacer un estudio positivo y empírico de la variabilidad del comportamiento humano, y para ello se consideró la necesidad de incorporar al estudio categorías no observables que son responsables de esas diferencias (rasgos, dimensiones, estados); así como también introducir al sujeto en los procedimientos de investigación empírica de la teoría psicológica. Estos dos elementos caracterizan la aplicación del método científico natural (MCN) en la psicología diferencial y la distinguen de su aplicación en la psicología general o experimental.

El método científico se adoptó en la tradición empirista aplicando el método analítico inductivo (un ejemplo es el conductismo skinneriano) y también el método hipotético deductivo (en la Gestalt). En la actualidad se prefiere una combinación de ambos, propuesta por Cattell, que se conoce como método inductivo-hipotético– deductivo o IHD. Este método permite que la investigación psicológica de naturaleza racionalista pueda incorporar el enfoque empirista y se visualiza como un proceso científico que abarca una espiral en la que se enlazan secuencialmente las etapas de inducción, hipótesis y deducción, de modo que los resultados abren la oportunidad de iniciar un nuevo proceso. Este proceso de investigación científica supone las siguientes tres fases:

- Determinación y descubrimiento de los fenómenos (hechos) y su comprobación empírica (inducción).
- Abstracción, clasificación y categorización de las generalizaciones empíricas (hipótesis).
- Interpretación de los hechos mediante la formación de una teoría o modelo teórico (deducción).

Esta propuesta puede colaborar como otros métodos e introducir distintos elementos como el análisis factorial. Sin embargo, en la psicología diferencial permanece la coexistencia de dos tradiciones marcadas, conocidas como la correlacional y la experimental, y ambas representan dos formas de organizar la estrategia de la investigación para la mejor comprensión del comportamiento humano. La primera se basa en la observación natural y el tratamiento estadístico de los datos, mientras que la segunda, la más utilizada, se enfoca en la manipulación para obtener datos.

1.1. Métodos

1.1.1. Experimental

Se origina con la tradición de Wundt–Pavlov en la psicología y proviene de una imitación directa de las ciencias clásicas, es de naturaleza bivariada y obtiene los efectos que quiere estudiar por medio de la manipulación de variables exógenas. El objetivo fundamental es la comprensión de los fenómenos estudiados basándose en la causalidad provocada experimentalmente bajo el control de investigador. Emplea la aplicación de la estadística inferencial siguiendo el modelo del AVAR, y por la naturaleza de la propia técnica experimental suele ser univariada o bivariada.

1.1.2. Correlacional

Se origina en los trabajos de Galton y Spearman, quienes se interesaron en conocer la causa de las diferencias en la conducta de los individuos. Basados en la tradición naturalista y antropométrica, utilizaron las técnicas de medida para establecer empíricamente la magnitud de las diferencias. Poner en práctica coeficientes de correlación, la regresión y posteriormente el análisis factorial los llevó a inferir las dimensiones comunes que justificaban las diferencias individuales. Obtener medidas en un contexto natural implicó que se planteara un tipo de investigación en que se debían observar los efectos de todas las variables que actuaban; en tal virtud, este método ostenta la característica multivariada.

1.2. Variedades metodológicas

Estas variedades dentro de la investigación de basan en la variable tiempo y hacen referencia al momento del estudio.

1.2.1. Transversal

Una investigación transversal es aquella donde se comparan datos de distintas muestras en el mismo momento, es decir, simultáneamente. El análisis estadístico es más simple ya que se hace una comparación de datos obtenidos en poblaciones representativas de muestras distintas.

1.2.2. Longitudinal

La investigación longitudinal suele funcionar adecuadamente como un método de comprobación. Se basa en el estudio de un mismo individuo o grupo de individuos mediante la medición de una variable en distintos momentos de su vida. Son estudios a largo plazo, que suelen estudiar la evolución de una variable o un proceso de desarrollo.

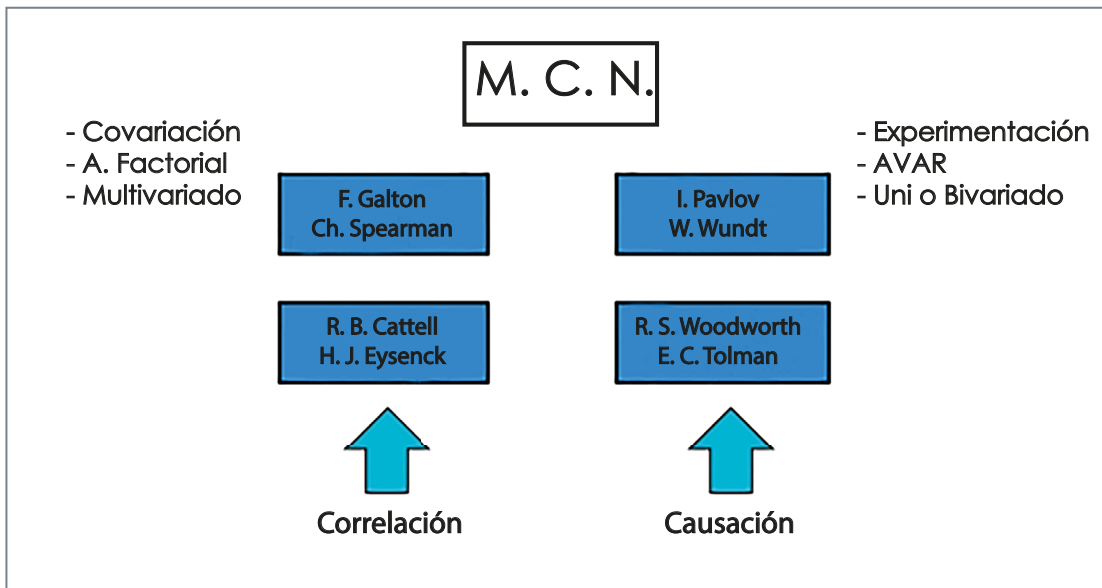


Figura 3. Representantes del método científico natural. Extraído de Andrés Pueyo, 1997, p. 92.

2. Formas de estudio del ser humano

Cuando hablamos de las diferencias individuales, estamos hablando de un estudio minucioso del hombre, de sus características, sus potencialidades, sus parámetros, etc. En el marco de la psicología hay dos formas de afrontar nuestro objeto de estudio, a saber:

Tabla n.º 2: Formas de estudio. Elaboración propia.

	NOMOTÉTICO	IDIOGRÁFICO
Objetivo	Predcir y controlar el comportamiento.	Comprender al ser humano en cuanto individuo.
Métodos	Cuantificación y medida.	Cualidad, intuición y empatía.
Teoría	Se centra en el supuesto de que los hombres son parecidos y por lo tanto busca encontrar leyes generales.	Se centra en el supuesto de que los hombres son únicos y por lo tanto su objetivo es comprender al ser humano individual.
Metodología	Se centra en el examen selectivo de muchos sujetos.	Se centra en el examen selectivo de pocos sujetos.
La psicología diferencial recurre a un enfoque nomotético, pues busca la predicción del comportamiento, y se ayuda del enfoque idiográfico para extraer hipótesis (que contrastará posteriormente mediante métodos nomotéticos).		

3. El análisis factorial (AF)

Es esencial para comprender el desarrollo de la psicología diferencial, debido a que se constituye como la herramienta más utilizada en la investigación sobre las diferencias individuales. Se le conoce como un procedimiento matemático desarrollado por psicólogos como una extensión del instrumento ordinario de la correlación; así, se trata de un método para expresar la variación

de un número de medidas (*variables*) en términos de un menor número de dimensiones teóricas, llamadas factores. Podemos dividir el AF en 4 fases (Andrés Pueyo, 1997, p.31)

3.1. Preparación

En esta fase se define el problema y se señala que tipo de funciones y actividades se deberá utilizar para resolverlo. Formulamos hipótesis que orientarán trabajos posteriores y definimos qué factores se espera encontrar al final del análisis. Es una etapa creativa que va a depender del marco teórico del investigador. Además, se seleccionan las pruebas o test por emplear en una muestra de sujetos.

3.2. Factorización

En esta fase, intentamos averiguar cuántos factores comunes es necesario incluir para explicar las correlaciones. Se prepara una matriz de correlaciones, que es un mapa que refleja las diferentes variables junto con sus aspectos comunes. Es una fase netamente estadística, y emplea diferentes procesos para transformar la matriz correlacional en una matriz factorial, donde las variables se encontrarán agrupadas de acuerdo con el factor que las conecta. Al llevarla a la práctica hay que tener en cuenta cuatro acotaciones:

- El AF no pretende descubrir todos los factores que intervienen en la solución de cada prueba, sino solo aquellos que son comunes a dos o más pruebas.
- El enfoque consiste en descubrir los factores centrales, no aquellos que intervienen modificando la actividad de manera leve o casual.
- El AF parte de la premisa de que cada individuo manifiesta sus características de manera estable en diferentes situaciones, brindando unidad funcional, lo cual indicará la existencia de principios generales de acción, de factores organizados y de directores de la actividad psíquica.
- Siempre cabe la posibilidad de que se sospeche de un factor que no aparece en los resultados pero que es trascendental, por lo cual se requerirá la demostración de su presencia para la reorganización del análisis.

3.3. Rotación

En esta fase se aplica la estadística y algoritmos matemáticos con la finalidad de hallar una estructura, de modo que cada variable (prueba o test) aparezca como función del mínimo número de factores. Dichos factores son un producto matemático, que posteriormente tendrán una interpretación basada en las variables que representa.

3.4. Interpretación

En esta fase las variables ya están agrupadas en factores y han sido verificadas, y dichos factores se interpretan sobre la base de la importancia y significación de las variables que contienen. Representa un ordenamiento cuantitativo que nos permite identificar la naturaleza de la variable y etiquetar el factor descrito.

Lectura seleccionada n.º 1

Corbalán Berná, F. J. (1993). Diversidad humana y psicología diferencial. *Anales de Psicología*, 9 (1), 99–103. Disponible en http://www.um.es/analesps/v09/v09_1/10-09_1.pdf

Actividad n.º 1

Instrucciones

- Ingrese al foro y participe con comentarios críticos y analíticos sobre el tema Metodología e historia de la psicología diferencial
- Lea y analice los temas N.os 1, 2 y 3 del manual
- Responda en el foro las siguientes preguntas:
 - ¿Cuál es propósito de la psicología diferencial?
 - ¿Cómo se distingue de la psicología general?
 - ¿Cuáles considera que son sus mayores aportaciones?



Glosario de la Unidad I

A

Análisis factorial

Es el método estadístico en el cual las variaciones en las puntuaciones de un número de variables son expresadas en un número más pequeño de dimensiones o constructos. (Anastasi, 1989, p. 304).

C

Correlación

El coeficiente de correlación indica el grado de concordancia entre dos muestras de puntuaciones. La correlación es positiva si las puntuaciones altas de una variable están asociadas con las puntuaciones altas en otra variable. Si las puntuaciones altas están asociadas con las bajas de otra variable, la correlación es negativa. (Andrés Pueyo, 1997, p. 92).

F

Factor

Un factor es un constructo operacionalmente definido por sus pesos o cargas factoriales. (Royce, 1963, p. 527).

M

Matriz de correlación

Gráfica de las correlaciones entre todos los pares de un conjunto de variables. (Andrés Pueyo, 1997, p. 93).

P

Psicología diferencial (PD)

Es aquella que se interesa por la delimitación de distintos fenómenos de variabilidad del comportamiento de modo que pueda explicarlos y predecirlos, utilizando métodos de investigación empírica que consoliden sus resultados. (Anastasi, 1982, p. 18).

Psicometría

Campo de la psicología que se especializa en el desarrollo de pruebas mentales. (Andrés Pueyo, 1997, p. 103).

R

Rasgo

Cualidad o atributo personal duradero. (RAE, 2016).

V

Variable

Cualquier característica en que los individuos, o el mismo individuo, pueden variar en el tiempo. (Andrés Pueyo, 1997, p. 56)



Bibliografía de la Unidad I

Anastasi, A. (1982) *Psicología Diferencial*. (2ª ed. – 8ª reimpresión). Madrid: Aguilar.

Andrés Pueyo, A. (1997). *Manual de psicología diferencial*. Madrid: McGraw Hill.

Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española* (23.ª ed.). Consultado en <http://www.rae.es/rae.html>

Royce, J. (1963). Factors and theoretical constructs. *American Psychologist*, 18 (8) pp. 522-528.



Autoevaluación n.º 1

1. Mencione al menos tres precursores del estudio del fenómeno de la variabilidad humana y resuma los aportes de cada uno:

2. ¿Por qué la idea original del individuo como totalidad no tuvo tanto impacto como el dualismo?

3. El periodo precientífico del desarrollo de la psicología diferencial aporta la influencia de:
 - a. La biología, química, medicina y fisiología.
 - b. La biología, la genética, y la biometría.
 - c. La biología, la genética, la biometría, la medicina y la filosofía.
 - d. La genética, la biometría, la matemática y la antropometría.
 - e. Solo aporta la medicina.

4. Coloque verdadero o falso, según corresponda, al costado de las siguientes afirmaciones, relacionadas con el inicio de la psicología diferencial:

Afirmación	V	F
Galton desarrolló el modelo y el objeto de estudio de las diferencias individuales.		
La propuesta de Galton se basa en la eficacia sensorial.		
Galton estudio la herencia de la capacidad cognitiva mediante métodos cualitativos.		
Stern fue el creador de los test mentales.		
Binet perfecciona los test mentales incluyendo preguntas cualitativas y cuantitativas.		

5. El objeto de estudio de la Psicología diferencial consiste en:
 - a. Observar, medir, predecir y explicar las similitudes en la conducta entre individuos y entre grupos.
 - b. Observar, medir, predecir y explicar las diferencias en la conducta entre individuos y entre grupos.
 - c. Observar, medir, predecir y explicar las similitudes en la conducta solamente entre individuos.
 - d. Observar, medir, predecir y explicar las diferencias en la conducta solamente entre grupos.
 - e. Ninguna de las anteriores.

6. Cuando hablamos de variabilidad como objeto de estudio, hablamos de tres tipos:

- a. Autoestima, autoaceptación y autoconfianza.
- b. Interpersonal, intrapersonal y sociabilidad.
- c. Intraindividual, interpersonal e intragrupal.
- d. Intraindividual, interindividual e intergrupala.
- e. Intrapersonal, externa y personal.

7. Explique la diferencia entre hábitos y rasgos.

8. Describa las tres fases del método científico propuesto por Cattell.

9. El método correlacional se caracteriza por:

- a. El estudio de un mismo individuo o individuos en diferentes momentos de su vida.
- b. Relacionar dos o más variables.
- c. Estudiar la causalidad.
- d. Analizar estadísticamente datos de personas en un solo momento.

10. El método experimental se caracteriza por:

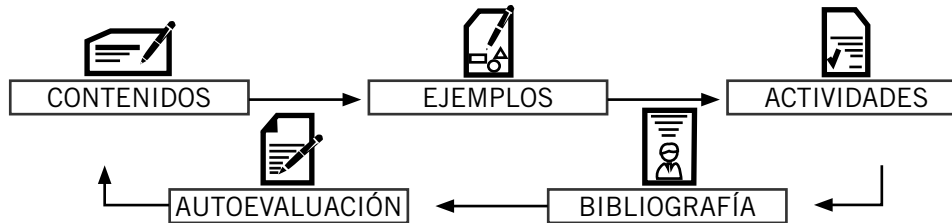
- a. El estudio de un mismo individuo o individuos en diferentes momentos de su vida.
- b. Relacionar dos o más variables
- c. Estudiar la causalidad.
- d. Analizar estadísticamente datos de personas en un solo momento.



UNIDAD II

ESTUDIO FACTORIAL Y MODELOS PSICOLÓGICOS

DIAGRAMA DE ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD II



ORGANIZACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Resultado de aprendizaje de la Unidad II: Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar los conceptos fundamentales de la personalidad y los modelos psicológicos (psicoanalítico, humanista-existencial y ambiental), para lo cual utilizará criterios valoración e interpretación de análisis factorial.

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
<p>Tema n.º 1: Desarrollo metodológico e histórico de la psicología diferencial</p> <ol style="list-style-type: none"> Componentes de la personalidad. Estudio diferencial de la personalidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Utiliza criterios metodológicos para realizar el estudio factorial de la personalidad. Identifica y desarrolla los modelos psicológicos de acuerdo con las variables sociodemográficas. 	Participa activamente en el desarrollo de la sesión de aprendizaje.
<p>Tema n.º 2: Categorías de clasificación: diversidad e individualidad</p> <ol style="list-style-type: none"> El análisis factorial como herramienta. Los modelos factoriales de la personalidad. 	<p>Actividad n.º 2</p> <p>Los estudiantes participan en el foro de discusión sobre los contenidos de la Unidad II.</p>	
<p>Lectura seleccionada 2:</p> <p>¿Se puede cambiar después de los 30?</p>	<p>Control de lectura n.º 1</p> <p>Evaluación de la lectura n.º 2.</p>	
<p>Tema n.º 3: El derecho informático. La informática jurídica</p> <ol style="list-style-type: none"> El modelo psicoanalítico de la personalidad. El modelo humanista-existencial. El modelo ambiental o de aprendizaje. 		

Autoevaluación de la Unidad II

Modelos psicológicos: metodología y estructura

Tema n.º 1

El concepto de personalidad es un constructo complejo y, para conocerlo, independientemente de las diferentes corrientes que proponen teorías, tenemos que identificar unos componentes básicos que se relacionan bidireccionalmente. A continuación, explicaremos algunos componentes básicos que nos orientan para poder analizar adecuadamente los diferentes modelos psicológicos.

1. Componentes de la personalidad

En relación con la personalidad no se intenta identificar unidades básicas; por el contrario, se busca identificar, de modo apriorístico, distintos subsistemas que pertenecen a la personalidad. Así, identificamos de forma genérica a la constitución, el temperamento, el carácter y la inteligencia. Cada uno de ellos está a su vez subdividido en unidades más básicas, que se podrían agrupar bajo el concepto de rasgo, pero que adoptan diferentes denominaciones de acuerdo con la evolución académica de cada uno.

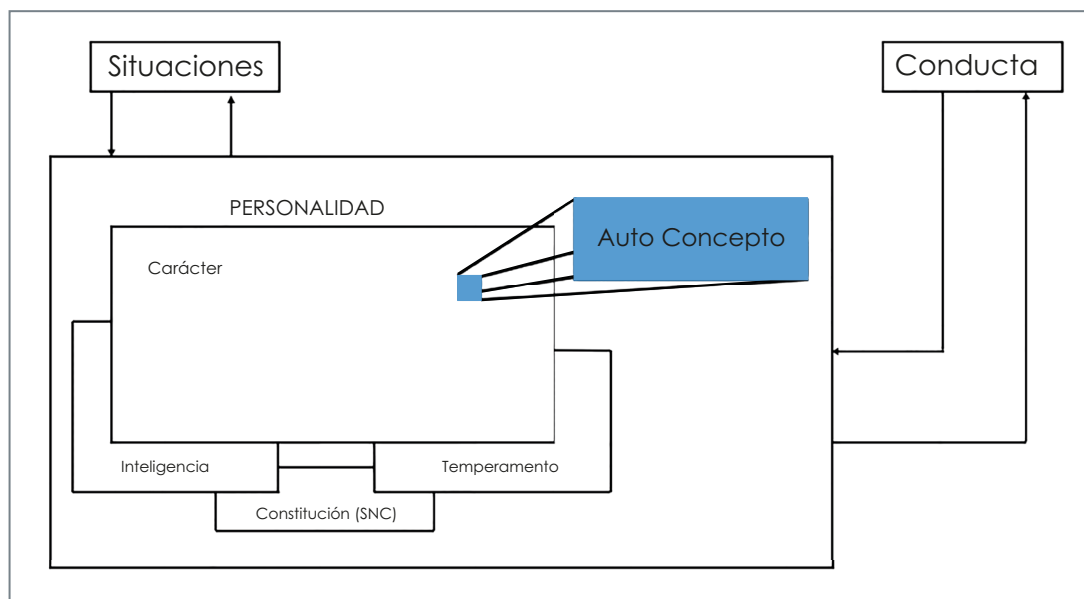


Figura 4. Interacción de componentes que desencadena el comportamiento humano.

Fuente: Extraída del "Manual de psicología diferencial" de Andrés Pueyo, 1997, p. 436

1.1. Temperamento

El temperamento se constituye como un conjunto de características del individuo que han sido determinadas por la biología del mismo, y se manifiestan en las formas de reacción de la conducta en diferentes situaciones y momentos. Ha sido considerado como la parte emocional de la conducta, su aspecto primitivo, pues se verá reflejado desde el nacimiento.

1.2. Constitución

Hace referencia a lo corpóreo, es decir, a las peculiaridades de la estructura morfológica (esquelética y muscular) de un individuo. Abarca el aspecto fisiológico del ser humano.

1.3. Carácter

Este elemento que es parte de la personalidad e implica una mezcla de valores, sentimientos y actitudes matizados por los valores ético-morales inculcados por la sociedad. Es un término que ha sido resistente al estudio científico y que proviene de la filosofía previa a la psicología moderna, iniciada en el siglo XIX.

1.4. Autoconcepto

El autoconcepto es una representación cognitiva de la personalidad, se encuentra dado por la percepción que el individuo tiene sobre sus propias cualidades, así como la percepción inferida de lo que se cree que piensan otras personas sobre uno mismo. Como concepto psicológico complejo (dependiendo de la teoría que lo sustente) se debe considerar que está compuesto por diferentes aspectos, como los autoesquemas de conocimiento personal.

1.5. Inteligencia

Con fines metodológicos definiremos la inteligencia como un conjunto de capacidades cognitivas que determinan las diferencias individuales en el rendimiento. La inteligencia como elemento de la individualidad psicológica de los individuos se incluye en la figura presentada con la finalidad de hacer visible la estrecha relación que guarda con el resto de elementos para la emisión de las conductas que identificamos en el día a día.

1.6. Personalidad

La personalidad puede ser definida como un conjunto de formas y modos característicos de enfrentarse al medio. Representa patrones de conducta relativamente estables en el tiempo. Diferentes corrientes psicológicas han creado definiciones específicas acordes a sus propuestas: la presentada en este acápite tiene un tono más general, para que quede en claro cuáles serán las expectativas al analizar diferentes propuestas. De todos los elementos, es quizá la personalidad la que engloba a mayor escala la multiplicidad de diferencias individuales.

1.7. Interacción

Según la propuesta actual, entendemos la personalidad como el resultado de la interacción entre múltiples componentes, definiendo de este modo una forma de actuar en cada individuo, lo cual a su vez podrá ser observado a través de la conducta resultante. Cada una de las teorías que iremos viendo planteará un modo peculiar de explicar estas dinámicas; así, en algunos casos se les dará mayor valor a los aspectos constitutivos, como en los modelos psicodinámicos; mientras que en otros observaremos cómo se le resta valor a la biología y se enfoca en el entorno (conductismo radical).

2. El estudio diferencial de la personalidad

La personalidad aparece como un concepto fundamental de la psicología en la década de 1930, aproximadamente, y se constituye en uno de los fenómenos más importantes que hacen referencia a la variabilidad. Se identifican dos orígenes de su estudio sistemático: por una parte, la tradición científica y, por otro, la especulación filosófica y literaria. Desde la tradición médico-clínica, lleva a la psicología diferencial todo el conocimiento científico acumulado desde la medicina griega hasta los trabajos de Kretschmer, lo cual incluye el desarrollo del término *temperamento* y sus modelos explicativos como aportación más significativa (Andrés Pueyo, 1997, p. 45). Desde la tradición filosófico-literaria llega el concepto de *carácter*, que fue un primer esbozo explicativo de las diferencias individuales.

Múltiples autores consideran la personalidad como un concepto central en el desarrollo del ser humano, esto se produce pues explica de manera global la idea de las diferencias individuales. Lamentablemente eso conlleva una amplia serie de problemas metodológicos, ya que existen múltiples teorías que intentan explicarlas. John (1990) define este campo de estudio como una torre de babel terminológica, dado que las diferentes propuestas generan confusión y dificultan el conocimiento integrado. Tous (1986) propone una clasificación de las teorías (Tabla N.º 3), presentando una distinción entre algunas de las teorías existentes hasta ese momento, sin incluir otras que son inductivas, como la propuesta por Millon.

Tabla n.º 3: Clasificación de las teorías de personalidad según el modelo.
Adecuado de la propuesta de Tous (1986).

MODELO	TIPOLÓGICO	RASGOS	PSICODINÁMICO	FENOMENOLÓGICO	SITUACIONISTA	INTERACCIONISTA
Causalidad	Interna	Interna	Interna	Interna	Externa	Ambas
Unidad de análisis	Temperamento (Carácter)	Rasgos	Instintos	Conciencia	Medio (situación)	Persona y situación
Predicción	Consistencia de la conducta	Consistencia transituacional	Consistencia transituacional	Especificidad conductual	Especificidad de las situaciones	Especificidad de la persona y situación
Autores	Kretschmer Sheldon	Eysenck Cattell	Freud Adler	Kelly	Mischel	Endler Magnusson

Lo que se puede extraer con mayor seguridad es que en el estudio de la personalidad se pueden considerar dos necesidades: por un lado, el estudio de la personalidad basada o centrada en su descripción, y por otro, centrada en su explicación. De este modo, la primera sería una fase enfocada a responder la pregunta: ¿cómo es la personalidad?, mientras que la segunda se orientaría a contestar el interrogante: ¿por qué es así la personalidad? Para la primera pregunta el método correlacional es el más adecuado, permitiendo definir y establecer la personalidad, como lo hacen las teorías de los rasgos. En cambio, para la segunda se tendrá que utilizar todos los recursos disponibles y la explicación se efectúa a través de otras teorías.

La personalidad y el estudio del análisis factorial

Tema n.º 2

De todas las teorías, las que más le interesan a la psicología diferencial son las relacionadas con los rasgos, que postula que estos son disposiciones latentes, estables y que son los primordiales determinantes de las diferencias individuales en el comportamiento. Veremos que hay diferentes modelos que, si bien comparten la unidad del rasgo psicológico, varían en el contenido vinculado con las dimensiones y denominaciones de dichos rasgos. Lo que efectivamente comparten es la consideración de la individualidad como una constelación determinada de rasgos que comparten varias propiedades, tales como:

- a. Considerar los rasgos elementos internos al psiquismo del sujeto.
- b. Ser tendencias de comportamientos estables longitudinalmente.
- c. Ser consistentes a través de distintas situaciones.

Este grupo de teorías, a diferencia del resto, ha tenido una gran continuidad desde la inclusión de la personalidad en la década de 1930.

A continuación, nos enfocaremos en los modelos factoriales, que abarcan el desarrollo de los rasgos que han sido procesados de acuerdo con el método del análisis factorial. A lo largo de la historia se han desarrollado varios modelos; en este caso, nos enfocaremos en los más importantes, gracias a los aportes en la medición y la vigencia actual.

1. El análisis factorial como herramienta

Muchas palabras ilustran a los rasgos en la actualidad. Por ejemplo, cuando conocemos a una persona vamos formándonos algunas ideas sobre ella; si nos habla mucho, pensaremos que es extrovertida, mientras que, por el contrario, si nos hace preguntas indiscretas concluiremos que es ruda o maleducada. Cada situación de interacción social nos presenta una serie de características sobre la persona con la que se interactúa, pero si cada una de esas palabras representara un rasgo diferente y todos fueran igual de importantes, sería imposible construir una teoría al respecto. Por ello la base de las teorías de los rasgos radica en la premisa de que existen dimensiones subyacentes que representan diferentes rasgos y para encontrar esas dimensiones representativas o rasgos representativos se utiliza el análisis factorial.

El método del análisis factorial analiza las correlaciones entre más de dos variables, a lo cual se le llama covariación; por su complejidad este tipo de análisis solo se generalizó a partir del desarrollo de las computadoras. Para llevarlo a cabo, se recolectan datos, sea a través de autorreportes, autoevaluación u observación, los cuales a su vez atraviesan por un proceso de extracción de factores, es decir, se calculan las correlaciones para determinar la relación entre cada par de variables. Consecuentemente, se obtienen agrupaciones de rasgos a los cuales se les denomina *factores*.

El análisis factorial como herramienta tiene tres finalidades:

- i. *Reduce los múltiples reflejos de la personalidad*: Convierte un gran grupo de rasgos en un conjunto más manejable mediante la identificación de cuáles de ellos son los que están detrás de todas las manifestaciones recogidas en los datos.
- ii. *Identifica los rasgos más importantes*: Un rasgo es más importante si el factor que lo refleja explica la mayor variabilidad de los datos.

- iii. *Permite decidir cómo medir un determinado rasgo:* ya que la forma de recolección de datos puede ser la base para la creación de un instrumento específico de evaluación, de acuerdo con la cantidad de ítems que sean representativos del factor, estos se pueden mantener, mientras que los que no sean representativos pueden variarse o descartarse. Por medio de la repetición del análisis se puede ir seleccionando una escala validada de medición.

El análisis factorial es de gran utilidad, pero tiene una deficiencia: solo brinda información sobre los datos que procesa, de modo tal que alguien tiene que seleccionar cuáles son los datos sobre los que se aplicará. Por ello diferentes teóricos representan varias propuestas en el marco de este modelo.

2. Modelos factoriales de la personalidad

2.1. El modelo de Eysenck

Eysenck propone algo más que un modelo, debido a la complejidad de su propuesta se puede considerar casi un paradigma. Con una formación rigurosa en la tradición ortodoxa de la psicología científica, su primer interés fue considerar la validez y rigor de los sistemas de clasificación de enfermedades y la fiabilidad de los diagnósticos, en una época dominada por las taxonomías propuestas por Freud (1920), Jung (1921) y Kretschmer (1948). En tal contexto, Eysenck decide seguir el planteamiento tipológico de Kretschmer y lo mejora a través de un método inventado por él, que se denomina *análisis de criterio*. Así, combina métodos empíricos con modelos o teorías que tenía una tradición histórica como eje central para el desarrollo de su modelo.

A diferencia de Cattell, Eysenck consideró que los teóricos deberían empezar con ideas desarrolladas sobre las variables subyacentes que desean medir y luego medirlas de manera adecuada, es decir, ir más allá del lenguaje. Investigó los cuatro tipos desarrollados por Hipócrates y Galeno hasta Kretschmer, y consideró que estos podrían ser la combinación de dos niveles distintos de dos rasgos de orden superior que explicarían la personalidad. De este modo construye una matriz basada en dos dimensiones, a saber: extraversión/introversión y emocionalidad/estabilidad.

Hablamos de cuatro tipos de personas cuyas características se determinan por la interacción de las dimensiones que veremos en la figura 5. Cada una de las dimensiones representa una polaridad, las personas se ubican en diferentes grados de ella, y ahí se encuentra la variabilidad del comportamiento.

	Emocionalmente estable	Emocionalmente Inestable
Introverso	Pasivo Cuidadoso Reflexivo Pacífico Controlado Confiable Ecuánime Tranquilo	Silencioso Pesimista Solitario Sobrio Rígido Mal humorado Ansioso Reservado
	Flemático	Melancólico
Extroverso	Sociable Comunicativo Parlanchín Sensible Fácil de tratar Vivaz despreocupado Dominante	Activo Optimista Impulsivo Alterable Excitable Agresivo Inquieto Quisquilloso
	Sanguíneo	Colérico

Figura 5. Interacción de rasgos de Eysenk. Extraído de Carver, 1997, p. 250.

Las dimensiones son evaluadas a través de un instrumento de autorreporte llamado *Cuestionario de Personalidad de Eysenk (CPE)*, el cual, a diferencia de Cattell, que usó autorreportes para identificar rasgos, es usado para validar los rasgos con los que se trabaja, de modo que el instrumento pueda ir perfeccionándose. Las críticas se relacionan principalmente a que dos únicas dimensiones no podrían explicar toda la personalidad, ante lo cual Eysenk aclara que no cree que estas dos dimensiones sean las únicas, pero sí las más importantes. Habla de una organización jerárquica donde sus dimensiones se encuentran en la cima de una serie de cualidades de la personalidad; estas serían correspondientes a los tipos, de los cuales se desprenden los rasgos componentes, que son reflejos más superficiales de la dimensión superior; a su vez, los rasgos están compuestos por hábitos, que se derivan de conjuntos de respuestas específicas.

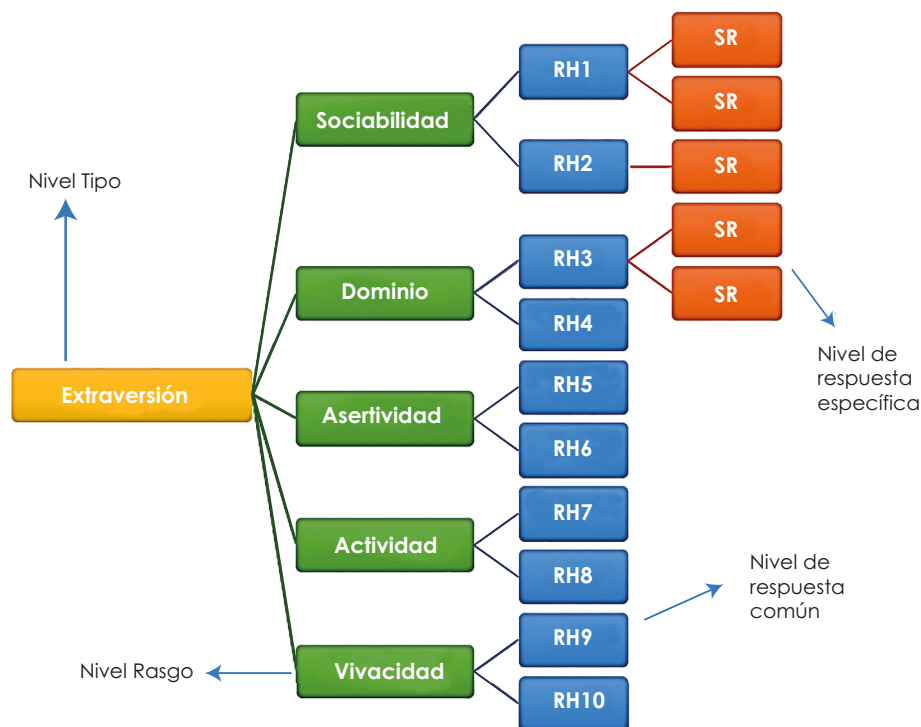


Figura 6. Descripción de la teoría de rasgos. Adecuación del modelo de Eysenk.

2.2. El modelo de R. B. Cattell

Raymond Cattell fue uno de los pioneros en el uso del análisis factorial para el desarrollo de una teoría de personalidad. Él afirmaba que los investigadores debían determinar empíricamente qué rasgos subyacen a la conducta humana (Carver, 1997). Se basó en el criterio léxico, que considera que si muchas palabras describen un tipo de conducta, es probable que esta sea más importante. De acuerdo con este criterio, en 1947, Cattell escogió 4500 nombres de rasgos (número ya reducido por los trabajos de Allport en 1936) y eliminó los sinónimos evidentes, lo que dio como resultado 171 palabras. Luego determinó la incidencia de estas palabras y las sometió a un análisis factorial.

A pesar de haber utilizado el criterio léxico como punto de partida, consideró otras fuentes como cuestionarios, calificaciones de observadores y datos conductuales objetivos. Emplear diferentes fuentes de datos contrarrestaba los problemas que podría generar cada tipo de recolección y denominó esta aproximación como *multivariada*, pues abarcaba de manera simultánea varias manifestaciones de la personalidad.

El resultado fue su *teoría de los dieciséis factores*, los cuales consideraba que eran los más importantes por ser los esenciales en la explicación de la personalidad y representaban 16 dimensiones. A partir de esto crea una prueba que los mide, la cual se conoce como el 16 PF.

Tabla n.º 4: Los 16 PF. Adecuación basada en la teoría de Cattell.

DIMENSIÓN		
Reservado	Vs.	Cálido
Razonamiento concreto		Razonamiento abstracto
Reactivo		Emocionalmente estable
Deferente		Dominante
Formal		Vivaz
Oportuno		Consciente de las reglas
Tímido		Socialmente atrevido
Utilitario		Sensible
Confiado		Vigilante
Práctico		Imaginativo
Franco		Privado
Seguro de sí mismo		Aprehensivo
Tradicional		Abierto al cambio
Orientado al grupo		Confiado en sí mismo
Tolerante del desorden		Perfeccionista
Relajado		Tenso

2.3. El modelo de los cinco factores

Hacia finales de la década de 1980 resurge el interés en el estudio factorial de la personalidad. En consecuencia, aparece la formulación de los cinco factores conocidos también como *Big Five* o «los cinco grandes». Este modelo concentra un mayor consenso en la comunidad científica y se constituye como el modelo más plausible para describir y comprender la personalidad

humana. Se origina en el contexto del uso del criterio léxico, empleado por Allport y Cattell con anterioridad. La idea base consistía en construir una taxonomía descriptiva de la personalidad a partir de los términos del lenguaje natural que usan las personas para describir a los demás y a sí mismos (Andrés Pueyo, 1997, p. 370). Lo anterior se sustenta en que, de conformidad con la hipótesis léxica, las diferencias individuales importantes estarán representadas en el lenguaje, ya que los hablantes deben poder comunicarse entre sí haciendo referencia a ellos mismos (Carver, 1997, p. 150).

El consenso llega hasta el punto de que la personalidad puede representarse por cinco factores. En lo que se amplía el desacuerdo es en lo relacionado a cuáles son esas cinco dimensiones, lo que se atribuye a dos fuentes:

- a. La primera consiste en darles nombre a esos factores pues el teórico, si bien identifica una correlación entre un grupo de rasgos, tiene que darle a este un nombre. Este trabajo es complejo debido a que las palabras tienen connotaciones múltiples y los términos empleados para denominar rasgos generalmente representan mezclas de factores en lugar de ser reflejos puros de un único factor.
- b. En segundo lugar, cada factor depende de los datos que se ingresaron para el procesamiento; así, si no hubo cuidado o alguna cualidad de la conducta fue dejada de lado, entonces no estaría bien representado. Debido a esto diferentes análisis con medidas distintas pueden llevar a conclusiones divergentes sobre el significado de los factores.

En la Tabla n.º 5 se observan los diferentes nombres que han tomado los mismos factores a lo largo de su evolución. En la penúltima fila se observan los nombres que han conseguido un mayor acuerdo, aportados por Costa y McCrae en 1985, y en la última fila las áreas a las que se puede considerar como abarcadoras del rasgo.

Tabla n.º 5. Propuestas de rasgos del Big Five.
 Adecuación sobre la base de la información de Cloninger (2006, p. 307).

1	2	3	4	5
Adaptabilidad social	Conformidad	Voluntad de éxito	Control emocional	Intelecto inquisitivo
Emocionalidad	Agradabilidad	Escrupulosidad	Emocionalidad	Cultura
Asertividad	Simpatía	Escrupulosidad	Emocionalidad	Inteligencia
Extraversión	Condescendencia amistosa	Voluntad de éxito	Neuroticismo	Intelecto
Extraversión	Agradabilidad	Escrupulosidad	Neuroticismo	Apertura a la experiencia
Poder	Amor	Trabajo	Afecto	Intelecto

Desarrollo de los modelos psicoanalítico, humanista-existencial y ambiental

Tema n.º 3

A continuación, realizaremos una mirada amplia hacia otros modelos de personalidad que explican las diferencias individuales sobre la base de otras construcciones teóricas. Como podremos observar cada una de ellas tiene una base distinta: en el caso de las corrientes psicoanalíticas, se observa el determinismo biológico al otorgarles gran importancia a los instintos como bases explicativas; las corrientes humanistas trabajan con conceptos de libertad y responsabilidad; y las ambientales denotan el peso de la causalidad en la influencia de factores externos. Analizaremos las propuestas y los autores más significativos de cada una de ellas.

1. El modelo psicoanalítico de la personalidad

Este modelo tuvo su origen en los ensayos de Sigmund Freud, los cuales impactaron de tal manera que establecieron una nueva forma de ver la personalidad. Resalta el concepto de dinamismo, ya que la idea de personalidad abarca un conjunto de procesos que están en movimiento permanente. En algunas ocasiones estos procesos trabajan en armonía (conductas saludables) y en otros en oposición (conductas anormales), pero nunca descansan. Algunos puntos destacables de esta orientación serían los siguientes:

- a. Las fuerzas que caracterizan la personalidad se oponen pues compiten por el control de la conducta
- b. El inconsciente tiene un papel clave, pues es en él donde se dan los conflictos de los elementos de la personalidad
- c. Se considera la sexualidad como fuente motivadora de la experiencia humana, circunstancia que lo acerca a la teoría de Darwin, ya que es un recordatorio de que en última instancia somos animales.
- d. Las experiencias tempranas son básicas en la naturaleza de la personalidad
- e. Las defensas son un aspecto importante del funcionamiento humano, ya que en todo encontramos cosas amenazadoras, tanto en el exterior como en el interior.
- f. La naturaleza de la perspectiva psicoanalítica es metafórica

1.1. El modelo de Sigmund Freud

La preferencia por la simbología y las metáforas se observa en cada parte de la teoría psicoanalítica, ya que la idea que prima en esta orientación es que la conducta humana es simbólica y que las acciones de la gente nunca son lo que parecen. De este modo, cada conducta observada tiene un significado oculto.

Para comprender la complejidad de la teoría empezaremos por explicar la propuesta sobre la organización mental, para luego describir los componentes, su interacción y las estrategias de evaluación empleadas.

1.1.1. El modelo topográfico de la mente

Freud plantea una organización basada en niveles de conciencia, identificando tres regiones que representan la escena en donde se desenvuelve la dinámica de la personalidad.

a. Consciente:

Aquí se encuentra la experiencia consciente, la cual representa todo aquello a lo que tenemos acceso, como los pensamientos, sentimientos, actitudes o cualquier idea que pase por nuestra mente y que sea fácilmente identificable. Podemos hablar de esa experiencia consciente y pensar en ella siguiendo una lógica.

b. Preconsciente:

Esta región está compuesta por los recuerdos que se encuentran temporalmente fuera de la conciencia pero que pueden recuperarse con facilidad.

c. Inconsciente:

Esta región es más compleja que el uso común de la palabra, no es accesible y fue considerada como un almacén para urgencias, sentimiento e ideas asociadas a ansiedades, conflictos o dolores. Desde este lugar estas ideas no desaparecen; por el contrario, ejercen una influencia continua sobre las acciones posteriores y sobre la consciencia.

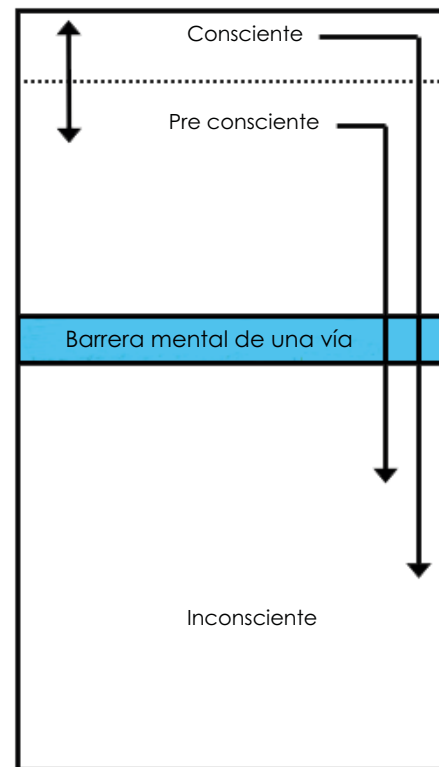


Figura 7. Modelo topográfico de la mente. Elaboración propia.

1.1.2. El modelo estructural

El modelo estructural hace referencia a los componentes elementales de la personalidad del ser humano. Se considera que de la interacción de estos componentes se origina la conducta. Tales componentes no son entidades físicas, pero Freud las consideró etiquetas para tres aspectos del funcionamiento.

a. Ello:

Es el componente original, dado que está presente al nacer. Se rige según el *principio del placer* ya que es hedonista y su objetivo es satisfacer los deseos de modo inmediato para reducir la tensión que generan las necesidades no satisfechas. El problema se da en la forma en la que las necesidades han de ser satisfechas, puesto que el ello no considera hacerlo de manera racional o apropiada, ni toma en cuenta los riesgos y los problemas potenciales. Además, funciona de acuerdo con el *proceso primario*, que es puramente instintivo y no socializado, es tan ciego como inflexible y sus consecuencias pueden ser dañinas.

Al necesitar la satisfacción inmediata no puede esperar o planear. Si la realidad no satisface sus impulsos, puede recurrir a una gratificación imaginaria del deseo. Lo dañino está en la profundidad alucinatoria: podría sonar bien hablar de una persona con hambre que se imagina una hamburguesa, deja de serlo al hablar de una persona psicótica que se imagina que puede volar y salta de un quinto piso, ya que no se trata de un caso adaptativo en el mundo real. El instinto primario y biológico funciona para organismos primitivos que se guían por estos impulsos, pero el ser humano, al vivir en entornos sociales complejos, requiere de aprendizaje y adaptación.

b. Yo:

Esta es la estructura que nos lleva a la unidad de la personalidad, operando de modo acorde al *principio de realidad*. Este principio introduce la racionalidad, siendo un proceso adaptativo que permite que el individuo se oriente hacia el entorno, considerando los riesgos antes de actuar. Si los riesgos son muy altos, busca opciones o posterga la gratificación. La manipulación del tiempo de la satisfacción se denomina *proceso secundario*, que permite equiparar la imagen de un objeto que reduce la tensión (creado por el Ello) y la percepción real de tal objeto en el mundo, empleando procesos intelectuales y de solución de problemas.

Al pensar de manera realista, el Yo es capaz de hacer planes de acción adaptativos para la satisfacción de las necesidades, que luego pone a prueba y cuyos resultados verifica. Se le puede ver como la función ejecutiva que establece un balance entre las demandas del Ello y las restricciones del mundo exterior. La salud mental requiere de un Yo fuerte que pueda defenderse contra la ansiedad, mientras permite al individuo luchar en el mundo real externo. Un Yo que no se defiende adecuadamente puede desencadenar conductas extremadamente rígidas o colapsar en un episodio psicótico.

El Yo carece de un sentido moral, ya que la meta es el balance. Es totalmente pragmático y se enfoca en obtener todo lo posible dentro de las restricciones. Por ejemplo, no le importaría mentir, robar o liberar al Ello siempre que sea poco probable que lo descubran. El sentido moral reside en la siguiente estructura.

c. Súper Yo:

Es el representante interno de las reglas y restricción de la familia y la sociedad, y se esfuerza por lograr lo que es correcto más allá de la satisfacción. Se forma por las *introyecciones* en la crianza: el niño incluye en su repertorio todo aquello que genera aceptación, evitando el rechazo y el castigo respecto de las que identifica como conductas negativas. Todo eso va construyendo esa estructura en el desarrollo de la personalidad.

Posee dos subsistemas: el primero es el *ideal del Yo*, que está formado por las reglas de buena conducta y las normas hacia las que debe dirigirse el Yo, de modo tal que siempre que las cumpla sentirá orgullo. El otro subsistema es la *conciencia*, que indican cuáles son las malas conductas sobre la base de las prohibiciones de la infancia y castiga al individuo con los sentimientos de culpa cuando realiza acciones negativas o tiene malos pensamientos.

Tiene tres funciones básicas:

- i. Inhibir por completo los impulsos que no estén acordes a las normas sociales.
- ii. Obligar al Yo a comportarse según las normas morales, no las racionales.
- iii. Guiar al sujeto a la perfección absoluta de pensamiento, palabra y obra.

El Súper Yo opera en los tres niveles de conciencia. Por tal motivo, su acción también puede tener efectos contraproducentes. Por ejemplo: cuando opera en el ámbito consciente, ocurre que puede ser que insultemos a alguien y, en consecuencia, nos sintamos un poco mal y pensemos sobre ello. Ahora bien, cuando ejerce su acción desde el inconsciente para castigar al Ello (que también es inconsciente), una persona puede sentirse culpable sin saber por qué o llegar a ser totalmente irracional.

1.2. La psicología analítica de Jung

Carl Gustav Jung fue discípulo de Freud y apoyó el desarrollo del psicoanálisis incluso en sus épocas más controvertidas. Sin embargo, sus ideas trascendieron el psicoanálisis al considerar que este sobreestimaba el papel de la sexualidad en su teoría y subestimaba el potencial del inconsciente para contribuir de manera positiva al crecimiento psicológico.

Su propuesta de personalidad también le da predominancia al inconsciente a través del planteamiento de una energía psíquica más amplia, con dimensiones espirituales. Además, se enfoca en los cambios que se dan en la adultez, en contraposición con el enfoque hacia la infancia de Freud.

Jung prefirió describir la psique en el lenguaje de la mitología en lugar de la ciencia, rechazando el lenguaje científico racional a cambio de una forma mitológica dramática de pensar y hablar (Cloninger, 2005, p. 125). Esta situación le costó muchas críticas y el calificativo de «pseudociencia»; sin embargo, continuó estableciendo un puente (iniciado por Freud) entre la psicología y las expresiones simbólicas de la literatura, el arte y la religión.

Para Jung, la personalidad se explica desde el equilibrio de los elementos inconscientes, en el cual cada uno cumple un papel y se interrelaciona formando la expresión conductual. El Sí Mismo sería la representación junguiana de la personalidad y engloba toda la personalidad integrada, sus cualidades y potencialidades, sean conscientes o inconscientes. La energía psíquica se expresa hacia el exterior mediante la adaptación consciente hacia el mundo y hacia el interior para servir a las necesidades internas. La idea es que no se puede vivir solamente a nivel consciente o inconsciente, ya que lo sano radica en la interrelación de ambos. Además, Jung se refiere a la *compensación* como concepto de complementariedad, en el cual las características más desarrolladas en la conciencia encuentran su contraparte en el inconsciente, dotándonos de las estrategias que faltan en los momentos más pertinentes y convirtiéndonos en seres más completos. A continuación, presentamos los conceptos más relevantes para la dinámica de personalidad.

I. Individuación

Es el proceso de restauración de la totalidad de la psique (personalidad) en el desarrollo del adulto. La idea es que somos seres completos al nacer (en el inconsciente) y que durante el desarrollo los aspectos que entran a la conciencia se desarrollan, mientras otras áreas permanecen en el inconsciente. Por ejemplo: durante la adolescencia desarrollamos una identidad (*persona*) y ocultamos o ignoramos las desventajas o fallas personales (*sombra*). Estas separaciones generan desequilibrio, el cual se restaura durante la adultez mediante la exploración de los potenciales inconscientes y su reintegración al Sí Mismo.

II. Yo

El Yo es un aspecto consciente de la personalidad, dado que nada pasa a conciencia sin haber transitado por él. Brinda un sentimiento de identidad personal que engloba nuestras percepciones, pensamientos, sentimientos y recuerdos. El Yo es el centro de nuestra voluntad, permitiéndonos luchar por nuestras metas conscientes. Sin embargo, posee límites, debido a que no es el centro de la personalidad, y muchas veces al no comprender eso se genera un mayor desequilibrio, pues se genera un exceso de identificación con la experiencia e intenciones conscientes, descuidando el inconsciente. Por ejemplo: alguien se visualiza a sí misma como un profesional de éxito pero, cuando lo tiene todo, no se siente pleno.

III. Persona

Es el aspecto de la personalidad que se adapta al mundo, es la máscara que refleja los roles que cumplimos. La *persona* se moldea por las reacciones que generamos en otros; así, si nos ven como atletas exitosos, eso se vuelve nuestra autoimagen. En el día a día luchamos por ganarnos esa imagen positiva social para sentirnos valorados, muchas veces a costa de nuestros deseos reales. Por ejemplo: cuando alguien cambia de entorno mudándose de Perú a Francia, la *persona* basada en el rol de líder del barrio, que ha sido base de su identidad y de su interacción social, deja de ser relevante en un nuevo entorno, lo que genera crisis.

IV. Sombra

Son los aspectos de la psique que son rechazados de la conciencia por el Yo, debido a que son inconsistentes con el autoconcepto. Los impulsos sexuales y agresivos suelen encontrarse aquí, por estar rechazados por el ambiente, y muchos contenidos más, como la fealdad en alguien atractivo, o la estupidez en una persona que se considera muy inteligente. La complejidad y la maldad en la *sombra* están dadas por el rechazo a esos aspectos, que también son parte de nosotros. El contenido de la *sombra* se produce en mayor medida como consecuencia de la socialización y la experiencia de vida, esto es, lo que se dirige ahí es producto de lo que nos dijeron que es negativo o lo que no valoramos.

V. Ánima y animus

Las personas no solo rechazan las cualidades inconsistentes o «malignas»; también las relacionadas con su identidad como hombre o mujer, o las que considera inapropiadas al sexo al que pertenece. El *ánima* representa la represión o falta de desarrollo de las cualidades de tipo femenino y el *ánimus* como la represión de las cualidades de tipo masculino. Este punto tiene énfasis en el individuo, ya que estos arquetipos están dados por la introyección que hace el individuo de las características con las que debe cumplir, lo cual implica que no siempre van a tener el mismo contenido en diferentes sociedades.

VI. Inconsciente personal

El *ánima* o el *ánimus* y la *sombra* constituyen el inconsciente personal. Este inconsciente se desarrolla debido a las experiencias únicas de las personas. La idea es ir integrándolo a la conciencia de modo que la persona sea más consciente de sus deficiencias y las acepte tanto en sí misma como en los demás.

VII. Inconsciente colectivo

Es la propuesta innovadora de Jung. Se trata de un nivel más profundo compartido por todos a pesar de las diferencias de experiencia personal. Es descrito como heredado y contenido en la estructura cerebral humana. Se basa en la idea de que, si un instinto puede decirle a un animal cómo comportarse, por qué no podría decirle a un humano como pensar.

VIII. Arquetipos

Son las imágenes primordiales, similares en toda la gente. Son unidades básicas del inconsciente colectivo y funcionan como instintos psíquicos que nos predisponen a experimentar el mundo de determinadas formas universalmente humanas. Para Jung, todas las experiencias personales se interpretan bajo la mirada de los patrones arquetípicos, que nos dicen lo que una madre es, lo que un líder espiritual es, incluso lo que Dios es. La *sombra* y el *ánima* o el *ánimus* son arquetipos en cuanto a la predisposición a desarrollarlos, la diferencia del resto es que el contenido se da por la experiencia personal.

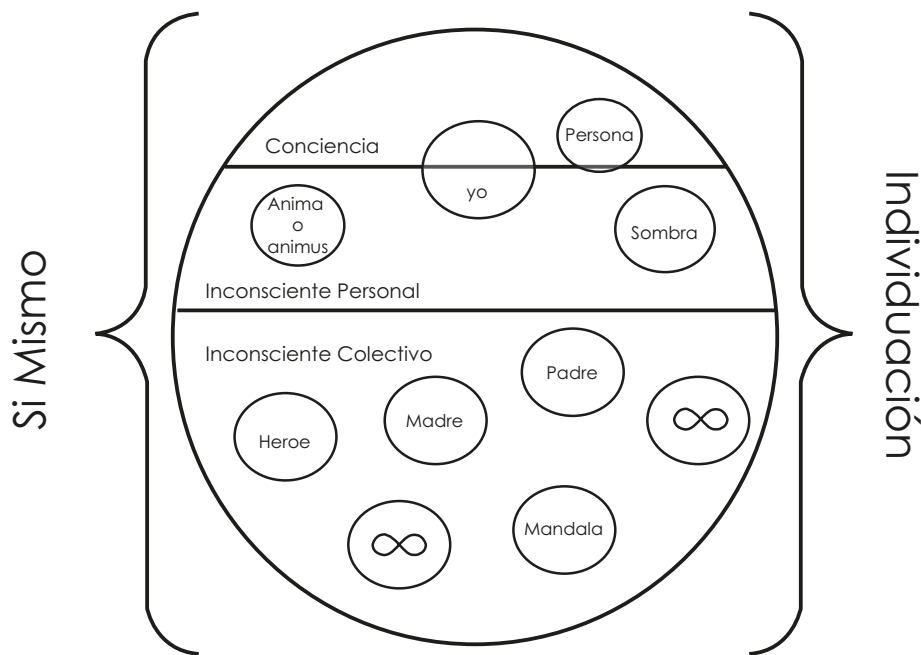


Figura 8. Descripción de la estructura psíquica según Carl Jung. Elaboración propia.

1.3. Otras teorías psicoanalíticas

Freud y Jung fueron dos de los teóricos más notorios; sin embargo, no fueron los únicos. En la Tabla n.º 6 se explican los mayores aportes de tres teóricos importantes de la rama y su explicación de las diferencias individuales.

Tabla n.º 6. Resumen de otras teorías propuestas desde la orientación psicodinámica. Elaboración propia.

	ADLER	ERIKSON	HORNEY
Teoría	Psicología individual	Desarrollo psicosocial	Psicoanálisis interpersonal
Diferencias individuales	Metas, en la consecución y en el «estilo de vida»	Fortalezas del Yo y diferencias biológicas	Difieren en el equilibrio de tres orientaciones interpersonales. Diferentes sí mismos idealizados y formas de ajustarse a la ansiedad básica
Adaptación y ajuste	La salud incluye el amor, el trabajo y la interacción social bajo la responsabilidad de cada individuo. La salud requiere del interés social.	La resolución exitosa de las ocho etapas de desarrollo genera un Yo fuerte.	Salud es el equilibrio entre los modos interpersonales.
Procesos cognoscitivos	Conciencia y pensamiento	El inconsciente es una fuerza poderosa, la experiencia es influida por los modos biológicos que se expresan simbólicamente.	Los puntos ciegos y los mecanismos de defensa limitan la introspección.
Sociedad	Influye a través de los roles sociales, sexuales y la educación.	Moldea a la gente a través de sus instituciones.	La cultura moldea la personalidad principalmente por los roles sociales.
Influencia biológicas	La inferioridad biológica particular direcciona la personalidad en búsqueda de compensación.	Los factores biológicos son determinantes.	Menos importancia
Desarrollo del niño	Etapa esencial, desarrolla guías de crianza para regular la influencia. Relaciones entre hermanos y orden de nacimiento afecta la personalidad.	Los niños y los adultos se desarrollan a través de las ocho etapas, atravesando la crisis y consiguiendo la cualidad positiva, para la consecución del Yo fuerte.	La ansiedad y la hostilidad básica son las emociones fundamentales generadas por amor parental inadecuado
Desarrollo del adulto	Personalidad a través de la búsqueda de metas.		Pocos cambios.

2. El modelo humanista-existencial

La perspectiva humanista es considerada la tercera fuerza de las corrientes modernas de la psicología. Empezó con psicólogos aislados que intercambiaban ideas innovadoras y distintas del aspecto científico riguroso que regía la época. Esta fuerza nace motivada por contrarrestar las tendencias deterministas y fragmentarias del psicoanálisis y el conductismo.

Las principales características de la psicología humanista se relacionan con el compromiso con el valor del crecimiento personal; a continuación, algunas de las más notorias propuestas por Cloninger (2005):

- I. Se centra en aspectos superiores, más avanzados y sanos de la experiencia humana y su desarrollo, algunos de ellos son la creatividad y la tolerancia.
- II. Valora la experiencia subjetiva del individuo, incluida la experiencia emocional (enfoque fenomenológico).
- III. Los psicólogos humanistas dan más énfasis al presente que al pasado o futuro.
- IV. Recalcan que cada persona es responsable de los resultados de su vida, sin que existan condiciones pasadas que determinen el presente. La capacidad para la autorreflexión mejora la elección sana.
- V. Pretende aplicar sus descubrimientos al mejoramiento de la condición humana, modificando el ambiente en el que se desarrolla la gente, ya que si las condiciones son apropiadas, los individuos se desarrollan en una dirección deseable.

2.1. Teoría centrada en la persona, de Carl Rogers

Carl Rogers desde sus inicios se sintió alejado de la psicología tradicional de laboratorio y más cercano a trabajadores sociales y profesores en lo concerniente al contacto de las personas. Su desempeño profesional tuvo muchas facetas: encabezó varias organizaciones profesionales, aportó conocimientos de base cualitativa y se dedicó a desarrollar un tipo de terapia que dejara de ver a la persona como un objeto por arreglar y empezara a verla en cambio como lo que es, una persona. El enfoque de relación genuina que mantiene su propuesta es esencial para la eficacia de una terapia.

Su teoría se basa en el aquí y ahora, considerando que se ha de trabajar con los procesos que ocurren en el presente y que dificultan el crecimiento. Las implicaciones de esta teoría se dirigen al mejoramiento de la sociedad desde la unidad más pequeña, como lo es el individuo, hasta un nivel institucional, como la educación. Deja clara su postura antideterminista, explicando el desarrollo infantil dañino como un alejamiento del crecimiento al ser criado el niño bajo condiciones de valía en vez de un aprecio positivo incondicional; en la misma línea, el desarrollo adulto no presenta límites, pues es en ese momento en el que la persona puede cambiar mediante la elección y la responsabilidad.

La terapia centrada en la persona propone que todos los seres humanos se encuentran motivados por un proceso dirigido al crecimiento y que cada persona difiere de otra de acuerdo con su nivel de desarrollo y las condiciones que percibe que deben cumplir para ser aceptada. No profundiza en la conducta anormal y por el contrario se enfoca en la salud mental como reflejo de la coherencia interna del organismo. La apertura y el reconocimiento del Sí Mismo garantiza la adaptación y el ajuste, y permite el crecimiento.

2.1.1. El Sí Mismo

Es la representación de la totalidad de la persona. Explica que hay dos facetas: por un lado, el *Sí Mismo ideal*, que representa una pretensión de lo que creemos que deberíamos ser, mientras que el *Sí Mismo real* contiene las cualidades verdaderas o reales de la persona, incluida la tendencia autoactualizante. El primero nos lleva a la perturbación mientras que el segundo se dirige al bienestar. Rogers emplea la palabra *incongruencia* para describir la dinámica entre estas facetas, ya que representan un conflicto cuando no están alineadas. Cuando una persona es incongruente, el Sí Mismo real le representa una amenaza, por lo que ella emplea mecanismos defensivos para negarlo o reducirlo.

La incongruencia nace debido a que durante la infancia se va formando el Sí Mismo ideal de acuerdo con las condiciones de valía impuestas en la crianza. Por ejemplo: cuando de niño te dicen «a los niños malos no se les quiere», «si rompes esto eres malo, malcriado», la consecuencia de este tipo de expresiones es que el niño se desarrolla pensando en que no puede ser querido por lo que es, sino que tiene que hacer lo que le brindará aceptación; de este modo, su valor personal se condiciona a una aceptación externa.

2.1.2. Tendencia a la autorrealización

Es la tendencia direccional que se hace evidente en toda la vida orgánica y humana –el impulso a expandirse, extenderse, desarrollarse, madurar–, la tendencia a expresar y activar todas las capacidades del organismo o del sí mismo. (Rogers, 1975, p. 90).

Esta tendencia explica que no nos comportemos de una forma irracional sino que, por el contrario, actuemos como seres sumamente racionales y avancemos de manera compleja y ordenada hacia las metas trazadas por el organismo en totalidad. Conduce a la diferenciación, la independencia y la responsabilidad social, basadas en que las motivaciones del individuo son buenas y sanas.

Esta tendencia es un proceso guía, que subconscientemente evalúa el potencial de crecimiento y acerca a la persona a experiencias que lo producen, alejándolo de aquellas que lo dificultan. De este modo, es la experiencia interna más que las reglas externas las que dirigen el actuar. Lamentablemente, cuando las personas se van desarrollando y sustituyen esta experiencia interna con las reglas externas, sin cuestionarlas o analizarlas, se aprenden valores rígidos que dificultan el desarrollo psicológico.

2.1.3. Persona plenamente funcional

Es aquella que presta atención y sigue su tendencia autoactualizante, de modo tal que es fiel a sí misma. Todos nacemos destinados a ser plenamente funcionales; es cuando intervienen los condicionantes sociales o mensajes adversos de la socialización que se desvía del camino. Por ejemplo: una persona puede ser potencialmente creativa hasta que su entorno le dice que el arte es una pérdida de tiempo y que no va a obtener nada en su vida si no estudia una carrera de letras. Rogers menciona una serie de características que poseen las personas que siguen su tendencia y que pueden ser entendidas como signos de salud mental.

a. Apertura a la experiencia

Persona receptiva a los sucesos subjetivos y objetivos de la vida, percibiendo el mundo como lo que es y no como lo indica su Sí Mismo ideal. Tolerancia a la ambigüedad en la experiencia. Reconoce lo positivo y lo negativo.

b. Vivencia existencial

Muestra una tendencia a vivir en plenitud cada momento, recibiendo la experiencia y permitiéndose adaptarse y cambiar. El Sí Mismo no es una estructura rígida, sino un proceso fluido.

c. Confianza orgánica

Es la confianza en la experiencia interna como guía de la conducta. El individuo percibe sus necesidades internas, las emociones y varios aspectos de la situación social sin distorsión. En tal virtud, integra todas las fases de la experiencia y llega a un sentido interno de lo que es correcto para él.

d. Experiencia de libertad

Es la libertad de elección, es subjetiva y no niega el determinismo en el mundo. Puede que no controles los hechos o la realidad, pero siempre puedes elegir cómo enfrentarlos o con qué actitud hacerlo.

e. Creatividad

Vivir creativamente implica encontrar nuevas formas de vivir en lugar de encerrarse en patrones rígidos y pasados que no son adaptativos.

2.2. Psicología humanista y la jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow

Maslow creía que las personas se desarrollaban a través de varios niveles hasta llegar a su potencial completo. Se basó en la idea de que las corrientes psicologías no se centraban en las áreas más importantes de la naturaleza humana, que son precisamente aquellas que nos diferencian de los animales. De ese modo, deja de lado el enfoque en el método de la psicología tradicional.

2.2.1. La jerarquía de las necesidades

Las personas inician su desarrollo con necesidades básicas o motivos, que no son perceptiblemente diferentes a la motivación animal. Solo cuando estas necesidades son satisfechas se pasa a otras de orden superior, que se relacionan con la naturaleza humana.



Figura n.º 9. La jerarquía de necesidades.

Fuente <https://goo.gl/6qxQod>

2.2.2. Necesidades básicas o motivación deficitaria

Estas necesidades conforman la base de la pirámide y se les llama *de motivación deficitaria*, pues implican la superación de una sensación de déficit, que constituye un deseo vehemente y dirige la acción a satisfacerla. Estas necesidades no tienen el mismo significado para cada persona, ya cada uno tiene un nivel de tolerancia distinto ante la privación.

2.2.2.1. Necesidades fisiológicas

Es el nivel más bajo y se refiere a las necesidades de comida, agua, sueño y sexo. Si no se satisfacen estas necesidades, el hombre no es capaz de pensar o dirigirse a otras. Así uno vaya avanzando en la jerarquía de necesidades, la privación en esta área vuelve a colocarlas en el centro.

2.2.2.2. Necesidades de seguridad

Esta necesidad hace referencia a la situación, lo familiar o lo conocido que se perciben como seguros, y permite enfocarse en otras cosas. Los ambientes o entornos desconocidos o amenazantes generan una concentración de nuestra atención. Un ejemplo de ello ocurre cuando vivimos en un entorno en guerra.

2.2.2.3. Necesidades de amor y pertenencia

Es la búsqueda del amor y la amistad, implica darlo y recibirlo. Suelen ser una fuente de desajustes en la sociedad actual.

2.2.2.4. Necesidades de estima

Es el peldaño más alto de las necesidades básicas: Implica el autorrespeto y la estima de los demás, la cual debe ser estable y tener bases firmes, es decir, que debe ser el resultado de logros reales. Los esfuerzos de logro son manifestaciones de las necesidades de estima, pues la sociedad admira el éxito. Cuando estas necesidades no son cubiertas, nos sentimos inferiores y no podemos seguir avanzando; por el contrario, al ser satisfechas, sentimos autoconfianza, valía, fuerza, capacidad y adecuación de ser útil y necesario en el mundo.

2.2.3. Necesidad de orden superior o motivación del ser

La necesidad de autorrealización es la más elevada y no se encuentra motivada por un déficit sino por la realización de un potencial. Cuando se satisfacen las necesidades deficitarias, invade el aburrimiento, el cual motiva y se alivia con el esfuerzo hacia la realización personal. Esta realización es idiosincrática, pues no es igual en cada uno. Las personas autorrealizadas tienen una serie de características según Maslow:

- a. Percepción eficiente de la realidad.
- b. Aceptación: de sí mismo y del entorno.
- c. Espontaneidad.
- d. Centrados en los problemas: capacidad para enfocarse en la solución más allá de sí mismos.

- e. Necesidad de privacidad: pues tienen una mayor capacidad de concentración.
- f. Independencia de la cultura y del ambiente: autonomía.
- g. Frescura de la apreciación: sentido de asombro y admiración en la vida.
- h. Experiencias cumbre: sentimientos y sensaciones de amplitud y de trascendencia.
- i. Relación humana: conexión de identificación con el ser humano (todos).
- j. Humildad y respeto.
- k. Relaciones interpersonales: sanas y adecuadas.
- l. Ética y valores: emergen de la aceptación de la naturaleza humana y de su propia naturaleza.
- m. Discriminación entre medios y fines.
- n. Creatividad.
- o. Sentido del humor.
- p. Resistencia a la enculturación: genera sus propias ideas fuera de las exigencias sociales.

3. El modelo ambiental o del aprendizaje

Se inicia con el desarrollo del conductismo y concentra su atención en cómo las fuerzas del entorno influyen en la conducta del individuo, destacando de este modo que la personalidad se determina por el ambiente. Esta perspectiva define la personalidad en términos de conducta, es decir, que la personalidad está constituida por las conductas habituales del individuo, y los cambios en ella son el producto del aprendizaje. Las bases de este modelo radican en las siguientes premisas:

- a. Lo que una persona hace constituye su personalidad.
- b. La conducta (la personalidad) se determina por factores externos del ambiente, específicamente reforzamientos y estímulos discriminativos.
- c. Es posible influir en la gente para que mejore, si se cambian las condiciones ambientales.
- d. El cambio puede ocurrir a lo largo de la vida de una persona.
- e. Los factores que influyen en una persona no necesariamente tendrán el mismo efecto en otra.

Este enfoque explica las diferencias individuales sobre la base de la experimentación de un ambiente con condiciones de aprendizaje distintas. Las personas incorporan repertorios de conducta a lo largo del ciclo vital y su contexto es esencial para determinar qué cambios se van a dar. La personalidad es algo que se da por hecho, el interés se enfoca en la naturaleza funcional de la conducta y la interacción que tiene con el ambiente.

A continuación, veremos los principios del aprendizaje que explican la formación de la personalidad según esta perspectiva.

3.1. Principios del aprendizaje

Las interacciones con el ambiente tienen como base el aprendizaje de una conducta, así como de la búsqueda de incrementarla o disminuirla. Los siguientes principios explican cómo se llevan a cabo esos procesos:

3.1.1. Reforzamiento

Una conducta que es adaptativa en el ambiente, o que te trae algo considerado beneficioso, es propensa a fortalecerse. Las consecuencias inmediatas del actuar motivarán el aumento o la disminución de dicha conducta. El reforzamiento es lo que llamamos comúnmente como recompensa.

Existen dos tipos de reforzadores:

- Positivo, que implica la presencia de cualquier estímulo que fortalezca la conducta. Al respecto, cabe señalar que algunos de estos son innatos y se les llama *reforzadores primarios*, como puede ser la comida, y otros son *secundarios*, como el dinero o el elogio.
- Negativo (el cual no constituye una categoría de valoración), que hace referencia a cualquier estímulo cuya eliminación fortalece la existencia de una conducta (Skinner, 1979). Por ejemplo: cuando suprimimos el ruido de una habitación para que la persona pueda estudiar. La esencia de los reforzadores radica en que aumentan la posibilidad de que se presente una conducta.

3.1.2. Castigo

La meta de este elemento es restringir la aparición de una conducta. Implica evitar que siga ocurriendo. Lamentablemente suele ser una técnica común de control en las sociedades modernas, pero no es necesariamente la más efectiva.

También el castigo tiene dos vertientes:

- El castigo positivo, que consiste en aplicar un estímulo a la persona para evitar que haga algo, como puede ser un golpe a un niño cuando se porta mal.
- El castigo negativo, que supone la eliminación de un estímulo presente de carácter positivo para que la persona deje de llevar a cabo otra conducta.

El gran problema de los castigos es que generan estados emocionales aversivos que desencadenan otro tipo de conductas desadaptativas. Reemplazar el castigo por estrategias de reforzamiento siempre va a tener mejores consecuencias y eficacia a largo plazo.

3.1.3. Extinción

Cuando dejamos de reforzar una conducta esta se vuelve menos frecuente. Por ejemplo: si una persona molesta a un compañero de clase y este reacciona avergonzándose (lo cual era su meta) ese bochorno refuerza la conducta; por el contrario, si el segundo deja de reaccionar como se espera, el primero poco a poco dejará de molestarlo, pues ya no surge el efecto deseado. A eso se le llama extinción de una respuesta.

3.1.4. Modelamiento

Esto hace referencia al aprendizaje de una nueva conducta e implica reforzar aproximaciones a una conducta nueva y deseada. Es así como aprendemos conducta de socialización, cuando poco a poco de pequeños van reforzándose detalles.

3.1.5. Encadenamiento

Mediante el uso de condicionamiento operante, se establecen secuencias complejas de conducta. Se presenta una cadena cuando un organismo produce o altera alguna de las variables que controlan otra respuesta. Por ejemplo: entrar en una biblioteca implica un ambiente más tranquilo, por lo cual es más probable que en ese lugar busquemos un libro y empecemos a estudiar.

3.1.6. Discriminación

Aprendemos a comportarnos de modo apropiado en situaciones cambiantes. Así, verificamos si el entorno va a reforzarnos o no, y de acuerdo con la evaluación que llevamos a cabo decidimos la forma de actuar. Por ejemplo: un niño que aún no ha interiorizado los valores morales y se rige sobre la base de las ordenanzas de los adultos, puede ser que cuando nadie lo vea, se coma las galletas que le dijeron que no podía comer, pues sabe que nadie va a reprimirlo.

3.1.7. Generalización

Una respuesta aprendida tiene la capacidad de generalizarse en distintos entornos y ante estímulos similares. De este modo, si aprendimos a no interrumpir a papá y a mamá cuando hablan, haremos lo mismo cuando veamos a otras dos personas hablando.

La discriminación y la generalización son los principios que explican la consistencia de la conducta y el cambio de personalidad. La estabilidad en el entorno produce estabilidad conductual, ya que la semejanza de las situaciones produce generalización. Sin embargo, cuando las situaciones cambian, la discriminación del estímulo permite a la persona reconocer nuevas contingencias de la conducta.

4. Evaluación de la personalidad

Hay diferentes tipos de evaluación de la personalidad, las cuales se pueden dividir en dos grupos:

4.1. Pruebas objetivas o psicométricas

Son aquellas en las que la calificación y administración son sencillas y siguen reglas bien definidas. Con estos test se le indica a la persona que seleccione una opción dentro de un número limitado de opciones y se obtienen puntuaciones objetivas, que han de ser interpretadas sobre la base de normas. Incluyen pruebas en escala de Likert e inventarios. Algunos de los más conocidos, son el MMPI o inventario de personalidad de Minesota, el inventario de personalidad de Millon, el *big five*, etc.

4.2. Pruebas proyectivas

Las pruebas proyectivas no tienen un rango predeterminado de respuestas. En algunas se pueden presentar estímulos ambiguos como en el Rorschach o el test de apercepción temática, y en otros se les puede pedir construir desde cero, como en la prueba de la figura humana de Karen Machover, o el test de la casa, árbol y figura humana, de Hammer.

Lectura seleccionada n.º 2

Alarcón, M., & Ilustración, J. (10 de mayo de 2016). ¿Se puede cambiar después de los 30? *El Mercurio*. Disponible en: goo.gl/Mw6xqt

Actividad n.º 2

Foro de discusión sobre la Unidad 2

Instrucciones

- Ingrese al foro y participe con comentarios críticos y analíticos del tema La personalidad como fuente de diferencias individuales.
- Lea y analice los temas N.º 1, 2 y 3 del manual.
- Responda en el foro las siguientes preguntas:

¿Qué tienen en común las diferentes orientaciones que explican la personalidad? Detalle la explicación de la variabilidad individual según cada corriente psicológica.

¿Por qué considera que la psicología diferencial le dio más relevancia a las teorías de los rasgos frente al resto de propuestas teóricas?

Sobre la base de lo visto en la Unidad II, ¿considera que las estructuras de personalidad dejan espacio para el cambio?



Glosario de la Unidad II

C

Criterio léxico

Índice de la importancia de un rasgo que se basa en el número de palabras que se refieren a él. (Carver, 1997, p. 233).

E

Experiencias cumbre

Estados místicos de conciencia característica de muchas personas autorrealizadas, pero no de todas. (Carver, 1997, p. 379).

L

Libido

En la teoría psicoanalítica, es la energía psíquica que se origina en el Ello, se deriva de la sexualidad y energiza todas las acciones de individuo. (Carver, 1997, p. 427).

M

Mecanismos de defensa

En la teoría psicoanalítica, son las estrategias que emplea el Yo para manejar el conflicto presentado por las exigencias del Ello y el Súper Yo. (Carver, 1997, p. 430).

Multivariada

Análisis que toma en consideración varias dimensiones a la vez. (Anastasi, 1989, p. 42).

P

Personalidad

Conjunto complejo de cualidades psicológicas que influyen los patrones característicos de conducta de un individuo en distintas situaciones, a lo largo del tiempo. (Gerrig, 2005, p G-4).

T

Temperamento

El cimiento de la personalidad basado en la biología. Incluye patrones característicos de conducta como la emocionalidad, la actividad y la sociabilidad. (Andrés Pueyo, 1997, p. 478).

Terapia centrada en la persona

Terapia rogeriana basada en la creencia de que la persona que busca ayuda es el mejor juez de la dirección que le llevará al crecimiento. (Rogers, 1961, p. 15).

 **Bibliografía de la Unidad II**

- Alarcón, M., & Ilustración, J. (10 de mayo de 2016). ¿Se puede cambiar después de los 30? El Mercurio. Disponible en: goo.gl/mjmCeX
- Andrés Pueyo, A. (1997). *Manual de psicología diferencial*. Madrid: McGraw Hill.
- Anastasi, A. (1982). *Psicología diferencial*. (2ª ed. - 8.ª reimpresión). Madrid: Aguilar.
- Gerrig, R., & Zimbardo, F. (2005). *Psicología y vida*. (4.ª ed.). México: Pearson Educación.
- Carver, C., Scheier, M. (1997). *Teorías de la personalidad*. (3.ª ed.). México: Prentice–Hall Hispanoamericana.
- Cloninger, S. (2006) *Teorías de la personalidad*. (3.ª ed.). México: Pearson. Prentice Hill.
- Rogers, C. (1961) *El proceso de convertirse en persona*. (17.ª ed.). Barcelona: Paidós.
- Soriano, L., Gómez Becerra, I., & Sonsoles, V. S. (2002). Consideraciones acerca del desarrollo de la personalidad desde un marco funcional-contextual 1,2. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 2 (2), 173-197. Recuperado de: goo.gl/2Ky29U
- Tous, J. (1986). *Psicología de la personalidad*. (1.ª ed.) Barcelona: PPU.



Autoevaluación n.º 2

1. La metodología del estudio de la personalidad considera seis componentes esenciales. Describalos y explique su relevancia.

2. Relacione los siguientes modelos con su unidad de análisis, colocando el numero donde corresponda:

Modelo		Unidad de análisis	
1	Tipológico		Rasgos
2	De rasgos		Persona y situación
3	Psicodinámico		Temperamento
4	Situacionista		Instintos
5	Interaccionista		Medio

3. ¿Qué son los rasgos según la teoría de los rasgos?

4. La finalidad del análisis factorial es:

- a. Reducir los múltiples reflejos de la personalidad.
- b. Identificar los rasgos más importantes.
- c. Decidir cómo medir un rasgo.
- d. Todas son correctas.
- e. Solo b es correcta.

5. Eysenck propone:

- a. Que la personalidad se estructura sobre la base de dos dimensiones.
- b. Que los rasgos son rígidos y no se estructuran en polaridades.
- c. Que las dimensiones son evaluadas mediante pruebas proyectivas.
- d. Ninguna es correcta.

6. Cattell emplea como punto de partida para desarrollar los rasgos:

- a. Autorreportes.
- b. Pruebas objetivas.
- c. Criterio léxico.
- d. Pruebas proyectivas.

7. Enumere los cinco factores característicos del “modelo de los cinco grandes”

8. ¿Cuál de las siguientes opciones no es una característica del modelo psicoanalítico?:

- a. Las fuerzas de la personalidad se oponen al competir por el control de la conducta.
- b. La persona se ve determinada solo por las influencias que ejerce el entorno.
- c. Se considera la sexualidad como fuente motivadora de la experiencia humana.
- d. La naturaleza de la perspectiva es metafórica.

9. Según Carl Jung, la personalidad:

- a. Está compuesta por el Ello, el Yo y el Súper Yo.
- b. Es el Sí Mismo en totalidad.
- c. Son los arquetipos que la conforman.
- d. Es la coherencia o incoherencia entre factores.

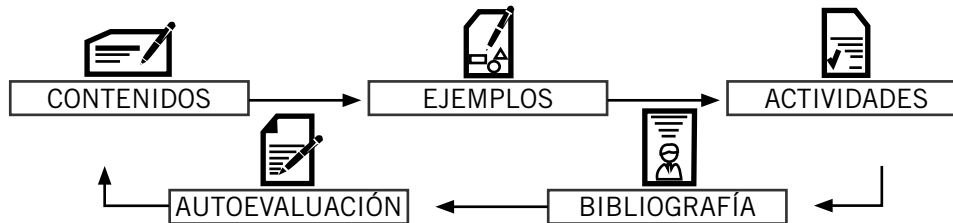
10. ¿Cuál de las siguientes no es una característica de la persona plenamente funcional de Carl Rogers?

- a. Apertura a la experiencia.
- b. Vivencia existencial.
- c. Confianza orgánica.
- d. Experiencia de libertad.
- e. Extraversión.

UNIDAD III

MODELOS PSICOMÉTRICOS DE LA INTELIGENCIA Y LA EXCEPCIONALIDAD

DIAGRAMA DE ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD III



ORGANIZACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Resultado de aprendizaje de la Unidad III: Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de fundamentar y explicar los diversos modelos psicométricos y factoriales de la inteligencia a nivel individual y grupal.

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
<p>Tema n.º 1: Modelos psicométricos y factoriales de la inteligencia</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conceptualización del término inteligencia. 2. Teorías factoriales y psicométricas. 3. Teorías cognitivas. <p>Tema n.º 2: Estructura estadística: excepcionalidad y talento</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Deficiencia mental. 2. Talento. 3. Creatividad. 4. Herencia, Medio y CI. <p>Lectura seleccionada 3: ¿Existen indicadores para identificar el talento?</p> <p>Tema n.º 3: Grupos humanos: clasificación, características y estilos de motivación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sociedad, grupos y organizaciones humanas. 2. Cultura. 3. Herencia y medio en la determinación de las diferencias individuales. 4. Motivación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla la importancia de los modelos psicométricos de la inteligencia. • Reconoce los conceptos de la estructura estadística de la inteligencia. • Utiliza criterios diferenciales en los grupos humanos. <p>Actividad n.º 3 Los estudiantes participan en el foro de discusión sobre los contenidos de la Unidad III.</p> <p>Control de lectura n.º 3 Evaluación de la Unidad III.</p>	<p>Participa activamente en el desarrollo de la sesión de aprendizaje.</p>

Autoevaluación de la Unidad III

Modelos psicométricos y factoriales de la inteligencia

Tema n.º 1

1. Conceptualización del término inteligencia

La inteligencia, al ser simultáneamente un término de uso coloquial y científico, presenta una dificultad en la definición conceptual. Siguiendo a Wechsler (1975), el concepto se basa en tres características, a saber: 1) es una cualidad de la mente/conducta, 2) es algún tipo de rasgo unitario y 3) se refiere de forma directa a cómo funcionan las habilidades de la mente. Evidentemente esas características quedan cortas al ser muy generales; por ello, distintos autores desarrollaron modelos para explicarla.

Acá concebiremos la inteligencia como las *capacidades mentales*. Debe interpretarse *capacidad* como una clase de constructo psicológico que hace referencia a un tipo de conducta o rendimiento que puede clasificarse, y debe entenderse por *mental*, aquello que atribuye a las funciones estrictamente físico-sensoriales y motoras del individuo.

Gracias a esta aproximación la inteligencia se constituye como una serie de componentes que generan un todo mucho más amplio. De este modo puede visualizarse como una serie de círculos concéntricos que la reflejan.

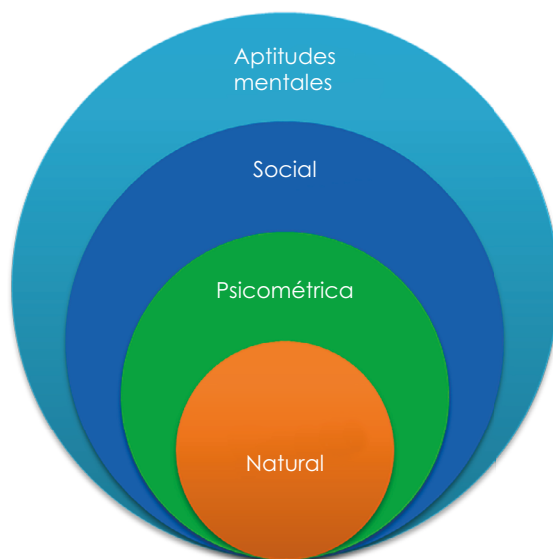


Figura n.º 10. Componentes de la inteligencia. Elaboración propia.

Es obvio que la inteligencia no son todas las capacidades mentales, sino que podríamos describirla como los tres primeros círculos concéntricos, empezando por dentro. Cada uno de ellos refleja tres formas distintas de ver la inteligencia y se influyen de forma mutua.

- a. **Social:** Se refiere a lo cotidiano, lo que las personas caracterizan como inteligente. Es lo que se observa en la conducta cotidiana, por ejemplo: el rendimiento educativo y laboral o el éxito en la adaptación en diferentes ambientes. Usualmente se asocia a procesos como la comprensión, la memoria, la solución de problemas, la elaboración de estrategias y la capacidad de razonar o pensar.
- b. **Psicométrica:** Hace referencia al CI, a los resultados de las evaluaciones psicométricas. Como se ve en la Figura N.º 11, no cubre totalmente la inteligencia social, pues se refiere

solo a una parte. Es un intento de objetivación del constructo que permite estimar la inteligencia del individuo. Tiene una utilidad empírica y aplicada, ya que es una aproximación cuantitativa y operacional al fenómeno. Por ejemplo: consideramos a una persona rápida en captar situaciones como inteligencia; con la psicometría se trata de objetivar esa conducta y definirla operacionalmente, llamándola «rapidez perceptiva».

- c. Natural: Este es el núcleo básico de la inteligencia y representa la disposición natural del individuo. Es un concepto más hipotético o abstracto que las anteriores, como lo fue en una época el gen.

Teniendo en cuenta esta visión global, pasaremos a estudiar las teorías más importantes. Dichas teorías se pueden dividir en dos vertientes amplias, a saber: las factoriales, que emplean la psicometría y la estadística en su desarrollo; y las cognitivas, que representan un enfoque del procesamiento de la información.

En la década de 1960 se gesta el uso del análisis factorial en la inteligencia, lo cual presenta dos limitaciones base: la primera consiste en que no solo es necesario asociar un constructo a una representación conductual, sino que además se necesita saber cómo sucede esa representación conductual; y la segunda radica en que si observamos el rendimiento de dos personas y determinamos que es igual, ello no necesariamente significa que lo han alcanzado por medio de las mismas operaciones o conjunto de procesos cognitivos.

2. Teorías factoriales y psicométricas

Estas teorías examinan la relación estadística entre distintas medidas de habilidades, como por ejemplo las 14 subpruebas del Wais, y después hacen inferencias acerca de la naturaleza de la inteligencia humana a partir de esas relaciones.

2.1. La inteligencia general de Spearman

Charles Spearman (1904) describe su teoría sobre la base de dos factores. Señala que la inteligencia está compuesta por un factor general, denominado *factor G*, y por otros factores específicos, a los cuales llamó *factores s_1, s_2, s_3* , etc. Spearman descubrió que el desempeño de los individuos en una variedad de pruebas de inteligencia tenía una correlación muy elevada y a partir de ello concluyó que todo desempeño inteligente se debía a un factor general. Considera los factores específicos como adherentes, pero no primordiales.

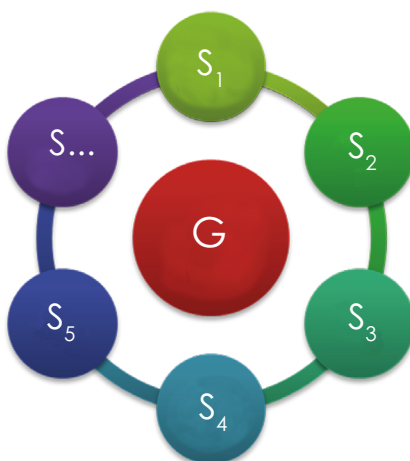


Figura n.º 11. Funcionalidad del factor G. Elaboración propia.

El Factor G hace referencia a la habilidad para utilizar los tres principios cognitivos:

- i. **Aprehensión de experiencia:** Hace referencia a la asimilación de información que los estímulos y experiencias ofrecen.
- ii. **La deducción de relaciones:** Supone encontrar la relación entre dos estímulos o hechos e inferir principios entre ellos.
- iii. **Aplicación de correlaciones:** Consiste en aplicar las relaciones o principios hallados previamente a nuevos estímulos o experiencias.

Spearman asoció el factor G con una energía o fuerza que afectaba a toda la corteza cerebral, mientras que los factores s se relacionaban con grupos de neuronas que funcionaban en actividades específicas. Esta teoría fue gratamente aceptada y vio su prolongación con los trabajos de Burt (1941, 1949) y de Vernon (1950, 1971), quienes destacaron el desarrollo de la idea de la jerarquía en los factores. Spearman había dejado en claro que, en el orden jerárquico, el factor G se ubicaba por encima de los otros. Por su parte, Burt propuso la hipótesis de la diferenciación del desarrollo intelectual, según la cual las aptitudes más específicas se desarrollan a partir de procesos de diferenciación que parten del factor G.

2.2. Las aptitudes mentales primarias de Thurstone

Thurstone (1938) propone un modelo multifactorial de las capacidades cognitivas, que, a diferencia de la jerarquía en el modelo de Spearman, considera que los factores actúan de forma independiente y están relacionados entre sí, siempre que la tarea lo exija. Identificó doce factores o capacidades mentales, de los cuales solo siete tuvieron suficiente sustento empírico, y los denominó *aptitudes mentales primarias*. Estas capacidades en conjunto definirían la inteligencia.

Son los siguientes:

- i. **Comprensión Verbal (V):** Hace referencia a la comprensión de ideas expresadas en palabras y se refleja en el conocimiento de las palabras y su uso correcto en el lenguaje. Se evalúa mediante test de vocabulario, de analogías, de comprensión de textos, de ortografía y de ordenamiento de palabras.
- ii. **Fluidez Verbal (W):** Es la aptitud que determina aspectos del lenguaje que tienen relación con el uso de palabras, especialmente velocidad y variedad de palabras. Se evalúa mediante anagramas, rimas y producción de palabras que tienen determinado número de letras o que acaban o empiezan por una determinada letra.
- iii. **Numérica (N):** Está relacionada con la utilización y manejo de números y la aptitud para resolver con acierto problemas de cálculo simples. También implica la velocidad y precisión para ejecutar operaciones aritméticas simples. Se evalúa mediante pruebas aritméticas.
- iv. **Espacial (S):** Implica crear y manipular representaciones mentales de objetos o figuras de dos o tres dimensiones. Se evalúa mediante pruebas de plegado de formas, rotaciones mentales, lectura, etc.
- v. **Memoria (M):** Llamada también capacidad asociativa, permite recordar y reconocer información presentada anteriormente. Hace referencia al mantenimiento de asociaciones de ideas o elementos. Se evalúa mediante el recuerdo de pares, de relaciones de imágenes, etc.

- vi. Velocidad perceptual (P): Facilita las tareas de discriminación de los detalles de configuraciones de estímulos complejos y la eficacia de esos procesos. Se evalúa mediante la identificación de elementos en cuadros complejos, reconocimiento de igualdades y diferencias, etc.
- vii. Razonamiento (R): También denominado razonamiento inductivo, se relaciona con las tareas implicadas en el descubrimiento de reglas generales basándose en series de ejemplo, resolución de problemas lógicos, planificación de consecuencias, etc.

Thurstone desarrolla una prueba denominada PMA para la evaluación de las aptitudes mentales primarias. De su propuesta se extrae que la inteligencia puede estar determinada por factores grupales, más allá de un factor general.

2.3. Estructura de las capacidades mentales según Cattell

Por medio de técnicas analíticas factoriales, Cattell determinó que la inteligencia general puede separarse en dos componentes comparativamente independientes, a los cuales *denomino inteligencia cristalizada e inteligencia fluida*. La intención original era reemplazar la concepción del factor general por dos factores independientes.

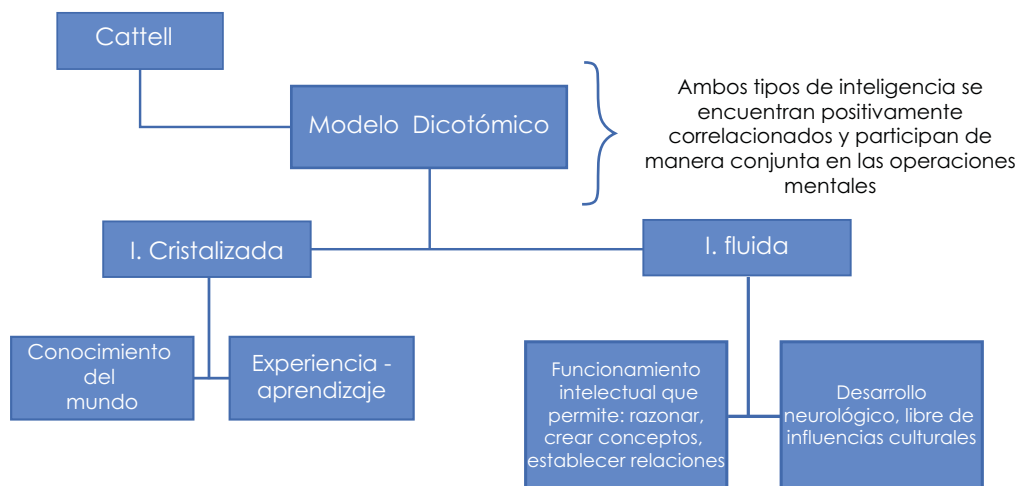


Figura n.º 12. Modelo de la inteligencia de Cattell. Elaboración propia.

Inteligencia fluida: Refleja la capacidad de adaptarse a problemas o situaciones nuevas, sin necesidad de experiencias previas o anteriores de aprendizaje. Es heredable y su funcionamiento abarca el razonamiento, la creación de conceptos, el establecimiento de relaciones y la solución de problemas.

Inteligencia Cristalizada: Incluye capacidades cognitivas en las que se han cristalizado los aprendizajes anteriores de forma acumulada. Es decir, abarca el conocimiento del mundo, el cual a su vez está dado por la experiencia y el aprendizaje.

2.4. La estructura de la inteligencia según Guildford

Este modelo se puede considerar una taxonomía de tareas o ítems de la inteligencia Postula que esta se encuentra compuesta por 120 capacidades o aptitudes independientes, cada una caracterizada por la interacción entre una de cinco operaciones mentales (cognición, memo-

ria, producción divergente, producción convergente y evaluación) y uno de cuatro contenidos (figurativo, semántico, simbólico y conductual) para producir uno de seis productos posibles (unidades, clases, sistemas, relaciones, transformaciones e implicaciones). Es un modelo tridimensional pues a partir de la combinación de los elementos resulta una aptitud.

Operaciones mentales: Hacen referencia al tipo de actividad principal o procesos intelectuales que el organismo lleva a cabo con la información que recibe. Está compuesto por cinco operaciones distintas:

- a. Cognición: Descubrimiento, conocimiento y comprensión de significados de la información recibida.
- b. Memoria: Almacenamiento de la información
- c. Producción divergente: Creación de alternativas nuevas y lógicas. Ejemplo: generar nombres nuevos a un producto comercial.
- d. Producción convergente: Creación de información a partir de la información dada.
- e. Evaluación: Se refiere a decisiones y juicios con respecto a criterios como identidad, totalidad, etc. Se excluyen los juicios de valor estético o éticos. Por ejemplo: la acción de valorar si un objeto es duro o blando.

Contenidos: Son tipos de información o clases amplias de información sin definir sus propiedades formales.

- a. Figurativo: Información en forma de imagen o figura e información auditiva.
- b. Simbólico: Información en forma de signos indicativos que no tienen significado por sí mismos (notas musicales, anagramas, códigos, etc.).
- c. Semántico: Significados relacionados con símbolos contenidos en el lenguaje verbal.
- d. Conductual: Información implicada en las interacciones entre individuos a través de gestos, expresiones, intenciones, etc. Es el lenguaje no verbal.

Productos: Categorías referentes a las formas en las que se expresa el individuo a partir de la información procesada por distintas operaciones.

- a. Unidades: Una entidad como un objeto, una palabra, una idea, un dibujo, etc.
- b. Clases: Producto formado por un conjunto de unidades similares o agrupadas.
- c. Relaciones: Conexión observable entre elementos.
- d. Sistema: Conjunto de tres o más elementos de información organizados de forma interactiva, tales como los mapas, los planos o los esquemas.
- e. Transformaciones: Cualquier cambio en un elemento de información ya dado.
- f. Implicaciones: Elementos de información que son sugeridos por otros elementos de información dados.

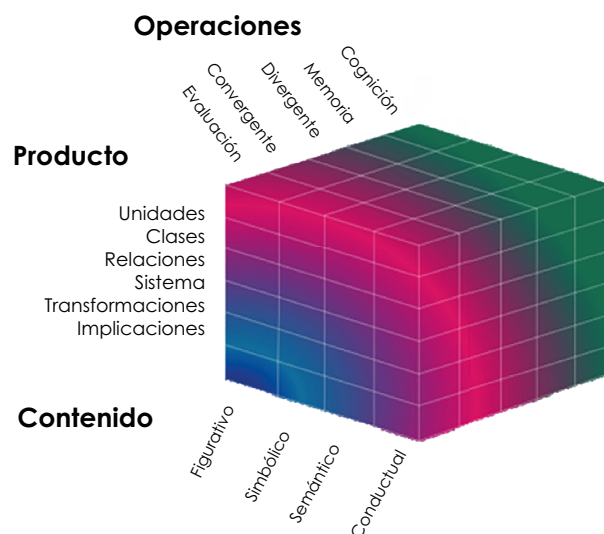


Figura n.º 13. Interacción entre operaciones, contenidos y productos. Elaboración propia.

3. Teorías cognitivas

Las teorías cognitivas de la inteligencia pretenden explicarla en términos de los procesos mentales que contribuyen a la resolución de tareas cognitivas. La velocidad de procesamiento ha sido acentuada por investigadores que estudian las formas más sencillas de procesamiento de la información, mientras que la precisión y las estrategias de procesamiento de información han sido enfatizadas por los interesados en las formas más complejas de actividad cognitiva.

3.1. La teoría triárquica de la inteligencia de Sternberg

Esta teoría intenta especificar los elementos que componen la inteligencia humana y cómo operan al producir un comportamiento inteligente. Busca comprender algo más que aquella parte limitada de la inteligencia que evalúan los test. Explica la inteligencia en función de tres tipos, que no tienen un orden jerárquico, sino que por el contrario se encuentran en constante interrelación.

Son los siguientes:

- a. La inteligencia analítica: Constituida por las habilidades básicas de procesamiento de la información, se define por los componentes o procesos mentales que se encuentran detrás del pensamiento y de la resolución de problemas.
 - i. Componentes de adquisición del conocimiento: Para el aprendizaje de hechos y estrategias novedosas.
 - ii. Componentes de desempeño o de ejecución: Procesos que ejecutan la solución de problemas
 - iii. Componentes metacognitivos: Dirigen y seleccionan las estrategias y el monitoreo del camino al éxito. (Gerrig & Zimbardo, 2005, p. 296).
- b. La inteligencia creativa: Radica en la capacidad de la persona para el manejo de problemas novedosos y problemas rutinarios. Se basa en el pensamiento creativo, debido a que no solo emplea lo novedoso, sino también crea automatizaciones efectivas.

- c. La inteligencia práctica: Consiste en la capacidad de adaptación a contextos nuevos y diferentes, la selección de contextos apropiados y el moldeamiento eficaz del ambiente. (Gerrig & Zimbardo, 2005, p. 297).

3.2. Las inteligencias múltiples de Gardner

Gardner propone la existencia de múltiples inteligencias, que cubren cada uno de los aspectos de la experiencia humana y que son relativamente independientes. Consideró que el valor de cualquiera de las habilidades difiere entre las sociedades humanas, dependiendo de las necesidades de cada una de estas últimas. De acuerdo con esa premisa, las sociedades occidentales valoran más la inteligencia lingüística y la lógico-matemática, mientras que en las no occidentales las valoraciones varían. Por ejemplo, en Bali, donde el desempeño artístico forma parte de la vida cotidiana, se reconocen más los talentos relacionados a la música y a la expresión corporal, mientras que en Japón, donde se enfatiza la acción cooperativa y la vida comunal, la inteligencia interpersonal tiene mayor auge. Además, Gardner fue un pionero en el desarrollo de la inteligencia emocional, ya que en sus tipos de inteligencia incluye la intrapersonal y la interpersonal.

Tabla n.º 7. Inteligencias múltiples de Gardner. Extraído de Gerrig & Zimbardo, 2005, p. 298.

INTELIGENCIA	ESTADO FINAL	COMPONENTES CENTRALES
Lógico-matemática	Científico, matemático	Sensibilidad y capacidad para discernir patrones lógicos numéricos. Habilidad para manejar largas cadenas de razonamiento.
Lingüística	Poeta, periodista	Sensibilidad para los sonidos, los ritmos y el significado de las palabras. Sensibilidad frente las diferentes funciones del lenguaje.
Naturalista	Biólogo, ambientalista	Sensibilidad hacia las diferencias entre especies. Habilidades para interactuar de manera sutil con las criaturas vivientes.
Musical	Compositor, violinista	Capacidad para producir y apreciar el ritmo, el tono y el timbre. Apreciación de las formas de expresión musical.
Espacial	Navegante, escultor	Capacidad para percibir el mundo visual-espacial de manera precisa y de llevar a cabo transformaciones en las propias percepciones iniciales.
Corporal quinesésica	Bailarín, atleta	Capacidad para controlar los movimientos del propio cuerpo y manejar objetos con habilidad.
Interpersonal	Terapeuta, vendedor	Capacidad de discernir y responder apropiadamente al estado de ánimo, temperamento, motivaciones y deseos de las demás personas.
Intrapersonal	Persona con autoconocimiento preciso y detallado	Acceso a los propios sentimientos y la capacidad de discriminar entre ellos y utilizarlos para guiar la conducta. Conocimiento de las propias fortalezas, debilidades, deseos e inteligencias.

Estructura estadística: excepcionalidad y talento

Tema n.º 2

Para hablar de excepcionalidad y talento, hay que hablar de la normativa estadística; esto se debe a que solo sobre la base de un total de la población se define lo que está por debajo o por encima del promedio. En un lenguaje coloquial, son diferentes las fuentes que se consideran para enmarcar a una persona como diferente; hablamos de la inteligencia, la adaptabilidad, las relaciones sociales y en general todo aquello que esté normado por la sociedad. A continuación, repasaremos las diferencias más importantes en la conceptualización del retardo mental y del talento.

1. Deficiencia mental

La Organización Mundial de la Salud (WHO, por sus siglas en inglés) define la deficiencia mental como:

... un funcionamiento subnormal de la inteligencia que se origina durante el periodo de desarrollo y aparece asociado a defectos del aprendizaje, de la adaptación social, de la maduración; o a un conjunto o mezcla de todas esas características... (WHO, 2006)

Esta definición nos habla de personas que se caracterizan por un desarrollo psicológico incompleto o insuficiente, en el que prima la ausencia de capacidad o inteligencia general como criterio determinante de la identificación de la deficiencia. La medida psicométrica de la inteligencia como base para la definición de retraso mental sigue siendo una de las fuentes primarias de diagnóstico, las cuales se complementan con escalas de evaluación del desarrollo, donde se abarca la información relacionada con la autonomía. En conjunto, determinan diferentes grados de retraso. En la figura se puede observar la categorización de la inteligencia de acuerdo con la escala de Wechsler.

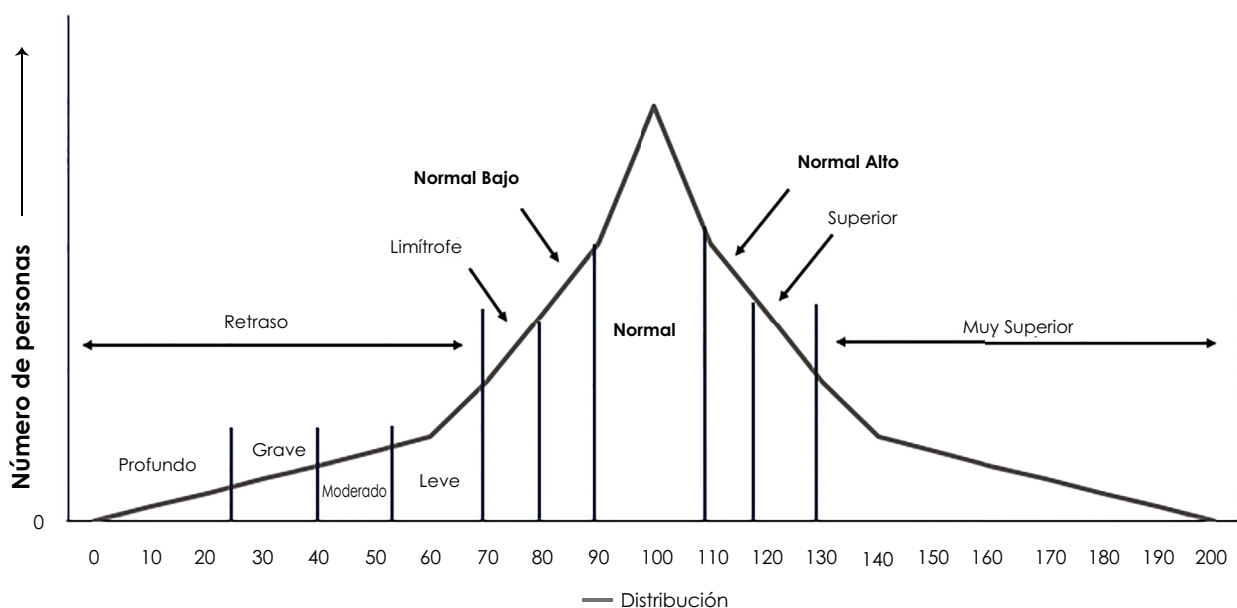


Figura 14. Distribución de las calificaciones del CI de Wechsler (2012).

La Asociación Americana de la Deficiencia Mental (siglas en inglés: AAMR) ha sido una de las instituciones que más ha influido en el estudio de la deficiencia mental, especifica las propuestas de la OMS definiendo el retraso como:

... una limitación sustancial del funcionamiento actual del individuo. Se caracteriza por un funcionamiento intelectual significativamente inferior al promedio que coexiste concurrentemente con limitaciones relativas a dos o más áreas de destrezas adaptativas que son: comunicativas, autocuidado, vida doméstica, habilidades sociales, prácticas comunitarias, autonomía, salud y seguridad, escolar académica, tiempo libre y trabajo... (OMS, 2006)

Esta definición detalla los componentes para el diagnóstico, y vemos que va más allá del CI o de la evaluación psicométrica de la inteligencia.

La etiología del Retraso Mental es variada y en su mayoría desconocida. En la actualidad se sabe que aproximadamente el 50% de casos tiene un origen relacionado con distintas áreas como genética, cromosómica, cerebropatías u origen ambiental, como enfermedades variadas, etc. Por tal motivo, continúan las investigaciones para encontrar el resto de causas.

En la actualidad, hay un acuerdo en la categorización de los grados de retardo acorde con el nivel de discapacidad. En el siguiente cuadro se detallan las características:

Tabla n.º 8. Tipos de retardo. Elaboración propia, basado en la información obtenida de la Organización Mundial de la Salud (WHO, 2006).

TIPO	RANGO DE CI	NIVEL DE FUNCIONAMIENTO	ETIOLOGÍA	PREVALENCIA
Leve	50 - 70	Individuo educable, funcional en sociedad, capacidad de aprendizaje, capacidad de mantenimiento del aprendizaje. Puede requerir ayuda en situaciones fuera de lo normal.	Factores socioculturales o constitucionales.	85%
Moderado	35 - 49	Individuo capacitado, aprendizaje limitado, requiere supervisión en actividades.	Suele ser orgánica con déficits somáticos y neurológicos.	10%
Grave	20 - 34	Individuo que no desarrolla lenguaje hablado o escrito.	Orgánica	3-4%
Profundo	Debajo de 20	Graves alteraciones con afectación psicomotriz.	Orgánica	1%

2. Talento

En el polo opuesto del retardo encontramos el talento, siempre que sea medido desde la perspectiva intelectual. Hablamos de personas que destacan y a quienes se les denomina *genios*. Las primeras explicaciones sobre la existencia de personas superdotadas hablaban de fenómenos sobrenaturales. Tenemos antecedentes en la historia social, cuando hablamos de Albert Einstein, Charles Darwin o incluso en otras áreas como John Lennon, Wolfgang Amadeus Mozart, etc. El término *genio* deriva del latín «ingenium», término que se refiere a una disposición natural y aptitud innata.

Cuando hablamos de genios hablamos de peculiaridades como la dotación individual (inteligencia), el trabajo duro, la inspiración divina (creatividad) y una personalidad especial.

Además, incluye una reputación social, como lo identificó Galton en 1869, quien subrayó que no es solo la mera posesión las habilidades, sino que además estas sean reconocidas y sobresalgan en el entorno.

Para comprender la excepcionalidad vamos a definir una serie de términos que en algunas ocasiones se utilizan como sinónimos, pero que para fines científicos tienen una delimitación pertinente.

- a. Superdotado: Este concepto se fundamenta en el CI. Como vimos anteriormente en la tabla de las puntuaciones de Wechler, al llegar a la categoría de «muy superior» estamos hablando de personas que tienen una dotación extraordinaria. Suele hacer referencia a la capacidad intelectual general y no específica.
- b. Talento: Se aplica a una persona con una habilidad especial muy desarrollada, como puede ser un músico, un artista, un matemático, etc. Se configura como algo más específico que la superdotación, pues radica en el desarrollo excepcional en un área. Entonces hablamos de una destreza focalizada en un ámbito técnico, artístico o profesional que se adquiere y perfecciona por medio del entrenamiento.
- c. Genio: Podríamos considerar al genio como virtualmente idéntico al talento, con la adición de un alto nivel de creatividad. Es decir, supone el hecho de ser creativo, así como la producción de ideas y objetos que sobresalen. Se atribuye a la combinación de factores intelectuales, motivacionales y ambientales.
- d. Prodigio: Es un término que se aplica a los niños talentosos o que muestran unas habilidades y destrezas extremadamente superiores a las propias de su edad. Abarca el periodo de la infancia y la adolescencia y no garantiza un mismo desempeño en la edad adulta.

3. Creatividad

Guarda una estrecha relación con términos relacionados a la inteligencia, principalmente a un desarrollo superior de la misma. Sin embargo, su definición ha atravesado por un camino complicado, ya que se han presentado diferentes visiones de ella. Por ejemplo, la definición de Vernon (1989, p. 247) indica que:

La creatividad es la capacidad de la persona para producir nuevas y originales ideas, descubrimientos, reestructuraciones, invenciones y objetos artísticos, los cuales son aceptados por los expertos como elementos valiosos en el terreno de las ciencias, la tecnología o el arte. Tanto la originalidad como la utilidad o valor, son propiedades del producto creativo, aunque puedan variar con el tiempo.

Sternberg (1985) aportó una conceptualización de las propiedades de los individuos creativos.

- Ausencia de convencionalismos: Se trata de un espíritu libre y poco ortodoxo
- Integración: Es capaz de integrar distintas informaciones, poner en común ideas dispares o teorías no relacionadas.
- Gusto estético e imaginación: Aprecia las expresiones artísticas, tales como escribir, componer música, pintar, tener «buen gusto», entre otras.
- Flexibilidad y decisión: Es capaz de tomar decisiones después de evaluar pros y contras, y muestra capacidad para cambiar de dirección.

- Perspicacia: Sabe estar en una situación determinada y conoce las normas sociales de relación.
- Motivación e interés por el reconocimiento de los demás: Es enérgico, tiene interés en que los demás lo consideren y presenta objetivos claros.

La creatividad está estrechamente ligada con la inteligencia y la personalidad. La conducta creativa es el resultado de la interacción entre la persona, la situación, los aspectos biográficos e históricos y los recursos cognitivos.

4. Herencia, medio y CI

¿Qué determina el origen de la inteligencia? ¿Cómo acotamos cuando termina la genética y cuando empieza el ambiente? Para responder estas preguntas, los investigadores suelen estudiar los CI en los árboles familiares, de modo que puedan separar los efectos de los genes compartidos y de los ambientes compartidos. Se ha encontrado que, a mayor similitud genética, hay mayor similitud del CI; esto sirve para hacer un estimado de la heredabilidad. En torno al ambiente, su influencia se estudia de manera compleja, ya que representa un paquete complejo de estímulos que varían en muchas dimensiones, tanto físicas como sociales, y pueden ser experimentados de distintas formas por cada individuo. Se seleccionan diferentes componentes como el estrato social, el nivel económico, etc., y se analizan las diferencias para delimitar su influencia.

Con seguridad la genética juega un papel importante en las puntuaciones de CI en las pruebas, como sucede con muchos otros rasgos y habilidades, pero no es suficiente para explicar las diferencias de CI entre grupos sociales y étnicos. El ambiente también representa una gran influencia, que tiene sustento en diferentes estudios al demostrar cómo un ambiente corrosivo y limitante puede corromper cualquier influencia genética. Sabemos que ambas fuentes son importantes y determinantes a su manera, por lo cual podemos concluir que para poder explotar la carga genética al máximo se requiere de un ambiente enriquecido y con apoyo.

Grupos humanos: clasificación y estilos de motivación

Tema n.º 3

1. Sociedad, grupos y Organizaciones Humanas

Entendemos por sociedad a un grupo amplio al que pertenece un individuo y posee una organización destinada a cumplir una serie de fines. La sociología explica la sociedad desde dos teorías, a saber:

- La perspectiva funcionalista concibe la sociedad como un sistema cohesivo compuesto de partes interrelacionadas. Sus seguidores explican el sistema social a partir de las consecuencias y funciones, enfatizando el equilibrio social y el consenso general de los miembros.
- La teoría del conflicto propone que la sociedad es una colección de grupos que compiten por sus intereses. Desde esta mirada, es la confusión, y no el acuerdo general, lo que mantiene la sociedad unida. Este tipo de enfoque busca entender quién se beneficia de los arreglos sociales existentes y cómo mantienen su posición de poder. El supuesto radica en que el conflicto y el cambio son elementos inevitables de la vida social.

Algo en lo que ambas perspectivas coinciden es que, independientemente de las motivaciones que expliquen el concepto de sociedad, es la *estructura social* la que se constituye como el armazón básico de la sociedad. Esta estructura se refiere a los patrones relativamente estables y perdurables que organizan las relaciones sociales. Para que la sociedad funcione, progrese y perdure, requiere de una organización que permita esos procesos. Dicha organización está constituida por los siguientes elementos básicos:

1.1. Estatus y roles

A lo largo de nuestras vidas todas las personas actuamos de manera distinta, acorde con la persona o situación en la que nos encontramos, y eso ocurre pues hay diferentes reglas que se aplican a cada caso. Por tal motivo, por ejemplo, no voy a actuar de la misma manera con mi profesor que con mi mejor amigo. El término *estatus* representa la posición que un individuo ocupa en la sociedad. Funciona como una dirección social y le indica a la persona dónde encaja en una sociedad, bien sea como padre, como diseñador de modas, como jubilado o como un interno en una prisión. Saber el estatus de alguien implica predecir su comportamiento al interactuar con él o ella, y también permite saber cómo actuar nosotros. Un error en la identificación de ese estatus puede generar problemas, tales como invitar a salir a la que crees que es la secretaria de tu jefe para darte cuenta luego de que es su esposa.

Existen dos tipos de estatus básicos:

- a. Adquiridos: Son aquellos que se alcanzan mediante esfuerzo personal, actitudes y conducta y que están influidos por las fuerzas sociales. Por ejemplo, ser un senador, una pianista de concierto o un entrenador de fútbol. Ahora bien, es cierto que también influye socialmente el apoyo recibido: así, en el caso de la pianista, si sus padres fomentaron o no el acceso a la música. También puede mencionarse casos como el toxicómano o el estudiante en abandono escolar, cuyos correspondientes estatus son dados por la conducta de esos individuos.
- b. Adscritos: Son aquellos asignados al individuo al momento de nacer o durante el ciclo vital. Por ejemplo: los hombres y mujeres, blancos o de color, en Estados Unidos de América

ocupan diferentes estatus, ya que la cultura en ese lugar le otorga importancia al sexo y al color de la piel (Gelles, 2000). La edad también es otro estatus adscrito, pues se esperan diferentes cosas de los niños y de los adultos.

Las personas ocupan diferentes estatus al mismo tiempo. Por ejemplo: una persona puede ser una mujer peruana (adscrito), arquitecta urbana (adquirido) y madre (adquirido). En algunos casos, cuando el poder de un estatus es mayor al punto de que determina la identidad social de una persona, se le denomina *estatus maestro*, lo que supone contar con una posición social que tiende a atropellar todo lo que la persona es o hace en la vida; así, nadie recuerda el nombre del «descuartizador de Lima», nadie sabe si tuvo familia o dónde se crió, ya que sus crímenes es lo que terminaron definiéndolo.

En cambio, un *rol* es la colección de derechos culturalmente definidos, obligaciones, y expectativas que acompañan un estatus en un sistema social. Por ejemplo, el rol de enfermo implica que uno puede faltar al trabajo o escuela, quedarse en cama, pedir ayuda; al mismo tiempo, se espera que quiera mejorar e ir al médico si no mejora. Esto también es un proceso dinámico, pues si la persona abusa de ese rol, el estatus cambia y pasará a ser enfermo fingido o hipocondriaco.

Ambos términos son complementarios, pues el estatus designa la posición social y el rol, las expectativas de comportamiento.

1.2. Relaciones sociales

El estatus y los roles sientan las bases para las relaciones sociales. Antes de interactuar, evaluamos el estado de la persona frente al nuestro, lo cual proporciona información sobre las expectativas de rol y el tipo de relación que puede desarrollarse. Las relaciones tienen muchas formas, es decir, pueden ser multifacéticas: así, imaginemos a dos personas que viven en la misma zona, estudian lo mismo y tienen los mismos amigos. Otras relaciones tienen propósitos simples, como es el caso de compañeros de trabajo que no frecuentamos fuera o el dueño de un perro con el que uno se encuentra siempre y hablan un poco sobre sus respectivas mascotas, pero cuyo nombre ignoras.

En la sociedad distinguimos entre amigos, amantes y conocidos. Las amistades son voluntarias, comparten intimidad emocional, pero mantienen la independencia; el romance es más privado, intenso y exclusivo; y los conocidos se mantienen a cierta distancia. Las relaciones nunca son fijas, siempre pueden cambiar o evolucionar. En cada interacción social los individuos definen, negocian y redefinen su relación; algunas involucran interacción directa o cara a cara, mientras que otras son indirectas.

1.3. Grupos

Constituyen otro nivel de la estructura social y se presentan en muchas formas y tamaños. Cada persona pertenece a varios grupos a lo largo de su vida. El número de miembros del grupo agrega otra dimensión a nuestras identidades sociales o direcciones y fortalece las conexiones en la sociedad en conjunto.

Un grupo social tiene una serie de características que lo distinguen del uso coloquial de la palabra. Estas son:

- a. Identidad compartida: Sus integrantes creen tener algo en común que los diferencia de otros.
- b. Interacción regular: Se reúnen con cierta frecuencia

- c. Estructura social: No interactúan al azar, sino que poseen una estructura de roles y estatus para coordinar sus actividades, de modo tal que algunos son líderes y otros, seguidores. Esta estructura no siempre es compleja y cuando la situación no lo requiere, puede ser bastante vaga.
- d. Consenso: Los miembros deben aceptar, al menos en cierto grado, los valores, normas y metas colectivos.

1.4. Organizaciones

Cuando un grupo crece en gran medida o cuando las metas requieren de habilidades y esfuerzos coordinados de cierto número de personas, es probable que surja una organización formal. Las organizaciones formales son grupos diseñados y creados para seguir metas específicas, así como para mantenerse unidos por reglas explícitas y regulaciones.

Difieren de los grupos sociales en su balance, escala, estructura, énfasis en hacer las cosas o en la orientación a la meta. Suelen ser más grandes, más complejos y más pacientes, lo cual garantiza que asuman vida propia y que permanezca posteriormente al cambio de miembros.

2. Cultura

Mientras que la estructura social se refiere a los aspectos prácticos e instrumentales de las relaciones sociales, la cultura se refiere a sus aspectos simbólicos y expresivos. La cultura constituye un patrón de vida aprendido mediante el aprendizaje, ya que el ser humano es el único ser vivo que requiere de un aprendizaje social para la supervivencia: nótese que ningún animal necesita aprender tanto como nosotros; mientras que los caballos pueden correr y patear a unas horas de su nacimiento, porque genéticamente nace con instintos o patrones de conducta que van a guiar su desarrollo, el bebé humano nace con reflejos simples y necesita aprender qué es peligroso y cómo responder a ello. En otros términos, para aprender a ser humanos necesitamos de la socialización, mediante la cual la cultura se transmite de generación en generación.

LA CULTURA ES EL PRODUCTO DE LA SOCIEDAD, TRANSMITIENDO VALORES, CREENCIAS, LENGUAJE, IDEAS, ACTITUDES, ETC.

La cultura posee una serie de elementos que la caracterizan (Gelles, 2003, pp 370). Estos son:

- I. Creencias: Son ideas compartidas sobre cómo opera el mundo, resúmenes e interpretaciones del pasado, explicaciones del presente o predicciones para el futuro. Se basan en sentido común, sabiduría popular, religión, ciencia o en alguna combinación de estas.
- II. Valores: Estándares compartidos de lo que es correcto, deseable y digno de respeto. Suelen ser generales para la cultura y la vida social.
- III. Normas y sanciones: Las normas son las reglas sobre lo que las personas deben o no hacer, decir o pensar en una situación determinada. Algunas son inviolables, a ellas se le denominan costumbres, como la prohibición cultural al canibalismo. Otras no son inviolables, pero están tan arraigadas que las personas se conforman automáticamente con ellas: estas son las tradiciones. Además, tenemos las leyes, que son las impuestas por el Estado. De otro lado, las sanciones son las recompensas y castigos que animan a las

- personas a seguir las normas. Entre ellas tenemos las formales, que involucran premios y castigo oficiales y públicos, como la cárcel, o el despido del trabajo, o un reconocimiento nacional por mérito; y las informales, que son extraoficiales, sutiles o verificaciones inconscientes, como una mirada despectiva o una sonrisa aprobatoria.
- IV. Símbolos: Un símbolo es una imagen, un objeto o un sonido que puede expresar o evocar un significado. Muchos símbolos son objetos físicos que han adquirido un significado cultural y que se usan en procesos ceremoniales. Como una bandera o una cruz, algunos tienen más significado o son más complejos que otros; al mismo tiempo, hay símbolos que denotan estatus. Por ejemplo: un auto deportivo del año en Lima es posible que se asocie a una persona de clase media alta.
 - V. Lenguaje: Se le considera el almacén de la cultura, ya que es el medio primario de captura, comunicación, discusión y cambio de comprensiones compartidas que se pasan a las nuevas generaciones.
 - VI. Tecnología: Es un cuerpo de conocimientos prácticos y utensilios que refuerzan la efectividad de la labor humana y alteran el ambiente para el uso humano.



Figura n.º 15. Participación de la cultura. Elaboración propia.

3. Herencia y medio en la determinación de las diferencias individuales

Dentro del estudio de las diferencias individuales siempre ha habido un debate sobre su causalidad: ¿dónde se originan las diferencias o el factor único del ser humano?, ¿está dado por el ambiente o por la genética?, ¿por qué hay personas más impulsivas que otras?, ¿cómo se explica el grado de inteligencia en las distintas personas? Estos cuestionamientos sacan a la luz la necesidad de determinar el origen de las diferencias.

Identificamos dos causalidades: por un lado, está la naturaleza, que hace referencia a causas genéticas o hereditarias, y explica que el comportamiento está determinado por los genes, las hormonas, los neurotransmisores y todo un conjunto de mecanismos biológicos; y por otro, el ambiente, que nos indica que la conducta y la forma de ser de la persona es el resultado de las influencias recibidas durante la crianza por parte del entorno (alimentación, pautas de socialización, familia, etc.), que determinan su psiquismo (personalidad) y se constituye como un determinismo ambiental.

El conflicto sobre la causalidad de la herencia/medio ha atravesado por diferentes etapas:



Figura n.º 16. Etapas del conflicto herencia medio. Elaboración propia.

Uno de los aspectos más relevantes de este conflicto es el desarrollo de la genética de la conducta, que consiste en la aplicación de los principios genéticos al estudio de las variables fenotípicas, es decir, el estudio de las bases hereditarias de la conducta. Las investigaciones en esta área se concentran en conocer cómo los factores genéticos y ambientales en combinación influyen en numerosos aspectos del comportamiento.

4. Motivación

La motivación proviene del latín «movere», que significa 'mover'. Todos los organismos se mueven hacia algunos estímulos y actividades y se alejan de otros. Cuando empleamos la palabra *motivación*, hacemos referencia a todos los procesos implicados en el inicio, la dirección y el mantenimiento de las actividades físicas y psicológicas. Los conceptos motivacionales cumplen ciertas funciones:

- Relacionan la biología con el comportamiento: En los estados de privación interna se disparan respuestas corporales que motivan al organismo a realizar acciones para restaurar el equilibrio corporal.
- Explican la variabilidad del comportamiento: Empleamos las explicaciones motivacionales cuando las variaciones de desempeño en diversas áreas no pueden explicarse a partir de las capacidades o habilidades.
- Infieren estados privados a partir de actos públicos: Interpretamos el comportamiento sobre la base de las razones de su incidencia, incluso en la conducta propia, pues a veces buscamos descubrir si nuestros propios actos están motivados de forma interna o externa.
- Responsabilizan los actos: La responsabilidad personal presupone una motivación interna y la capacidad de controlar los actos, Se juzga que las personas son menos responsables de sus actos cuando no era su intención que ocurrieran consecuencias negativas, cuan-

do fuerzas externas fueron suficientemente poderosas para generar el comportamiento o cuando los actos se realizaron bajo la influencia de drogas, alcohol o emociones intensas.

- Explican la perseverancia, a pesar de la adversidad: Explican la causa por la cual los organismos realizan determinadas conductas cuando sería más fácil no hacerlas. Es la motivación lo que hace que lleguemos temprano a clase, aun cuando estás cansado. La motivación ayuda a persistir y explotar nuestras capacidades.

4.1. Fuentes de motivación

4.1.1. Impulsos e incentivos

Clark Hull, en 1943, propone una teoría que indica que las conductas importantes están motivadas por impulsos internos. Estos *impulsos* son estados internos que surgen en respuesta a las necesidades fisiológicas de un animal; los organismos buscan mantener un estado de equilibrio u homeostasis, en relación con condiciones biológicas. Cuando surge un estado de privación que genera desequilibrio o tensión, los impulsos activan al organismo para reducir esa tensión y dejan de actuar cuando se restablece el equilibrio. Por ejemplo: cuando un animal siente hambre, genera respuestas que consiguen el alimento, las cuales son reforzadas por la reducción de la tensión.

Con una serie de experimentos se encontró que el impulso no era suficiente para explicar las conductas motivadas, pues en ocasiones ciertos objetos del ambiente ejercían motivación para explorar antes de satisfacer necesidades. En este punto se consideran los *incentivos* como estímulos o recompensas externas, las cuales no están relacionadas de forma directa con las necesidades biológicas, pero ejercen una gran influencia. Esto explica porque muchas veces, aunque tengamos sueño, y dormir sea una buena opción para gozar de un descanso reparador y levantarnos con más ganas, preferimos quedarnos jugando un videojuego, navegando en internet o viendo una serie.

4.1.2. Teoría de la inversión

La teoría propuesta por Michael Apter (1989) formula una hipótesis sobre cuatro estados motivacionales que dan orígenes a diferentes patrones de motivación; cada par está compuesto por estilos opuestos y, en la práctica, solo puede operar uno de los dos estados de cada par, nunca al mismo tiempo. Por ejemplo: con los estados télico y paratélico, cuando nos encontramos en una actividad como estar en la playa tomando el sol (paratélico) no necesitamos otra meta que no sea disfrutar, mientras que si estamos en una actividad que es más importante, como culminar una entrega de la oficina, nos encontraremos en un estado télico.

En la siguiente tabla se explican los estados motivacionales.

Tabla n.º 8. Estados motivacionales de la teoría de la inversión.
 Extraído de Geric (2005, p. 155).

TÉLICO	PARATÉLICO
Serio Orientado a una meta Requiere planeación Evasor de ansiedad Busca progreso y logros	De esparcimiento Orientado a una actividad Vive el momento Busca emociones Busca diversión y disfrute
Conformista	Negativista
Obediente Desea cumplir las reglas Convencional Agradable Desea adaptarse	Rebelde Desea romper las reglas No convencional Enojado Desea ser independiente
Dominio	Compasión
Orientado al poder Ve la vida como una lucha De mente rígida Preocupado por el control Desea dominar	Orientado a los cuidados Ve la vida como cooperación Sensible Preocupado por la amabilidad Desea afecto
ÁUTICO	ALOICO
La principal preocupación es uno mismo Se centra en sí mismo Se enfoca en los propios sentimientos	La preocupación son los demás Se identifica con otros Se enfoca en los sentimientos de los demás

4.1.3. Conductas instintivas y aprendizaje

Los instintos aparecen desde las primeras teorías del funcionamiento humano. William James en 1890 destacó que el ser humano depende más de los instintos que otras especies, a pesar de que estos no se expresen en patrones de acción fijos. Consideró los instintos como propositivos, es decir, que cumplen un propósito o una función importante en la adaptación del organismo al medio ambiente. Sigmund Freud consideraba los instintos como el motor para la acción. La aparición de la propuesta conductista fue dañina para las concepciones instintivas, pues concedía poder total al aprendizaje mediante condicionamiento. Sin embargo, sabemos que incluso los tipos de conducta que se aprenden más rápido están determinados por instintos específicos. En otras palabras, cada animal muestra una combinación de conductas aprendidas e instintivas.

4.1.4. Expectativas y modelos cognoscitivos de la motivación

Los psicólogos contemporáneos emplean análisis cognoscitivos para explorar las fuerzas que motivan una variedad de conductas personales y sociales. La motivación no proviene de la realidad objetiva del mundo externo, sino de interpretaciones subjetivas de esa realidad. Julian Rotter (1954), en su propuesta acerca del aprendizaje social, nos habla también de la importancia de las expectativas como motivadoras de comportamiento; así, somos más propensos a llevar a cabo una actividad sobre la base de las expectativas de la meta que nos brindará. Al mismo tiempo las expectativas se relacionan con las fuerzas internas y externas de la motivación, ya que el resultado de la conducta puede atribuirse a fuerzas disposicionales (una baja nota en un examen por falta de esfuerzo) o a fuerzas situacionales (un profesor injusto o un examen

sorpresa). De este modo, las atribuciones influirán en las siguientes conductas, pues si pensamos que fue una falta de esfuerzo estudiaremos más, pero si pensamos que se trata de un profesor injusto, quizá nos demos por vencidos.

4.2. Motivación de logro

En 1938, Henry Murray propone la existencia de una necesidad de logro (NL) que variaba en las personas y que afectaba su tendencia a buscar el éxito y a evaluar su propio desempeño. Al estudiar esta necesidad encontró que reflejaba las diferencias individuales en la importancia de planear y trabajar hacia la obtención de las propias metas. Las personas con alta NL suelen ser más ambiciosas y suelen tener más posibilidad de superar el nivel ocupacional de sus padres. Sin embargo, esto no significa que asuman con mayor ahínco tareas difíciles; por el contrario, suelen rendirse rápidamente, pues la necesidad de eficiencia va de la mano con la NL, la cual implica buscar la obtención del mismo resultado con el menor esfuerzo.

4.2.1. Atribuciones de éxitos o fracasos

Las atribuciones son juicios acerca de las causas de los resultados de nuestras acciones y tienen un gran impacto sobre la motivación. La orientación del locus de control es una de las dimensiones de las atribuciones y hace referencia a la creencia de que los resultados de los propios actos son contingentes con lo que se hace (orientación interna de control) o con factores ambientales (orientación externa de control). Una segunda dimensión en la que varían las atribuciones es la estabilidad de la causalidad. Según la naturaleza de la atribución que se hace sobre el éxito o fracaso, es probable que se experimenten alguna de las respuestas emocionales descritas en la Tabla n.º 9. Lo importante es que el tipo de interpretación que se le dé a las atribuciones afectará las emociones, la motivación posterior, el estado anímico e incluso la forma de comportarse de manera apropiada, sin importar la verdadera razón del éxito o fracaso.

		Locus de Control	
		Interno	Externo
Estabilidad	Estable	Capacidad	Dificultad de la tarea
	Inestable	Esfuerzo	Suerte

Tabla n.º 9. Posibles respuestas emocionales ante atribuciones. Elaboración propia.

ATRIBUCIÓN	ÉXITO	FRACASO
Capacidad	Competencia Confianza Orgullo	Incompetencia Resignación Depresión
Esfuerzo	Alivio Alegría Relajación	Culpa Vergüenza Temor
Actos de otros	Gratitud Agradecimiento	Enojo Furia
Suerte	Sorpresa Culpa	Sorpresa Asombro

Para hablar de la capacidad o incapacidad de las personas para resistir el fracaso, Martin Seligman reintroduce las nociones de optimismo y pesimismo como formas de ver el mundo que influyen en las atribuciones. El estilo pesimista de atribución considera que las causas del fracaso tienen un origen interno, lo que se suma a una percepción de que el papel de la persona es estable y global; es decir, que piensa que nunca cambiará y que afectará todo. Por su parte, el estilo optimista considera el fracaso como relativo a causas externas y a eventos inestables o modificables y específicos. El problema con los pesimistas es que se consideran destinados al fracaso, independientemente de la medida real de sus aptitudes, y es eso lo que genera un peor desempeño.

Lectura seleccionada n.º 3

¿Existen indicadores para identificar el talento?

González Astudillo, M. T., & Domínguez Carlos, F. S. (2015). ¿Existen indicadores para identificar el talento? *Aula: Revista de Pedagogía de la Universidad de Salamanca*, (21), 21–32. Disponible en <http://revistas.usal.es/index.php/0214-3402/article/viewFile/13353/13637>

Actividad n.º 3

Foro de discusión sobre la Unidad 3

Instrucciones

- Ingrese al foro y participe con comentarios críticos y analíticos sobre los temas vistos en la clase.
- Lea y analice el tema N.os 1, 2 y 3 del manual.
- Responda en el foro a las siguientes preguntas:

¿Cuál es el propósito de medir la inteligencia?, ¿cuáles son las principales diferencias entre los modelos factoriales y cognitivos?

¿Cómo se explican las diferencias individuales desde la influencia social y los conceptos como roles y estatus?

¿Cuál es el efecto de la motivación en el desarrollo personal?



Glosario de la Unidad III

C

Cociente intelectual (CI)

Índice obtenido de las pruebas estandarizadas de la inteligencia. (RAE, 2014).

Cognición

Procesos de conocer, atender, recordar y razonar, así como el contenido de dichos procesos, como conceptos y recuerdos. (Gerrig, 2005, p. G-4).

I

Inteligencia

Capacidad general de sacar provecho de la experiencia y de superar la información dada sobre el ambiente. (Andrés Pueyo, 1997, p. 250).

Inteligencia cristalizada

Faceta de la inteligencia que consiste en los conocimientos que ya posee una persona y la capacidad de aprovecharlos. Se mide con pruebas de vocabulario, aritmética e información general. (Carver, 1997, p. 203).

Inteligencia Fluida

Aspecto de la inteligencia que comprende la capacidad de ver relaciones complejas y resolver problemas. (Carver, 1997, p. 203).

M

Memoria

Capacidad mental para codificar, almacenar y recuperar información. (RAE, 2014).

Motivación

Proceso de iniciar, dirigir y mantener las actividades físicas y psicológicas. Incluye los mecanismos de las preferencias por una actividad particular y el vigor y la persistencia en las respuestas. (Gerrig, 2005, pp. G- 7).

S

Socialización

Proceso vitalicio por el que las pautas de conducta, valores, normas, capacidades, actitudes y motivos de una persona se conforman para apegarse a los que una sociedad considera deseables. (Gerrig, 2005, pp. G- 8).



Bibliografía de la Unidad III

- Anastasi, A. (1982). *Psicología diferencial*. (2ª ed. – 8ª reimpresión). Madrid: Aguilar.
- Andrés Pueyo, A. (1997). *Manual de psicología diferencial*. Madrid: McGraw Hill.
- Astudillo, M., & Carlos, F. (2015). ¿Existen indicadores para identificar el talento? (Are there indicators for identifying talent?) *Aula*, 21, 21-32,273. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1730676722?accountid=146219>
- Carver, C., & Scheier, M. (1997). *Teorías de la personalidad*. (3ª ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Fredericks, D. W., & Williams, W. L. (1998). New definition of mental retardation for the american association of mental retardation. *Image -- the Journal of Nursing Scholarship*, 30 (1), 53. Recuperado de http://fresno.ulima.edu.pe/ss_bd00102.nsf/RecursoReferido?OpenForm&id=PROQUEST-41716&url=/docview/236431734?accountid=45277
- Gelles, R. Levini, A. (2003). *Sociología con aplicaciones en países de habla hispana*. (6ª ed.). México: McGraw Hill.
- Gerrig, R., & Zimbardo, F. (2005). *Psicología y vida*. (4ª ed.). México: Pearson Educación.
- Wechsler, D. (2012). *WAIS-IV: Escala de Inteligencia de Wechsler para Adultos-IV : manual técnico y de interpretación*. Madrid: Pearson Educación.
- WHO, D. N. (2006). *Manual de cursos de la OMS sobre salud mental, derechos humanos y legislación*. Albany: World Health Organization. Recuperado de <http://www.ebrary.com>



Autoevaluación n.º 3

1. La conceptualización del término inteligencia plantea que puede ser entendida como una serie de componentes que generan un todo más amplio. Describa esos componentes.

2. El modelo de inteligencia propuesto por Spearman habla de:

- a. Aptitudes mentales primarias.
- b. Un factor G y varios factores específicos.
- c. Inteligencia fluida.
- d. Inteligencia cristalizada.

3. El modelo dicotómico de la inteligencia, que incluye la cristalizada y la fluida, fue propuesto por:

- a. Thurstone.
- b. Vernon.
- c. Spearman.
- d. Burt.
- e. Cattell.

4. Guilford propone un modelo tridimensional de la inteligencia a partir de los siguientes tres elementos:

- a. Cognición, volición y emoción.
- b. Memoria, conducta y sistemas.
- c. Operaciones, contenidos y productos.
- d. Evaluación, producción y transformación.

5. ¿En que se basa la teoría triárquica de Sternberg?

6. Explique la diferencia entre los conceptos de superdotado, talento, genio y prodigio.

7. Identifique si los siguientes estatus son adquiridos o adscritos:

- a. Ser madre: _____
- b. Ser carpintero: _____
- c. Ser economista: _____
- d. Ser adolescente: _____
- e. Ser hombre: _____

8. Describa las características de un grupo social.

9. Relacione los elementos de la cultura con sus características en el siguiente cuadro:

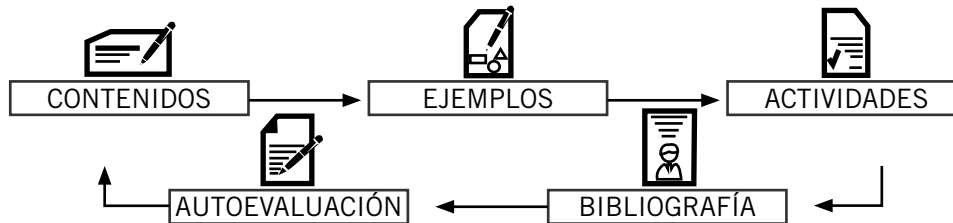
Elementos	Características
a Creencias	<input type="checkbox"/> Estándares compartidos de lo que es correcto.
b Valores	<input type="checkbox"/> Imagen, objeto o sonido que evoca un significado.
c Normas y sanciones	<input type="checkbox"/> Conocimientos y utensilios que refuerzan la efectividad de la labor humana.
d Símbolos	<input type="checkbox"/> Medio primario de captura, comunicación, discusión y cambio.
e Lenguaje	<input type="checkbox"/> Ideas compartidas sobre cómo opera el mundo.
f Tecnología	<input type="checkbox"/> Reglas sobre lo que se debe o no hacer.

10. ¿Cuáles son las funciones de la motivación?

UNIDAD IV

VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS Y PSICOLÓGICAS DE LA PSICOLOGÍA DIFERENCIAL

DIAGRAMA DE ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD IV



ORGANIZACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Resultado de aprendizaje de la Unidad IV: Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de sustentar y explicar las diferencias sociodemográficas de las diferencias perceptuales y cognitivas en el desarrollo de actitudes humanas.

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
<p>Tema n.º 1: Variables diferenciales de la percepción</p> <ol style="list-style-type: none"> Organización de las percepciones. Procesos de identificación y reconocimiento. <p>Tema n.º 2: Estructura de los procesos cognitivos. Género, actitudes e influencia social</p> <ol style="list-style-type: none"> Género. Actitudes. Influencia social. <p>Lectura seleccionada 4: Expresiones discriminatorias, jóvenes y redes sociales: la influencia del género.</p> <p>Tema n.º 3: La salud mental y las diferencias culturales e individuales</p> <ol style="list-style-type: none"> Naturaleza de los trastornos psicológicos. Clasificación de los trastornos mentales. <p>Autoevaluación de la Unidad IV</p>	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce las variables diferenciales de la percepción. Organiza criterios de la estructura de procesos cognitivos. Fundamenta parámetros de la salud mental y las diferencias culturales e interindividuales. <p>Actividad n.º 4 Los estudiantes participan en el foro de discusión sobre los contenidos de la Unidad IV.</p> <p>Control de lectura n.º 4 Evaluación de la Unidad IV.</p>	<p>Participa activamente en el desarrollo de la sesión de aprendizaje.</p>

Variables diferenciales de la percepción

Tema n.º 1

El término *percepción* hace referencia al proceso general de aprehender objetos y sucesos del ambiente, lo cual implica sentirlos, entenderlos, identificarlos, designarlos y preparar una reacción ante ellos. Un *percepto* es lo que se percibe, el resultado fenomenológico o experimentado del acto de percibir.

La percepción tenemos que entenderla como un proceso, para lo cual la vamos a separar en tres etapas:

- I. **Sensación:** Proceso en el que la estimulación de los receptores sensoriales (estructuras en nuestros ojos, oídos, etc.) produce impulsos nerviosos que representan las experiencias internas o externas del cuerpo.
- II. **Organización perceptual:** Es la etapa en la que se forma una representación interna de un objeto y se crea el percepto de un estímulo externo. Esta representación es una descripción provisional del ambiente externo de la persona que percibe. La estimación de la representación se basa en cálculos mentales que integran los conocimientos anteriores con las pruebas presentes que se obtienen por los sentidos y el estímulo en su contexto de percepción. La percepción está compuesta por la síntesis (integración y combinación) de las características sensoriales simples y se constituye como un proceso que se lleva a cabo de modo inconsciente, por lo cual no nos damos cuenta de la cantidad de actividades mentales que estamos llevando a cabo de manera rápida y eficaz.
- III. **Identificación y reconocimiento:** Esta tercera etapa abarca la formación de significado para los perceptos. En esta etapa buscamos saber lo siguiente: ¿qué es el objeto? (identificarlo) y ¿cuál es su función? (reconocerlo). Por ejemplo: los objetos redondos los asociamos a pelotas, monedas, relojes, etc.; a una persona la identificamos como hombre o mujer, amigo o enemigo, pariente o estrella de rock. Identificar y reconocer qué es algo, cómo se llama o cuál es la mejor manera de reaccionar concierne a procesos cognoscitivos de orden superior, que implican nuestras teorías, recuerdos, valores ideas y actitudes hacia el objeto.

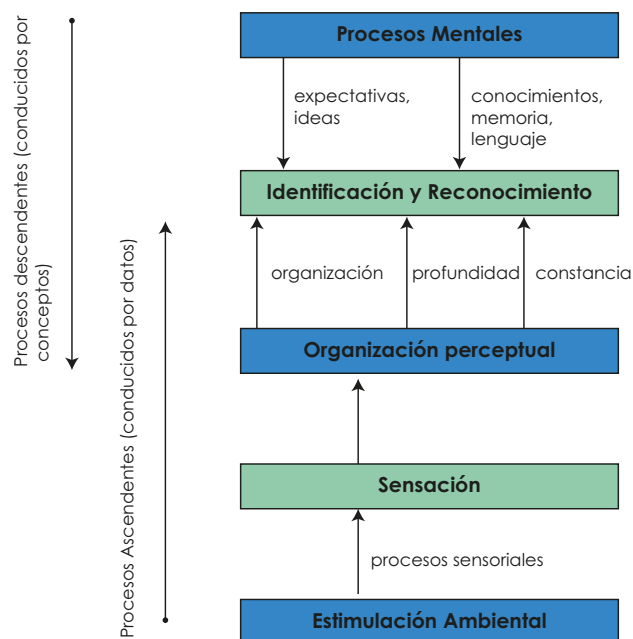


Figura n.º 17. Procesos de percepción.

Fuente: Extraído de Gerric, 2005

Estas son las etapas que nos permiten tener una comprensión significativa del mundo perceptual que nos rodea. En la Figura N.º 17 podemos observar de un modo dinámico el funcionamiento de las etapas, en que se resumen los procesos que dan lugar a la transformación de la información. El procesamiento ascendente ocurre cuando la representación perceptual se deriva de la información de los sentidos, mientras que el procesamiento descendente se da cuando influyen los conocimientos, motivaciones, expectativas y otros aspectos de las funciones mentales superiores del individuo en la representación mental.

1. Organización de las percepciones

Si no fuéramos capaces de reunir y organizar la información que recibimos del entorno, el mundo sería un lugar muy confuso para estar. Como hemos visto, los procesos que unen la información de los sentidos para producir la impresión de coherencia comprenden principalmente la organización perceptual. Por ello, vamos a analizarla a partir de los procesos de atención que nos llevan a enfocarnos en un grupo de estímulos de la experiencia humana, para luego ver los procesos de organización propuestos por los teóricos de la *Gestalt*, quienes destacaron una serie de leyes de organización y reglas simples mediante las cuales nos percatamos de las formas y las figuras.

1.1 Procesos de atención

Existen miles de cosas a nuestro alrededor a las que les podríamos prestar atención. Cuanto más atendemos a algo, más lo percibimos y conocemos. El centro o foco de nuestra atención se determina mediante la explicación de dos componentes:

- a. **Selección por metas:** Refleja nuestras elecciones de los objetos a los que queremos prestar atención de acuerdo con nuestras metas. Representa una elección deliberada.
- b. **Captación por estímulo:** Ocurre cuando por las características de un estímulo este capta nuestra atención, independientemente de nuestras metas perceptuales. Por ejemplo: cuando estamos estudiando y se escucha un ruido como de un golpe, inmediatamente dejamos lo que estamos haciendo y buscamos la fuente del sonido.

Sobre la base de estos dos procesos, se puede afirmar que al menos en ciertas circunstancias la captación por estímulo supera a la selección por metas, ya que el sistema perceptual está organizado de manera que la atención se dirige automáticamente a los objetos nuevos del ambiente.

1.2. Principios de agrupamiento perceptual

El primer paso del agrupamiento perceptual consiste en que los procesos de la percepción interpretan parte de la imagen como la figura que destaca sobre el fondo. Por ello, en la imagen 1, algunos percibirán primero la silueta de una mujer y otros, a dos personas besándose.

Para explicar cómo se determinan los procesos perceptuales que deben juntarse en una figura, los teóricos de la *Gestalt* desarrollan una serie de principios del agrupamiento perceptual. Ellos destacaron que los fenómenos psicológicos podían entenderse solo si se consideraban totalidades organizadas y estructuradas y si no se descomponían en elementos perceptuales primitivos. A continuación, explicamos las leyes propuestas.

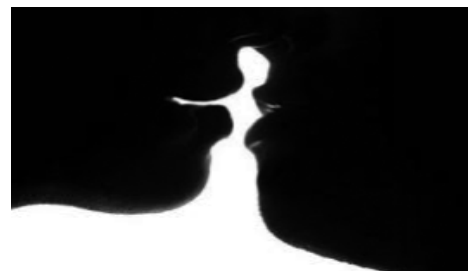


Imagen n.º 1

- a. Ley de la proximidad: Las personas agrupan los elementos que están cercanos; por eso, vemos cinco columnas en vez de diez líneas.

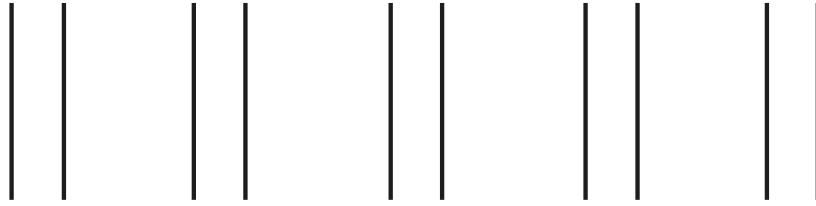


Imagen n.º 2

- b. Ley de la semejanza: Las personas agrupan los elementos más semejantes. Por eso, vemos un triángulo compuesto de círculos dentro de un cuadrado, en vez de ver figuras geométricas combinadas.

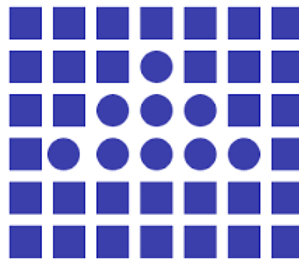


Imagen n.º 3

- c. Ley de la buena continuación: Las personas perciben las líneas como continuas aunque estén interrumpidas. Por eso vemos un oso panda, en vez de manchas negras en un rectángulo blanco.



Imagen n.º 4

- d. Ley del cierre: Las personas llenan los vacíos para percibir objetos completos. Por eso, al llenar los espacios que faltan nos permitimos percibir un dibujo de Mario Bros, en vez de ver figuras sin forma.



Imagen n.º 5

- e. Ley del destino común: Las personas agrupan objetos que se mueven en la misma dirección. Por eso percibimos estos círculos concéntricos como direccionados opuestamente.

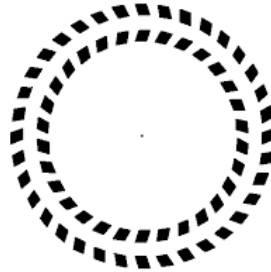


Imagen n.º 6

1.3. Constancias perceptuales

El mundo aparece en nuestra mirada como invariable, constante y estable a pesar de los cambios en la estimulación de los receptores sensoriales. A este fenómeno se le conoce como *constancia perceptual* e implica que la tarea fundamental de la percepción radica en encontrar propiedades invariables del entorno a pesar de que varíen las impresiones que causen en la retina. Vamos a examinar tres tipos de constancia:

- i. Constancia de tamaño: El sistema visual combina la información sobre la distancia del objeto con los datos de la retina referentes al tamaño de la imagen para generar una percepción del tamaño del objeto, que por lo general concuerda con el tamaño real del estímulo. Esta constancia hace referencia a la capacidad para percibir el tamaño verdadero de un objeto a pesar de sus variaciones en la imagen retiniana. Otra forma en la que el sistema perceptual infiere el tamaño es aprovechar los conocimientos semejantes, por ejemplo, cuando reconocemos un perro, un árbol o una casa, ya tenemos una buena idea del tamaño de cada uno, aun sin saber a qué distancia se encuentran.
- ii. Constancia de forma: Se relaciona con la constancia del tamaño. Así, percibimos bien la forma real de un objeto incluso cuando se inclina y hace que su imagen en la retina sea diferente. Por ejemplo: cuando inclinamos una moneda redonda hacia atrás, esta proyecta una imagen elíptica; sin embargo, sabemos que la moneda es redonda y que la forma no ha cambiado a pesar de que la posición si lo haya hecho.
- iii. Constancia de luminosidad: Es la tendencia a percibir constante lo blanco, gris y negro de los objetos a pesar de los cambios en la iluminación. Por ejemplo, cuando estamos con un polo blanco bajo luz ultravioleta y se ve de un color fosforescente, sabemos que el polo sigue siendo blanco, solo que lo vemos bajo una luz distinta.

2. Procesos de identificación y reconocimiento

Como se mencionó anteriormente, estos procesos nos ayudan a identificar el objeto percibido y hacen que nuestro entorno no nos parezca extraño, pues reconocemos situaciones y objetos como similares en nuestra experiencia.

2.1. Procesos ascendentes y descendentes

Cuando identificamos un objeto tomamos los datos de nuestros sentidos y los enviamos al encéfalo para extraer y analizar la información correspondiente, esto se denomina *procesos ascendentes*. También se le conoce como *procesamiento conducido por los datos*, pues parte de la información recibida del entorno.

En otros casos, podemos tomar información que ya tenemos en el ambiente para hacer una identificación perceptual. Por ejemplo, si vamos al zoológico estamos más preparados para identificar a ciertos animales que si estuviéramos en circunstancias o lugares distintos, ya que es más probable que nos planteemos la hipótesis de estar contemplando un tigre si estamos ahí que si nos encontramos en el patio de la casa. Cuando las expectativas influyen en la percepción se denomina *proceso descendente*. También se le conoce como *procesamiento conducido por conceptos*, ya que los conceptos que uno guarda en la memoria repercuten en la interpretación de los datos de los sentidos.

2.2. Influencia del contexto y las expectativas



Imagen n.º 7

Si vemos la imagen n.º 7, ¿qué es lo primero que se les viene a la mente? Si ahora les digo que puede ser la imagen del patio de un vecino donde usualmente está su dalmata olfateando las hojas secas, ¿cambia la percepción? Esto representa un aspecto descendente de la percepción, dado que los contextos y las expectativas influyen en nuestras hipótesis de lo que hay en el mundo. Por ejemplo: cuando nos encontramos con algún conocido en un lugar donde no esperaba uno verlo, como en otra ciudad o grupo social, usualmente nos demoramos más en reconocerlo, el problema no es que se vean distintos, sino que el contexto no es el acostumbrado y uno no espera que el otro esté ahí. El contexto espacial y temporal en el que se reconocen los objetos es una fuente importante de información porque despierta expectativas acerca de qué es posible y qué no es posible ver en los alrededores. La identificación de los objetos es un proceso constructivo interpretativo, por eso varía según lo que sepamos, dónde estemos y qué otras cosas vemos.

Estructura de los procesos cognitivos. Género, actitudes e influencia social

Tema n.º 2

1. Género

Antes de definir el concepto de género es importante que tengamos claros otros conceptos. El sexo designa las diferencias biológicas entre hombres y mujeres. El *rol sexual* se refiere al comportamiento, actitudes y motivaciones que una cultura particular considera apropiada para hombres y mujeres. La *orientación sexual* consiste en la atracción de un individuo por los miembros del sexo opuesto, del mismo sexo o de ambos sexos. Frente a los anteriores, el género representa un concepto un poco más elaborado, pues se refiere al complejo de significados sociales que están relacionados con el sexo biológico. Así, es parte de la estructura social, es un juego de prácticas sociales y culturales en el que ambos reflejan y refuerzan suposiciones sobre las diferencias entre los hombres y mujeres.

El estudio del género se enfoca en tres puntos esenciales:

- El género es una institución social, como la familia, la religión y otras instituciones, y afecta los roles que los hombres y las mujeres cumplen en la sociedad. Por ejemplo: en Estados Unidos vemos la interacción entre el género y la economía a través de una fuerza laboral que supone que la mayoría de los trabajadores son hombres que mantienen familias; a partir de ello, los sueldos, las expectativas de los jefes y la estructura del negocio refleja esa suposición y, a su vez, influye en la forma en la que las mujeres son contratadas, pagadas y despedidas (Gelles, 2000).
- El género involucra las diferencias de poder. Como la clase social, el género asigna roles que permiten dar más o menos oportunidades y privilegios a las personas. Nancy Riley (2007) identifica dos clases de poder, a saber: «poder para» se refiere a la habilidad de actuar, que a menudo requiere recursos como educación, dinero, tierra y tiempo; y «poder sobre», que implica la habilidad de afirmar la voluntad propia incluso contra la oposición de otros. Las mujeres han tenido durante muchos años menos opción de opinar en decisiones familiares, puestos bajos en el lugar de trabajo y poca representación en el gobierno o influencia en políticas públicas.
- El género es una construcción cultural. El género determina la vida de las personas en la sociedad, así como las suposiciones y expectativas para hombres y mujeres varían de manera amplia en la cultura en la que se desarrollen. No es lo mismo ser mujer en el Perú, donde tenemos la opción de escoger con quién estar, decidir estudiar algo más allá de la escuela, etc., o serlo en Medio Oriente, donde todavía se lucha por la capacidad para mostrar la cara completa o para estudiar y ser alguien independiente.

1.1. Interpretaciones del término género

El término *género* ha seguido una evolución peculiar. En un inicio, era un vocablo de uso gramatical, que distinguía entre palabras masculinas, femeninas o neutras. A partir de la segunda mitad del siglo XX empieza a considerarse que los rasgos propios de la feminidad y la masculinidad dependen de la asignación de roles o funciones a cada uno de los sexos por parte de la sociedad. De este modo, *género* pasa a convertirse en una categoría utilizada por las ciencias sociales para el estudio de las diferencias entre hombres y mujeres.

Como categoría analítica (fuente de estudio), tampoco ha gozado de unidad en el significado; por el contrario, ha sido objeto de varias interpretaciones que generan ambigüedad en el

momento de utilizarlas, ya que su significado es dependiente de constantes precisiones (Martín, 2006, p. 78).

Otro factor que influye en la interpretación del género es que en la década de 1950 movimientos feministas asimilaron el término género a las cuestiones referidas solo a la mujer. Este cambio conceptual está relacionado con la recepción política del tema, ya que el empleo de esa término subraya la seriedad académica de una obra, porque suena más neutral y objetivo que decir mujeres, ajustándose a la terminología científica de las ciencias sociales y desmarcándose de la política del feminismo, según Joan Scott. En esa acepción del término, el género no representa una declaración necesaria de desigualdad o poder, y es una faceta de lo que podría llamarse la búsqueda de legitimidad académica por parte de las feministas en la década de 1980.

Por otro lado, el género también se ha entendido como sustituto del término sexo. Esto conlleva un cambio terminológico que empieza darle más importancia al género, entendido como lo cultural, que, al sexo, concebido como el aspecto natural o biológico del ser humano. El uso del término género, totalmente separado del sexo, al ser considerado más neutro, se vuelve más conveniente debido a que la palabra sexo tuvo connotaciones negativas en las mujeres: recuérdese que se hablaba de «sexo débil» en términos de subordinación, asimetría, invisibilidad, etc. El objetivo del empleo del término en el ambiente académico fue mostrar que la sociedad patriarcal, y no la biología, es la responsable de la subordinación de las mujeres.

1.2. ¿Qué tan diferentes son los sexos?

Esta pregunta es potencialmente el inicio de muchas discusiones y desde el punto de vista sociológico encontramos dos planteamientos sobre las diferencias. Por un lado, están los maximalistas, que creen que las diferencias son mayores, fundamentales y arraigadas entre hombres y mujeres. Pueden llegar a plantear que uno de los dos sexos es superior. Por otro lado, están los minimalistas, que creen que las diferencias son menores y superficiales producto de los diferentes roles asignados por la sociedad. Mientras que los maximalistas se enfocan en que las diferencias derivan de la forma en la que hombres y mujeres son, los minimalistas plantean que las diferencias de género reflejan lo que hombres y mujeres hacen en un momento particular de la historia, en una cultura particular y en una situación determinada.

1.3. Influencias culturales en el género

Si los roles sexuales e identidades de género estuvieran arraigadas en la biología, las ideas en torno al género serían universales, pero no lo son. Todas las culturas dan importancia a las diferencias entre los sexos; ahora bien, en la mayoría de sociedades se enseña a los hombres y mujeres diferentes juegos y se les conceden premios distintos por buen comportamiento. La diferenciación se establece a través de la apariencia, la vestimenta, los accesorios, las reglas de etiqueta y la forma de interacción.

En las sociedades occidentales, se piensa que los hombres están mejor dispuestos para el trabajo pesado; sin embargo, en la mayoría de las sociedades de África del Sur y en el Sahara, se espera que las mujeres carguen leña, lleven las cosechas al mercado y hagan el trabajo de construcción en la casa. En los pueblos tradicionales de Bali, los hombres son tan delgados y elegantes como las mujeres, los hombros grandes y los bíceps abultados son considerados anormales y feos. Estos ejemplos son una prueba de que las variaciones culturales son condicionantes para la determinación social de las diferencias de género.

Sin embargo, lo que genera mayor enigma es que, aunque los roles de género difieren transculturalmente, la estratificación de género es universal. Lamentablemente en muchas sociedades predomina el otorgamiento de un valor cultural más alto a los roles masculinos que

a los femeninos. Esta desigualdad es variable y, como refiere Blumberg (1984), entre más poder económico tiene la mujer, más igualitaria es la sociedad. En las sociedades donde las mujeres contribuyen de modo relevante a la producción y distribución de bienes esenciales, es probable que sean tratadas como iguales.

1.4. Socialización de género

La socialización de género empieza con el nacimiento. Todo lo que gira alrededor del bebé se establece sobre la base del sexo: los regalos, la decoración, la forma de aproximación, etc. Los padres preparan a sus pequeños de manera sutil (o no tanto, en algunos casos) para los roles sexuales tradicionales. Cuando días después del nacimiento a los padres se les pregunta por sus hijos (varones), se suelen usar adjetivos como «fuerte», «hábil» o «alerta», y cuando se les pregunta por las hijas, los vocablos usuales para calificarlas son «suave», «delicada» y «tranquila». La realidad es que los bebés, sean hombres o mujeres, son difíciles de diferenciar durante el primer año de vida, por lo que los padres los visten con colores asociados a su sexo. Según un estudio de Wallum (1977), con los bebés (varones) los padres tienen más juego físico, mientras que a las bebés se les habla más.

Si bien cada vez hay menos estereotipos de género, aún se mantienen muchísimos; por eso vemos que es muy poco probable que se le dé una muñeca a un niño o un auto a una niña. Cuando se asignan las responsabilidades en casa, se suelen dar trabajos de fuerza a los niños, y a las niñas se les encomienda ayudar en la cocina o cuidar al bebé. Esto se ve reforzado cuando la madre hace de ayudante y el papa se hace cargo de otro tipo de tareas.

Incluso cuando los padres intentan socializar a niños de ambos sexos hacia las mismas metas, creen que empiezan desde puntos distintos, ya que —en esa perspectiva— cada sexo tendría un grupo diferente de recursos naturales y obligaciones (Maccoby, 1974). Los padres suelen explicar los logros intelectuales de las niñas como producto de su esfuerzo y perseverancia, mientras que en los niños lo catalogan como talento, lo cual, por implicación, coincide con la creencia de que las mujeres tienen que poner más empeño en algo que es natural para los hombres.

En la época escolar continúa esta socialización con la falta de deportes y actividades coeducativas, donde se esperan ciertas cosas de las niñas y otras distintas de los niños. Con el bombardeo de mensajes y expectativas sociales se genera una diferencia evidente, pues los niños y las niñas siguen los patrones propuestos. Sin embargo, no hay ninguna evidencia consistente de que los sexos difieren en estilo cognoscitivo, creatividad, dependencia, susceptibilidad para influir, autoestima general, emoción, empatía, nutrición, sociabilidad o locuacidad. (Manini, 1990, p. 65).

1.5. El ser andrógino

La palabra *andrógino* significa «hombre-mujer». *Andrógino* es un término que se utiliza para describir la flexibilidad del rol de cada género. Los individuos andróginos son aquellos que han progresado más allá de los roles sexuales tradicionales y, en la búsqueda de un estilo de vida de bienestar, han integrado aspectos de feminidad y masculinidad dentro de su autoconcepto. Estos individuos tienen la opción de expresar cualquier comportamiento apropiado en una situación, en vez de limitar sus reacciones a los roles tradicionales de cada género.

Los individuos andróginos son capaces, dada una matriz de comportamiento de feminidad y masculinidad, seleccionar determinadas opciones a partir, no de las normas de rol sexual, sino de lo que más les satisfaga y acomode de acuerdo con la situación. Una perspectiva andrógina al vivir, amar y aprender llega a fomentar un sentido individual del bienestar y a realizar la efectividad humana.

2. Actitudes

Una *actitud* es la evaluación positiva o negativa de personas, objetos o ideas. Esto implica el hecho de que muchas de las actitudes de las personas no son abiertas, pueden estar preestablecidas e incluso el individuo puede no ser consciente de ella. La importancia de las actitudes radica en su influencia en la conducta y en la construcción de la realidad social. Imaginemos un juego de fútbol entre los clubes Universitario de Deportes y Alianza Lima; las personas que están a favor de la U van a observar un juego distinto de aquellas que están a favor de Alianza, y las atribuciones que harán unas y otras sobre los eventos se efectuarán de acuerdo con sus actitudes.

Las actitudes se basan en al menos tres fuentes de información: la *cognoscitiva*, que nos indica los pensamientos que tenemos en relación con una persona, objeto o idea; la *afectiva*, que nos habla de los sentimientos; y la *conductual*, que refleja el comportamiento frente al origen de la actitud. Al mismo tiempo, nuestras actitudes generan respuestas en las mismas tres categorías. Por ejemplo: si tengo una actitud negativa hacia un actor en particular, puedo afirmar que «no es un actor serio» (cognoscitiva), que «era mejor cuando empezó» (afectiva) y que después de ver una película de él, «prefiero esperar a leer sus críticas» (conductual).

No es difícil medir una actitud, pero las actitudes no siempre son un indicador preciso de cómo actuarán las personas. Por ejemplo: hay muchas personas en Lima que manifiestan actitudes negativas ante Movistar, verbalizan sus quejas y sus ideas; sin embargo, siguen consumiendo sus productos. Una propiedad de las actitudes que predice la conducta es la *accesibilidad*, esto es, la fuerza de asociación entre un objeto de actitud y la evaluación que hace la persona de dicho objeto. Cuando les pregunto sobre su opinión respecto a Movistar, ¿cuánto se demoran en crear una respuesta? A mayor rapidez, mayor probabilidad de que la conducta sea consistente con la actitud. Las actitudes son más accesibles cuando se basan en la *experiencia directa*, es decir, que si hemos experimentado personalmente una falta hacia nosotros en el servicio de cable de Movistar, lo tendremos de manera más accesible que si alguien nos contó que tuvo un problema con esa misma empresa. También las actitudes son más accesibles cuando se han ensayado con mayor frecuencia, incluso si se ha estado mintiendo.

Las actitudes también son mejores predictores de la conducta cuando las actitudes y las conductas se miden en el mismo nivel de *especificidad*. En otras palabras, cuando la actitud sea más específica y la conducta a la que se asocia también lo sea, hay mayor probabilidad de correlación. Por ejemplo: si yo pregunto por la actitud de una persona hacia el control natal y esta es positiva, no necesariamente garantiza que va a llevar a cabo una planificación familiar; sin embargo, si pregunto sobre la opinión relativa a los anticonceptivos orales y la respuesta es positiva, es más probable que los use.

3. Influencia social

Los psicólogos con un enfoque social tienden a destacar la naturaleza de la situación social en la que ocurre un comportamiento, por considerar que es su determinante principal. Desde este punto de vista, las situaciones sociales ejercen un control poderoso sobre el comportamiento individual, que domina la personalidad, la historia pasada de aprendizaje y los valores y las creencias de la persona. En este acápite del manual revisaremos el efecto de las variables situacionales en el comportamiento.

3.1. Funciones y reglas

Una función social es un patrón de comportamiento definido por una sociedad. Brinda información de lo que se espera de una persona cuando está funcionando en un ambiente o grupo

determinado. Cada situación social posee diferentes funciones sociales. Como revisamos anteriormente, los estatus y los roles definen las conductas apropiadas; así, la cercanía que tenemos con un hermano no es la misma que con un pariente lejano o con un compañero de trabajo.

Las situaciones también se caracterizan por el funcionamiento de las reglas, como guías conductuales para escenarios específicos. Algunas reglas están establecidas a través de signos de forma explícita, como un cartel de no fumar, o cuando les enseñamos a los niños a respetar a los ancianos o no aceptar dulces de extraños. Otras reglas son implícitas, es decir que se aprenden a través de la interacción con otros en escenarios específicos, tales como el volumen de la música en casa si son la 10 de la noche, llamar por el nombre de pila al maestro o jefe o cómo reaccionar ante un regalo. Todo ello depende de la situación. Por ejemplo: los japoneses no abren los regalos en presencia de la persona que se los dio por temor a no mostrar el agrado adecuado; para un extranjero, en cambio, eso puede ser de mala educación.

La dinámica entre las funciones y las reglas no es estática, ya que es la interacción entre el ser humano y las situaciones lo que genera un producto que no siempre es el esperado. A continuación, leeremos un extracto que explica el experimento de la prisión de Stanford para visualizar las repercusiones de las fuerzas sociales.

FUNCIONES SOCIALES EN UNA PRISIÓN SIMULADA

Un domingo por la mañana en California, una sirena rompió la tranquilidad del estudiante universitario Tommy Whitlow. Una patrulla se estacionó frente a su casa. En pocos minutos, Tommy fue acusado de robo, le informaron sus derechos constitucionales, lo revisaron y lo esposaron. Después de ficharlo y recabar sus huellas digitales, lo vendaron y lo llevaron a la prisión del condado de Stanford, donde lo desnudaron, lo rociaron con desinfectante y le hicieron vestir un uniforme a rayas con un número de identificación al frente y en la espalda. Tommy se convirtió así en el prisionero 647. También se arrestó a otros ocho estudiantes universitarios y se les asignó un número.

Tommy y todos sus compañeros de celda eran voluntarios que respondieron a un aviso en el periódico y aceptaron participar en un experimento de dos semanas acerca de la vida en prisión. Para elegir al azar quienes serían prisioneros y quienes guardias, se lanzó una moneda al aire. Todos fueron seleccionados de entre un gran número de estudiantes que habían sido clasificados, a través de una extensa batería de pruebas psicológicas y de entrevistas, como emocionalmente estables, observantes de la ley, saludables físicamente y con promedios normales. Los prisioneros vivían en una celda día y noche, los guardias trabajaban turnos de ocho horas.

¿Qué sucedió una vez que los estudiantes asumieron sus funciones asignadas al azar? En cuanto a la función de guardia, los estudiantes universitarios, que habían sido pacifistas y tipos buenos, se comportaron de forma agresiva y en ocasiones incluso de forma sádica. Ellos insistieron en que los prisioneros obedecieran todas sus reglas sin cuestionarlas y sin vacilar. Si no obedecían, perdían un privilegio. Al inicio, los privilegios incluían oportunidades para leer, escribir y hablar con otros prisioneros. Más adelante, incluso la protesta más insignificante tenía como resultado la pérdida de los privilegios de comer, dormir y afeitarse. Si no obedecían las reglas también tenían que realizar trabajos domésticos inimaginables como limpiar los excusados con las manos, hacer *lagartijas* mientras uno de los guardias se colocaba en la espalda del prisionero y pasar horas en aislamiento. Los guardias siempre estaban diseñando nuevas estrategias para humillar a los prisioneros.

Los estudiantes psicológicamente estables que tenían la función de prisioneros empezaron a comportarse de manera patológica y se resignaron de un modo pasivo a su destino inesperado. A menos de 36 horas después de su arresto masivo, el prisionero 8412, uno de los líderes de un fallido intento de rebelión, empezó a llorar sin control. Experimentó arrebatos de ira, pensamiento desorganizado y depresión grave. En los días sucesivos, tres prisioneros más desarrollaron síntomas similares relacionados con el estrés. Un quinto prisionero presentó una erupción psicósomática en todo el cuerpo cuando la junta de libertad bajo palabra rechazó su apelación.

Figura 17. Funciones sociales en una prisión simulada.

Fuente: Extraído de Stanford Prison Experiment, por Haney & Zimbardo, 1977.

El experimento no duró las dos semanas previstas, sino que a los seis días tuvieron que cancelarlo, debido a las graves consecuencias psicológicas ocasionadas a los participantes. Todos se recuperaron adecuadamente y recibieron terapia para normalizar la reinserción a la rutina. Los seguimientos que se realizaron a largo plazo no revelaron consecuencias significativas. En lo que todos estuvieron de acuerdo es que el poder de la situación de prisión simulada creó una nueva realidad social, es decir, una prisión real en la mente de los carceleros y los cautivos.

La asignación de participantes fue al azar, de modo que fue la suerte la que creó un estatus diverso y diferencias de poder. Nadie les enseñó a los participantes a ejercer sus funciones, ya que nunca habían visitado una prisión; fue entonces que decidieron y aprendieron de la relación entre los poderosos y los no poderosos. Un guardia típico es alguien que limita la libertad de un prisionero típico para manipular su comportamiento y hacerlo más predecible. Para ello se utilizan reglas coercitivas, las cuales implican el castigo ante cualquier violación. La rebelión y la obediencia son las únicas opciones de los prisioneros: elegir la primera origina castigo, mientras que en la segunda el resultado es la pérdida de la autonomía y la dignidad.

Los estudiantes ya habían experimentado relaciones de poder previas, por ejemplo, entre padres e hijos, maestros y alumnos, jefes y subordinados. No obstante, el experimento intensificó los patrones previos de comportamiento para este ambiente en particular.

3.2. Normas sociales

Consisten en las expectativas específicas acerca de las actitudes y comportamientos socialmente apropiados que están personificadas en las reglas implícitas o establecidas en un grupo. Estas normas pueden ser principios amplios; por ejemplo: si perteneces un partido político de izquierda se espera que mantengas creencias políticas liberales. También implican estándares específicos de conducta, como cuando de alguien que es mesero se espera que trate a sus clientes de forma cortés, independientemente de lo desagradables y demandantes que puedan ser.

Pertenecer a un grupo implica descubrir el conjunto de normas sociales que regulan el comportamiento deseado en ese ambiente. El ajuste se presenta de dos formas: por un lado, se observan las uniformidades que comparten los miembros y, por otro, las consecuencias cuando alguien sale de la norma. Estas normas transforman funciones importantes, orientan a los miembros y regulan la interacción social. De este modo, cada participante puede anticipar cómo se acercarán los demás a una situación, cómo se vestirán, y lo que quizás dirán y harán. La tolerancia para las desviaciones de los estándares es también parte de las normas. En algunos casos es más alta que en otros; por ejemplo, ir a la iglesia con ropa muy casual está al límite de la tolerancia, pero ir en bikini se encuentra fuera de límites. Los miembros de un grupo pueden estimar qué tan lejos llegar, antes de experimentar el poder coercitivo a través de la ridiculización, la reeducación y el rechazo.

3.3. Conformidad

Cuando una persona decide adoptar una función social o se somete a una norma social, está ajustándose a las expectativas sociales. La conformidad es la tendencia de la gente a adoptar la conducta y las opiniones mostradas por los demás miembros del grupo. Se conocen dos tipos de fuerza que pueden llevarnos a la conformidad, a saber:

- a. Procesos de influencia informativa: Consisten en desear estar en lo correcto y comprender la forma adecuada de actuar en una situación determinada. Un ejemplo de esto se muestra cuando vamos a comer a un lugar elegante y vemos que hay más de un te-

nedor, entonces miramos al resto para ver por dónde comenzar. Este tipo de influencias llevan a la cristalización de la norma, ya que, con la repetición, se perpetúan, incluso cuando solo queden miembros nuevos.

- b. Procesos de influencia normativa: Radican en desear ser querido, aceptado y aprobado por los demás. Este tipo de influencia hace referencia más directa a la presión social. Por ejemplo: en un experimento, se les pidió a los participantes que seleccionaran la línea más larga de tres que se presentaban. La respuesta era obvia; sin embargo, muchos modificaron su respuesta para coincidir con el grupo.

La salud mental y las diferencias culturales e individuales

Tema n.º 3

La salud mental se define por la OMS (2013) como un estado de bienestar en el cual el individuo es consciente de sus propias capacidades, puede afrontar las tensiones normales de la vida, puede trabajar de forma productiva y fructífera y es capaz de hacer una contribución a su comunidad.

Los trastornos mentales hacen referencia a la conducta anormal o no saludable de una persona, también llamada conducta patológica. Estas alteraciones en el funcionamiento natural del individuo suponen múltiples diferencias en la población. No es necesario padecer un trastorno mental específico para tener ciertas tendencias que, de no ser reguladas, podrían desencadenar un problema mayor. De este modo, las diferencias que generan dichas tendencias son fuente de diferencias interindividuales.

En este tema exploraremos la naturaleza de los trastornos psicológicos y sus expresiones como indicadores diferenciales.

1. Naturaleza de los trastornos psicológicos

Hemos escuchado muchas veces la palabra *anormal*. En el lenguaje coloquial, hace referencia a algo fuera de lo común o a algo a lo que no estamos acostumbrados. En el ámbito de la psicología, la definición de anormalidad se complejiza y depende de la perspectiva particular, el entrenamiento y los antecedentes culturales del evaluador, así como de la situación y del estado de la persona juzgada.

Según Rosenhan (1989, p. 128), hay siete criterios que podemos considerar para hablar de una conducta anormal:

- a. Malestar o deterioro en el funcionamiento: produciendo un riesgo físico o psicológico o la falta de libertad al actuar.
- b. Desadaptación: Una persona que actúa de forma que entorpece sus propias metas, no contribuye a su bienestar personal o interfiere mucho con las metas de otros y las necesidades de la sociedad.
- c. Irracionalidad: Consiste en actuar o hablar de manera incomprensible para otros.
- d. Conducta impredecible: Supone actuar de manera no previsible o errática de una situación a otra, como si se experimentara una pérdida de control.
- e. Poca convencionalidad o rareza desde el punto de vista estadístico
- f. Incomodidad del observador: Una persona que provoca incomodidad a los demás al hacerlos sentir amenazados o molestos de alguna forma.
- g. Violación de las normas morales e ideales: Una persona que viola las expectativas de las normas sociales.

Estos indicadores pueden llegar a ser subjetivos si se analizan individualmente, por lo cual se espera que se presenten varios antes de hablar de una conducta anormal. Es importante pensar en los trastornos mentales como un continuo que va desde la salud mental a la enfermedad.

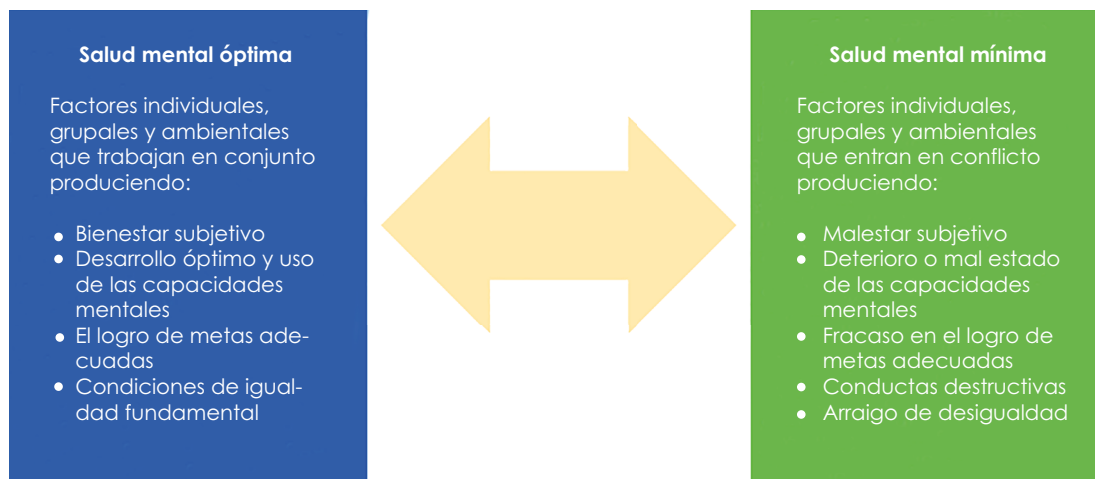


Figura n.º 18. Continuo de salud mental. Elaboración propia.

1.1. El problema de la objetividad

Declarar a alguien psicológicamente enfermo o anormal siempre implica un juicio relativo al comportamiento. Por ello, la meta de los investigadores radica en unificar las características, de modo que juicio sea objetivo y no muestre un sesgo. En el caso de la depresión o la esquizofrenia, hay una serie de síntomas y síndromes más o menos objetivos que cumplen estándares con mayor facilidad. Sin embargo, hay casos más problemáticos ya que el significado de la conducta se origina por el contenido y por el contexto. Un mismo acto en distintos ambientes tiene distintos significados.

En la historia de la humanidad hay muchos casos en los que individuos han hecho juicios de anormalidad para conservar su poder moral o político. Sin ir muy lejos, en 1851 se elaboró un reporte titulado «Las enfermedades y peculiaridades físicas de la raza negra», que se utilizó para sustentar la esclavitud en Estados Unidos. Incluso se inventó la enfermedad denominada «drapetomanía», que hacía referencia a su presunta manía de los esclavos por buscar la libertad, lo cual provocaba que huyeran de sus amos, ante lo cual había que atraparlos y curarlos. (Chorover, 1981)

Cuando la etiqueta ya está puesta se crea un estigma o un sesgo, que hace que las siguientes conductas manifiestas se miren con la lupa de la enfermedad. Por tal motivo, se requiere contar con medidas objetivas antes de catalogar a una persona.

1.2. Etiología de las psicopatologías

Para explicar la etiología o los factores que causan o contribuyen al desarrollo de problemas psicológicos y médicos, se necesita considerar principalmente dos modelos:

1.2.1. Biológicos

Basados en el modelo médico, estos modelos suponen que las perturbaciones psicológicas se pueden atribuir directamente a los factores biológicos subyacentes, mediante el estudio de la estructura cerebral, los procesos bioquímicos y las influencias genéticas. El avance de la tecnología ha permitido encontrar más correlaciones entre enfermedades mentales y áreas cerebrales afectadas.

1.2.2. Psicológicos

Se enfocan en la función causal de factores psicológicos o sociales mediante el desarrollo de la psicopatología. Estos modelos explican el origen de los trastornos a partir de las experiencias personales, los traumas, los conflictos y los factores ambientales. Describiremos cuatro de los modelos más relevantes en psicopatología.

- a. **Psicodinámico:** Localiza las causas dentro de la persona. Freud consideró que muchos trastornos psicológicos son una extensión de los procesos normales del conflicto psíquico y las defensas del Yo que todos experimentan. Son las experiencias de la niñez temprana las que moldean la conducta normal y anormal. La patología se origina por la lucha entre las estructuras de la personalidad, donde hay un Yo debilitado por las experiencias tempranas, que emplea mecanismos de defensa para manejar el conflicto y la ansiedad. Al no regular adecuadamente dichos mecanismos, se emplea un exceso de energía psíquica, lo cual agota a la persona y la desgasta al punto de no tener energía para llevar una vida productiva y satisfactoria.
- b. **Conductual:** Este modelo argumenta que la conducta anormal se adquiere de la misma forma que la saludable, a través de aprendizajes y reforzamientos. Se enfocan en la conducta presente y en las condiciones presentes de reforzamiento que mantienen la conducta. Nos dice que los patrones de conducta anormales se mantienen porque la persona ha aprendido a la autoderrota o a formas ineficientes de conducta.
- c. **Cognoscitivo:** Este modelo complementa el conductual. Indica que lo que importa es la forma en que los individuos perciben o piensan acerca de sí mismos y de sus relaciones con otras personas y con el ambiente. Las variables cognoscitivas que pueden guiar, o desviar, respuestas adaptativas se encuentran la percepción de control sobre reforzadores importantes, las creencias relativas a la capacidad de afrontamiento, y la interpretación de los eventos. Sugieren que los problemas psicológicos son el resultado de distorsiones de la realidad de una situación, de razonamientos erróneos y de habilidades pobres para la resolución de problemas.
- d. **Sociocultural:** Este modelo enfatiza la función de la cultura en el diagnóstico y la etiología de la conducta anormal.

2. Clasificación de los diagnósticos

Un diagnóstico psicológico es la etiqueta que se asigna a la anomalía, al clasificarla y categorizarla. En el caso de los problemas psicológicos, el especialista se basa en la evidencia que brinda la interpretación de los actos de un individuo. Los manuales de clasificación aparecen para crear congruencia entre los profesionales clínicos y coherencia en sus evaluaciones diagnósticas.

Existen tres objetivos de todo diagnóstico: lo primero es brindar un lenguaje común que sea breve, esto facilita una comprensión rápida, eficiente y clara entre profesionales, de modo que coincidan en describir el trastorno que están observando. Lo segundo es la comprensión de la etiología; en un mundo ideal, el diagnóstico de un trastorno específico debe establecer de manera clara las causas de los síntomas, lo cual no suele ocurrir en la realidad y es una meta difícil de lograr por falta de acuerdos. Finalmente, los manuales brindan un plan de tratamiento, ya que al saber el diagnóstico tenemos una línea de opciones específicas para él. Diversas investigaciones destacan que hay terapias y tipos de intervención más efectivas en algunos trastornos que en otros.

En la mayoría de lugares del mundo, el DSM o *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders* es el manual más aceptado. En él se clasifican, definen y describen más de 200 trastornos

mentales. Para reducir las dificultades diagnósticas causadas por las distintas propuestas causales de los modelos psicológicos preponderantes, este manual enfatiza la descripción de patrones de síntomas y cursos de trastornos, más que teorías etiológicas o estrategias de tratamiento. El empleo de términos descriptivos permite que los profesionales empleen un lenguaje común, para saber que hablan de lo mismo, pero dejando espacio para el desacuerdo en torno a las causas y al plan de tratamiento. El DSM evolucionó acorde al CIE, que es el *Manual de Clasificación Internacional de Enfermedades*, propuesto por la OMS. Con la intención de animar a los profesionales clínicos a considerar factores psicológicos, sociales y físicos que podrían estar asociados a los trastornos psicológicos, el DSM – IV – R empleó dimensiones o ejes que comprenden información acerca de todos estos factores, con lo cual desarrolló una evaluación multiaxial.

Tabla n.º 10. Los ejes de DSM IV. Extraída de Geric, 2005.

LOS CINCO EJES DEL DSM – IV - R		
Eje	Clases de información	Descripción
Eje I	Trastornos clínicos	Estos trastornos mentales presentan síntomas o patrones de conducta o problemas psicológicos que suelen ser dolorosos y deterioran un área de funcionamiento.
Eje II	Trastornos de la personalidad Retraso mental	Estos son patrones disfuncionales de percepción y respuesta ante el mundo.
Eje III	Enfermedades médicas generales	Este eje codifica problemas físicos relevantes para la comprensión o tratamiento de los trastornos psicológicos de los ejes I y II.
Eje IV	Problemas psicosociales	Este eje codifica problemas estresantes psicosociales y ambientales que pueden afectar el diagnóstico y tratamiento del trastorno de un individuo, y la posibilidad de recuperación.
Eje V	Evaluación de la actividad global	Este eje codifica el nivel general de funcionamiento actual de individuo en las áreas, psicológica, social y laboral.

Desde el 2013 contamos con la versión 5 del DSM, el cual ha evolucionado hacia la documentación no axial de los diagnósticos con connotaciones separadas para los factores contextuales y psicosociales (antes eje IV) y la discapacidad (antes eje V). Esta separación es coherente con las guías de la CIE – 10 de la OMS, que ya están consolidadas y que consideran el estado funcional de los individuos como separados del diagnóstico o de su situación sintomatológica (DSM V, 2014). Podemos resumir esas diferencias en el siguiente cuadro.

Tabla n.º 11. Evaluación multiaxial. Extraída de Santos (2015).

Ejes	DSM-IV-TR	CIE-10	DSM-(2013) Evaluación NO AXIAL
Eje 1	Trastornos clínicos	Trastornos somáticos Trastornos psiquiátricos Trastornos personalidad (incluirla eje 1,2 y 3 de DSM-IV)	SIN EJES. El diagnóstico principal se cita en primer lugar, y el resto por orden de necesidad de atención y tratamiento
Eje 2	Trastornos de la personalidad, retraso mental, Mecanismos de defensa, Rasgos desadaptativos de personalidad	Eje discapacidad (similar al eje 5)	Trastornos psiquiátricos Trastornos de la personalidad Retraso mental Trastornos orgánicos
Eje 3	Enfermedades médicas	Factores ambientales y del estilo de vida (similar al eje 4)	Factores contextuales y psicosociales (códigos Z de la CIE-10)
Eje 4	Problemas psicosociales y ambientales	NO TIENE	Se sustituye por la (WHODAS 2.0)
Eje 5	EEAG (0-100)	NO TIENE	

Lectura seleccionada n.º 4

Dueñas, D., Pontón, P., Belzunegui, Á., & Pastor, I. (2016). Expresiones discriminatorias, jóvenes y redes sociales: la influencia del género. *Revista Científica de Educomunicación*, 24 (46), 67–76. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15847441007>

Actividad n.º 4

Participar en el foro de discusión sobre la Unidad IV.

Instrucciones

- Ingrese al foro y participe con comentarios críticos y analíticos sobre los temas: percepción, género, influencia social y psicopatología
- Lea y analice los temas N.os 1, 2 y 3 del manual.
- Responda en el foro las siguientes preguntas:

¿Cómo podemos relacionar los procesos de percepción con el desarrollo de la psicopatología?, ¿qué modelo psicológico considera que aportaría información al respecto?

¿Cómo se relaciona la influencia social en el establecimiento de diferencias?

¿Cuál es la utilidad que encuentra en los sistemas clasificatorios de enfermedades mentales?



Glosario de la Unidad IV

A

Actitud

Tendencia aprendida relativamente estable a responder a personas, conceptos y acontecimientos de manera evaluativa. (Gerrig, 2005, p. G - 3).

D

Diagnóstico psicológico

Nombre otorgado a las anomalías psicológicas mediante la clasificación y categorización de la conducta observada en un sistema de diagnóstico aprobado. (Gerrig, 2005, p. G - 4).

E

Estigma

Reacción negativa de las personas ante un individuo o grupo por alguna supuesta inferioridad o diferencia degradante. (RAE, 2014).

P

Paciente

Término usado por aquellos que se adhieren a la postura biomédica para el tratamiento de los problemas psicológicos, a efectos de describir al sujeto del tratamiento. (Gerrig, 2005, p. G - 8).

Percepción

Proceso que organiza la información de la imagen sensorial y la interpreta como una producción de propiedades de los objetos o hechos del mundo tridimensional externo. (RAE, 2014)

Percepción social

Proceso por el que una persona conoce o percibe sus atributos personales. (Gelles, 2003, p. 124).

R

Roles de género

Conductas y actitudes de ser hombre o mujer, asignadas por la sociedad, que el individuo manifiesta en público. (Martin, 2006).

S

Sexismo

Discriminación de las personas por su sexo. (RAE, 2014).

 **Bibliografía de la Unidad IV**

- Anastasi, A. (1982). *Psicología diferencial*. (2ª ed. – 8ª reimpresión). Madrid: Aguilar.
- Andrés Pueyo, A. (1997). *Manual de psicología diferencial*. Madrid: McGraw Hill.
- Carver, C., & Scheier, M. (1997). *Teorías de la personalidad*. (3ª ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Dueñas, D., Pontón, P., Belzunegui, Á., & Pastor, I. (2016). Expresiones discriminatorias, jóvenes y redes sociales: la influencia del género/Discriminatory expressions, the young and social networks: The effect of gender. *Comunicar*, 24(46), 67-76. doi: <http://dx.doi.org/10.3916/C46-2016-07>
- Gelles, R., & Levini, A. (2003). *Sociología con aplicaciones en países de habla hispana*. (6ª ed.). México: McGraw Hill.
- Gerrig, R., & Zimbardo, F. (2005). *Psicología y vida*. (4ª ed.). México: Pearson Educación.
- Martín, Aurelia. (2006). *Antropología del género: culturas, mitos y estereotipos sexuales*. Madrid: Cátedra.
- Miranda-Novoa, M. (2012). Diferencia entre la perspectiva de género y la ideología de género. *Dikaion*, 21 (2), 337-356. Recuperado de http://fresno.ulima.edu.pe/ss_bd00102.nsf/RecursoReferido?OpenForm&id=PROQUEST-41716&url=/docview/1462384893?accountid=45277
- WHO, D. N. (2006). *Manual de recursos de la OMS sobre salud mental, derechos humanos y legislación*. Albany: World Health Organization. Recuperado de <http://www.ebrary.com>



Autoevaluación n.º 4

1. ¿Cuáles son las tres etapas de la percepción? Explíquelas.

2. La percepción suele estar guiada por dos tipos de procesos de atención: La selección por metas es uno de ellos y se produce cuando las características de un estímulo captan nuestra atención. ¿Verdadero o falso? Justifique su respuesta.

3. ¿Qué es el agrupamiento perceptual?

4. ¿Cuál de las siguientes no es una ley del agrupamiento perceptual?

- a. Proximidad.
- b. Continuación.
- c. Letargo.
- d. Destino común.
- e. Cierre.

5. ¿Cuáles son los tres puntos esenciales del estudio del género?, ¿por qué son relevantes?



6. Las actitudes se basan en tres fuentes de información. Marque con una X las correspondientes:

- () Acceso.
- () Especificidad.
- () Cognición.
- () Afecto.
- () Conducta.
- () Volición.

7. ¿Por qué se canceló el experimento social de la prisión de Stanford?

8. Explique los procesos de influencia que sustentan la conformidad social.

9. ¿Cuáles son los siete criterios para considerar una conducta anormal?

10. La corriente psicodinámica explica la psicopatología como:

- a. Influencia cultural en la conducta.
- b. Por aprendizaje y reforzamiento.
- c. Por razonamientos erróneos.
- d. Desgaste de energía psíquica.

Anexo

UNIDAD I

Pregunta	Respuestas
1	La antropología física y la geografía humana estudiaron la variación de las razas; la medicina, la variación de las enfermedades; la biología, la variación en organismos vivos; y la psicología, las distintas formas de ser, comportarse y actuar.
2	Porque la propuesta dualista permitió separar al individuo en componentes observables y medibles científicamente.
3	c
4	V, V, F, F, V
5	b
6	d
7	Los hábitos son conductas habituales o frecuentes, son observables, y son específicos a la situación; en cambio, los rasgos son características que definen a la personas, se infieren de los hábitos y son permanentes e independientes de la situación.
8	Determinación y descubrimiento de los fenómenos y su comprobación empírica. Abstracción, clasificación y o categorización de las generalizaciones empíricas. Interpretación de los hechos mediante la formación de una teoría.
9	b
10	c

UNIDAD II

Pregunta	Respuestas
1	Los seis componentes son temperamento, constitución, carácter, autoconcepto, inteligencia y personalidad. Todos son relevantes al analizar una teoría debido a que es la interacción lo que constituye a la persona.
2	2, 5, 1, 3, 4
3	Son disposiciones latentes, estables en el tiempo y consistentes ante distintas situaciones de las diferencias individuales.
4	d
5	a
6	c
7	Extraversión, agradabilidad, escrupulosidad, neuroticismo, apertura a la experiencia.
8	b
9	b
10	e

UNIDAD III

Pregunta	Respuestas
1	Social, psicométrica, natural.
2	b
3	e
4	c
5	I Analítica, I creativa, I práctica.
6	El superdotado parte de una medición psicométrica objetiva, el talento se refiere a un don específico en una área, el genio es la combinación de un don específico con la creatividad y el prodigio es un término que se usa en un periodo de edad.
7	a. Adscrito. b. Adquirido. c. Adquirido. d. Adscrito. e. Adscrito.
8	Identidad compartida, interacción regular, estructura social, consenso.
9	b, d, f, e, a, c
10	Relacionan la biología con el comportamiento, explican la variabilidad del comportamiento, infieren estados privados a partir de actos públicos, responsabilizan los actos y explican la perseverancia en la adversidad.

UNIDAD IV

Pregunta	Respuestas
1	La primera es la sensación, luego la organización perceptual y, finalmente, la identificación y reconocimiento
2	Falso, porque la definición hace referencia a la captación del estímulo o a la selección por metas.
3	Es la interpretación de la imagen a partir de la percepción de figura y fondo.
4	c
5	Institución social, diferencias de poder, construcción cultural. La relevancia se encuentra en la perspectiva que brinda cada una.
6	Afecto, conducta y cognición.
7	Porque las fuerzas sociales llevaron la conducta de los guardias a niveles dañinos para la salud mental del grupo.
8	Informativa y normativa
9	Malestar, desadaptación, irracionalidad, conducta impredecible, poca convencionalidad, violación de las normas.
10	d





Huancayo

Av. San Carlos 1980 - Huancayo

Teléfono: 064 - 481430

Lima

Jr. Junín 355 - Miraflores

Teléfono: 01 - 2132760

Cusco

Av. Collasuyo S/N Urb. Manuel Prado - Cusco

Teléfono: 084 - 480070

Arequipa

Calle Alfonso Ugarte 607 - Yanahuara

Oficina administrativa: Calle San José 308 2° piso - Cercado

Teléfono: 054 - 412030