

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**Disertación previa a la obtención del título de Psicóloga
Industrial**

**“CORRELACIÓN ENTRE LOS RASGOS DE
PERSONALIDAD, MEDIDOS CON EL TEST 16PF, Y LOS
FACTORES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL,
MEDIDOS CON EL INVENTARIO DE PENSAMIENTO
CONSTRUCTIVO (CTI)”**

Realizado por:

Natalia Vázquez

Director:

Dr. Jaime Moreno Villegas

Quito, 2004

CONTENIDO

Dedicatoria	III
Agradecimientos	IV
Introducción	1
Antecedentes	2
Objetivos	3
Hipótesis	3
Descripción conceptual	3
Descripción operacional	4
Descripción metodológica	4
Capítulo 1: Teorías rasgo / temperamento	5
Teoría de Raymond Cattell	6
Teoría de Hans Eysenck	9
Capítulo 2: Inteligencia Emocional	11
Las dos mentes	13
Capacidades de la Inteligencia Emocional	15
Aplicaciones de la Inteligencia Emocional	19
Capítulo 3: Las emociones	26
Tipos de emociones	27
Evolución de las emociones	30
Teorías de la emoción	31
Bases neuropsicológicas de las emociones	34
Capítulo 4: Inventarios de personalidad	36
Inventario de Pensamientos Constructivo (CTI)	37
Obtención de las puntuaciones	40
Cuestionario factorial de personalidad 16PF	42
Factores primarios	42
Factores de segundo orden	50
Conclusiones	54
Recomendaciones	62
Anexos	64
Bibliografía	67

DEDICATORIA

*A mi madre, por su revolucionario
concepto de la maternidad.*

*A mi padre, por compartir
su tiempo y su vida.*

*A mi hermano, por ser la voz de la razón
cuando dominan las emociones.*

AGRADECIMIENTOS

A mi tía Laura por haberme acogido durante estos cinco años, a Martha por su paciencia infinita cada vez que hacía un viaje a Cuenca, a mis tías Tere y Zoilita por enseñarme las deliciosas comidas azuayas.

A mis amigos del colegio, porque a pesar de la distancia y el tiempo siempre me hacen sentir como en casa. A mis nuevos amigos de la U por crear un lugar para mí.

A Felipe por enseñarme a amar cada vez más.

Finalmente, pero no menos importante, a mis profesores de la PUCE por su desprendimiento al transmitir sus conocimientos.

INTRODUCCION

ANTECEDENTES

La inteligencia, hasta hace aproximadamente una década, era considerada por los psicólogos y las personas en general, solamente en su aspecto lógico: aquel que está relacionado con el rendimiento escolar, la razón, la ciencia. Este juicio sesgado dejaba de lado un aspecto trascendental de la vida humana: las inteligencias múltiples y las emociones. Las que si se aprende a reconocerlas y regularlas, pueden ayudar a una mejor y más eficiente respuesta ante los diferentes estímulos.

Por esta razón en la actualidad se habla de dos tipos de mentes en los individuos: una racional y otra emocional. La mente racional es reflexiva, analiza las situaciones a las que se enfrenta y necesita de datos para tomar decisiones, por estas características se la puede relacionar con el lóbulo frontal, el mismo que ejerce una función de modulador de las emociones. (Goleman, 1996)

La mente emocional se caracteriza por la creatividad, es preconsciente y sacrifica la exactitud por la velocidad. A través de estudios de resonancia magnética con positrones se ha logrado “ubicar” las emociones en partes específicas del sistema nervioso central (SNC) como son la amígdala, el hipocampo, el hipotálamo y el tálamo (sistema límbico o cerebro reptil).

Es necesario aclarar que a diferencia de la inteligencia racional, que tiene mayor peso genético, la inteligencia emocional puede ser adquirida y desarrollada a través de un proceso que permite el reconocimiento de las emociones, su origen y funcionamiento, con el objetivo de no solamente optimizar las respuestas, sino las relaciones que se mantienen con los demás.

En este sentido, en el ámbito laboral, este tipo de inteligencia puede proveer de técnicas importantes para que la persona se adapte de mejor manera a la organización, tome decisiones acertadas y resuelva adecuadamente sus conflictos. En países como Venezuela en el área de selección de personal, ya se intenta aplicar indicadores de inteligencia emocional para medir creatividad, motivación y seguridad, factores que suelen ser determinantes para el éxito laboral.

No obstante, sin una adecuada validación, de poco pueden servir estos intentos de medir la inteligencia emocional. Por esta razón, este estudio está orientado a determinar si existe una correlación significativa entre los factores de la inteligencia emocional y los rasgos de personalidad medidos a través del test 16PF.

Este inventario de personalidad fue desarrollado por Raymond Cattell, quien verificó, en un estudio transcultural y mediante el análisis factorial, que los 16 factores que forman este test estaban presentes en todas las personas independientemente de su país, cultura, religión, edad, sexo, etc. El propósito del 16PF es predecir el comportamiento y determinar el tipo de personalidad de un individuo a través de las combinaciones de los factores que lo componen.

De esta manera, si se comprueba que existe una correlación directa entre estos dos criterios, se facilitaría la optimización de recursos evitando el desperdicio de tiempo y material al tomar dos instrumentos que miden esencialmente lo mismo.

OBJETIVOS

General

Comprobar que la inteligencia emocional puede ser considerada como un constructo psicológico a través de una posible correlación con los factores del 16PF.

Específico

Determinar la existencia de una correlación entre inteligencia emocional y los rasgos de personalidad medidos con el 16PF.

HIPÓTESIS

Existe relación entre los rasgos de personalidad medidos con el test 16PF y los factores de la inteligencia emocional.

DESCRIPCIÓN CONCEPTUAL

Variables de correlación: Inteligencia Emocional y Test de Personalidad 16PF.

- **Inteligencia emocional**

Término creado por el psicólogo estadounidense Peter Salovey. Se refiere a una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta las emociones y engloba habilidades tales como el manejo de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo, la perseverancia y la empatía. Configura rasgos de carácter como la autodisciplina o el altruismo, que resultan indispensables para la adaptación social. (Goleman, 1996)

- **Test de personalidad 16PF**

Desarrollado por Raymond Cattell, este inventario de personalidad permite evaluar 16 dimensiones, de las cuales se pueden sacar cuatro o cinco factores básicos. A través de varios estudios se ha comprobado el carácter transtemporal y cultural de este test.

Su aplicación puede ser individual o grupal, en personas con un mínimo nivel académico de bachillerato. (Birkett, 1993)

DESCRIPCIÓN OPERACIONAL

- Para medir la inteligencia emocional, se utilizó el Inventario de Pensamiento Constructivo (CTI), desarrollado por Seymour Epstein.
- El test 16PF se aplicó a las personas que formaron la muestra para obtener un perfil de los factores más importantes de su personalidad.

DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA

1. La muestra se formó por 63 médicos del Hospital General de las Fuerzas Armadas y 37 alumnos de la Facultad de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
2. Se aplicaron los test 16PF y de Pensamiento Constructivo (CTI)
3. Los resultados del test 16PF fueron ingresados al programa PF Sys. para obtener los puntajes. Las calificaciones usadas fueron las puntuaciones directas de cada uno de los factores.
4. Para la calificación del CTI se utilizó el programa de corrección desarrollado por TEA Ediciones.
5. Por último se correlacionaron los puntajes de las dos pruebas para comprobar si existe relación entre los factores de la inteligencia emocional y los rasgos de personalidad.

CAPITULO 1: TEORIAS DE RASGO / TEMPERAMENTO

Uno de los primeros en tratar de describir la personalidad fue el médico griego Hipócrates, quien trató de establecer un paralelismo entre la influencia de determinado fluido corporal y el tipo de personalidad. Así, al existir predominio de la sangre daba como resultado un carácter *sanguíneo* definido por sociabilidad, entusiasmo y alegría, el dominio de mucosa llevaba a una personalidad *flemática* considerada como lenta y apática, mayor cantidad de bilis negra hacía de una persona *melancólica* o deprimida y una mayor influencia de bilis amarilla causaba una personalidad *colérica*, determinada por comportamientos irascibles y violentos. (Engler, 1996)

En el siglo XX el psiquiatra alemán Ernst Kretschmer, trató de clasificar los tipos de personalidad de acuerdo a la estructura corporal de las personas, diferenciando tres categorías: los leptosómicos, personas delgadas, tendrían un temperamento solitario y sensible; los pícnicos, individuos de contextura gruesa, serían sociables y extravertidos; y los atléticos, cuerpo fornido, se caracterizarían como enérgicos y activos. (Enciclopedia de la psicología, 2001)

Es fácil suponer que estas teorías se encuentran obsoletas en la actualidad, pero vale la pena revisarlas pues son los primeros intentos para encontrar la base biológica de la personalidad.

Teoría de Raymond Cattell

Según Cattell: “Personalidad es lo que permite una predicción de lo que una persona hará en una situación determinada” (Engler, 1996) y aclara que para lograr una definición completa, es necesario llevar a cabo muchas investigaciones más. Esto da un indicio de lo importante que es para este psicólogo sustentar con evidencias sus conclusiones.

Antes de determinar cómo Cattell descubrió sus 16 factores de personalidad, es necesario aclarar que él hace una diferenciación entre rasgos superficiales y rasgos fuente.

- *Rasgos superficiales*: son grupos de comportamientos que parecen relacionarse entre sí, como la integridad, la honestidad y la seriedad, pero que en realidad no tienen una causalidad común.
- *Rasgos fuente*: son las variables que parecen causar la manifestación comportamental. Para identificarlos es necesario recurrir al análisis factorial, ya que provienen de la unión sistemática de varios comportamientos.

Con el propósito de definir los rasgos que constituyen la personalidad, Cattell recogió gran cantidad de datos obtenidos a través de registros de vida, cuestionarios de autoreporte y pruebas proyectivas. Una vez reunidas todas las cifras las sometió a análisis factorial el cual permite interrelacionar varias correlaciones a la vez. Esta técnica trabaja sobre el supuesto de que si existe una gran correlación entre varias variables, es posible que una dimensión común abarque a todas ellas. De esta manera Cattell agrupó varios rasgos en un rasgo fuente común, lo que dió como resultado 16 factores de personalidad.

A pesar de los grandes aportes de este psicólogo al estudio de la personalidad, sus investigaciones no están exentas de críticas. Algunas de ellas tienen que ver con el hecho de que existe una gran correlación entre varios de los 16 factores, lo que hace pensar que éstos carecen de independencia. Otro problema radica en que en varios estudios realizados ha sido imposible replicar los factores encontrados por Cattell. (Engler, 1996)

A continuación se detallan los factores básicos de la personalidad determinados por Cattell, de los cuales se dará una explicación más precisa en el capítulo 4, donde se aborda el inventario de personalidad 16PF.

FACTOR	DESCRIPCIÓN DE LAS P.E INFERIORES (1-3)¹	DESCRIPCIÓN DE LAS P.E SUPERIORES (8-10)
A	Sitozimia Reservado, distante, crítico, alejado, duro.	Ciciotimia Expresivo, afable, tolerante, participativo.
B	Menos inteligencia Torpe.	Más inteligencia Brillante.
C	Menos fuerza del ego Le afectan los sentimientos, menos estable emocionalmente, fácilmente inquietable, variable.	Más fuerza del ego Emocionalmente estable, maduro, encara la realidad, tranquilo.
E	Sumisión Humilde, pacífico, se deja llevar, dócil, conformista.	Dominancia Dogmático, agresivo, competitivo, testarudo.
F	Desurgencia Sobrio, taciturno, serio.	Surgencia Alegre, entusiasta, un "viva la vida".

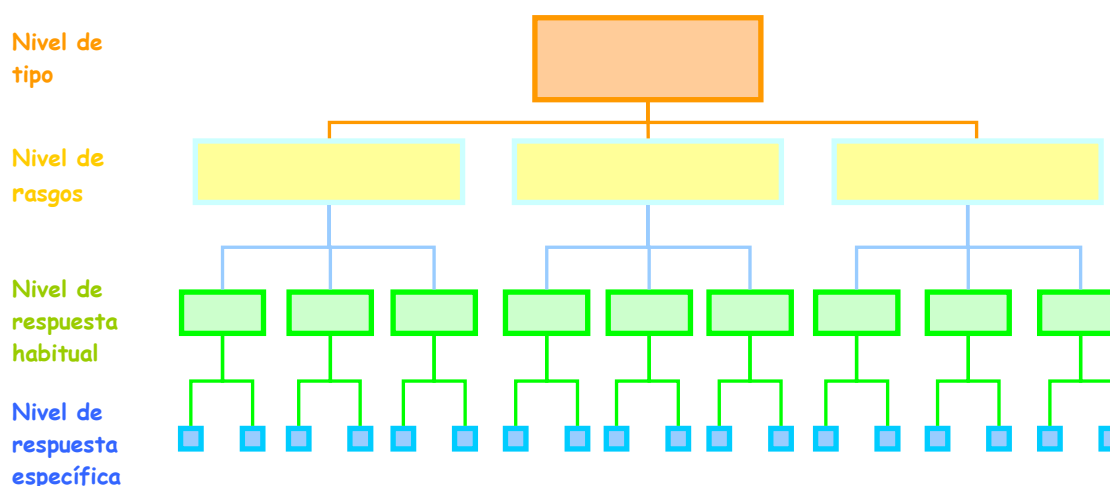
¹ P.E: Puntuaciones Estándar, las mismas que van de 1 a 10. Puntuaciones bajas se consideran aquellas que van de 1 a 3 y puntuaciones altas de 8 a 10.

G	Menos fuerza del superego Expeditivo, no respeta las reglas.	Más fuerza del superego Consciente, persistente, moralista, perseverante.
H	Trectia Retraído, tímido, sensible a las amenazas.	Parmia Aventurero, desinhibido, socialmente atrevido.
I	Harria Inconmovible, confianza en sí mismo, realista.	Premia Ingenioso, sensible, dependiente, sobreprotegido.
L	Alaxia Confiado, adaptable.	Protensión Susceptible, difícil de engañar.
M	Paxernia Práctico, con los pies en el suelo.	Autia Imaginativo, bohemio, abstraído.
N	Sencillez Franco, nada pretencioso, auténtico, pero simple.	Astucia Astuto, refinado, mundano.
O	Imperturbabilidad Con fé en sí mismo, plácido, seguro, complaciente.	Culpabilidad Aprensivo, se autorecrimina, inseguro, preocupado, intranquilo.
Q1	Conservadurismo Conservador, respetuoso con las ideas tradicionales.	Radicalismo Experimentador, librepensador.
Q2	Adhesión social Dependiente del grupo, se adhiere fácilmente a asociados y es un firme seguidor.	Autosuficiencia Autosuficiente, lleno de recursos, prefiere sus propias decisiones.
Q3	Poca integración Indisciplinado y autoconflictivo, negligente, se guía por sus propias necesidades sin preocuparse por las reglas sociales.	Autocontrol Controlado, preciso, deseoso de poder, correcto socialmente, compulsivo, guiado por su propia imagen.
Q4	Poca tensión enérgica Relajado, tranquilo, reposado, no frustrado, apacible.	Mucha tensión enérgica Tenso, frustrado, presionado, sobreexcitado.

Tomado de Eysenck & Eysenck (1987), Págs. 130-131

Teoría de Hans Eysenck

Eysenck considera la personalidad como “una organización más o menos estable y perdurable del carácter, temperamento, intelecto y físico de una persona, lo cual determina su adaptación única al ambiente” (Engler, 1996) y la imagina como una jerarquía, siendo el nivel más general los tipos y los niveles más específicos los rasgos, las respuestas habituales y por último las respuestas específicas.



Cada uno de los niveles superiores, son conjuntos formados por elementos comunes de los niveles inferiores y mientras más general es una escala, más fácil es de predecir y de medir a través del tiempo.

Las respuestas específicas son aquellas que se pueden observar, las respuestas habituales son comportamientos característicos que se manifiestan en circunstancias similares, los rasgos son grupos de respuestas habituales y los tipos son dimensiones generales amplias, como la extraversión o la introversión.

La investigación de Eysenck se enfoca en identificar los superfactores (tipos), porque considera que los rasgos tienen limitada validez e independencia y son las dimensiones generales de la personalidad, las que permiten un estudio detallado y mejor sustentado de las diferencias individuales.

A través de sus investigaciones Eysenck descubrió la existencia de tres tipos principales a los que denominó **Psicoticismo**, **Extraversión** y **Neuroticismo**, los cuales, a diferencia de los 16 factores de Cattell, son fácilmente replicables.

- *Psicoticismo*: se caracteriza por un comportamiento agresivo, egocéntrico, impulsivo y poco creativo. (Enciclopedia de la Psicología, 2001) También puede presentar pérdida o distorsión de la realidad y ausencia de culpa.

- *Extraversión*: su polo opuesto es la introversión y refleja el nivel en que una persona puede relacionarse con los demás y mostrarse sociable y participativa. (Santiago & col.: 1989)
- *Neuroticismo*: señala la capacidad de un individuo para adaptarse al ambiente y el nivel de consistencia de su conducta a lo largo del tiempo. Su polo positivo es la estabilidad emocional. (Santiago & col.: 1989)

Además los estudios realizados por este psicólogo no solamente se limitaron a describir la personalidad, sino a encontrar un sustrato biológico de la conducta. En 1957 surge la teoría de la inhibición, según la cual si un individuo presenta un potencial excitatorio que se genera lentamente si es relativamente débil y tiene una inhibición reactiva fuerte que se disipa paulatinamente, presentará un comportamiento extravertido. Por el contrario, si una persona genera un potencial excitatorio rápido e intenso y posee una inhibición reactiva débil que se disipa aceleradamente, estará predispuesto a desarrollar un comportamiento introvertido.

Debido a nuevas investigaciones esta teoría quedó obsoleta y fue reemplazada por la teoría de la reactivación. Ésta afirma que los niveles de activación del sistema reticular ascendente influyen sobre el grado de introversión o extraversión que puede mostrar un individuo.

Basado en esta nueva evidencia Eysenck concluyó que las personas introvertidas presentan elevados niveles de reactivación del sistema reticular, lo que significa que poseen una mayor estimulación interna y reaccionan más fácilmente ante los estímulos externos. Por esta razón deben modular su conducta y ésto origina su comportamiento reservado.

Por el contrario, los individuos extravertidos tienen menores niveles de reactivación del sistema reticular y por lo tanto una menor estimulación tanto interna como ante los estímulos externos. Ésto los lleva a buscar mayor cantidad de estímulos para compensar su baja reactividad.

El sustrato biológico del neuroticismo se encuentra en el cerebro visceral. Por ello las personas que puntúan alto en neuroticismo, generan mayores niveles de actividad en esta parte del cerebro, que aquellas que tiene puntajes menores en este factor. (Eysenck & Eysenck, 1987)

CAPITULO 2: INTELIGENCIA EMOCIONAL

El término alfabetización emocional que escuchó Daniel Goleman de la Dra. Hielen Rockefeller Growland, fundadora del Instituto para el Progreso de la Salud, fue el que impulsó la investigación de esta habilidad y la creación del libro “La Inteligencia Emocional”. Con la ayuda de varios psicólogos, Goleman logra definir la inteligencia emocional y especificar los factores que la componen.

Al contrario de lo que muchos puedan suponer tanto el nombre, inteligencia emocional, como los 5 elementos que la conforman, surgen de investigaciones realizadas por el psicólogo Salovey y no de Daniel Goleman, si bien a él se debe la difusión de este término a través de su libro.

Pero, ¿qué es la inteligencia emocional? Según Howard Gardner, el creador de las inteligencias múltiples, es la unión de la inteligencia intrapersonal: la habilidad de comprender y administrar las emociones para lograr equilibrar la vida con los sentimientos y, la inteligencia interpersonal: la capacidad de ser empático y relacionarse con los demás. De hecho, Salovey se basa en las investigaciones de Gardner sobre las inteligencias personales (intrapersonal e interpersonal), para determinar los componentes de la inteligencia emocional. Quizás una mejor definición sea la que brinda Mayer: “Emotional intelligence refers to an ability to recognize the meanings of emotions and their relationships, and to reason and problem-solve on the basis of them. Emotional intelligence is involved in the capacity to perceive emotions, assimilate emotion-related feelings, understand the information of those emotions, and manage them” (Daus & Ashkanasy, 2003) (La Inteligencia Emocional hace referencia a la habilidad para reconocer el significado de las emociones, sus relaciones y su adecuada utilización en la resolución de problemas. También hace referencia a la capacidad de percibir las emociones, asimilar los sentimientos relacionados con esas emociones, entender la información que nos brindan y manejarlas correctamente.)

Para Goleman, la inteligencia emocional representa la cura para lo que él llama una “enfermedad emocional” que está afectando a la sociedad moderna en donde el individualismo y la apatía es cada vez más común, con la consiguiente pérdida de la solidaridad. Del mismo modo, la falta de un adecuado manejo emocional es lo que lleva a muchas personas, especialmente en los EE.UU., a agredir a sus compañeros del trabajo, escuela o colegio.

A pesar de lo sombrío que el panorama pueda parecer, muchos de estos problemas de violencia se pueden resolver y, sobre todo, prevenir a través de un adecuado programa de desarrollo y fortalecimiento de las destrezas emocionales. En

otras palabras, reconocer las emociones, saber por qué se producen y cómo manejarlas.

Por estas razones el desarrollo de la inteligencia emocional es de vital importancia para un adecuado desempeño personal y profesional y porque en la sociedad actual, donde un impulso puede fácilmente convertirse en una tragedia, es imprescindible que el ser humano sepa administrar correctamente las emociones.

LAS DOS MENTES

De acuerdo a cómo funciona, al cerebro humano se lo puede dividir en dos tipos de mentes: una que piensa y otra que siente. Estas dos formas diferentes de percibir la realidad trabajan conjuntamente para construir la vida mental y se puede traducir a lo que comúnmente se conoce como mente y corazón. La mente racional es aquella razón de la que generalmente se es consciente: es capaz de analizar, reflexionar y meditar. La mente emocional es un sistema de conocimiento impulsivo e ilógico que sacrifica precisión por velocidad y muchas veces toma decisiones sin conocer exactamente qué es lo que está sucediendo.

La mayor parte del tiempo estas dos mentes trabajan armoniosamente y en equilibrio. Las emociones proporcionan información a la mente racional y ésta a su vez depura y a veces frena la energía de entrada de las emociones. Sin embargo en situaciones en las que se presentan emociones como la ira o el miedo, frecuentemente la mente racional es irremediabilmente dominada por la mente emocional.

El por qué la mente emocional domina a la mente racional se explica en parte por la evolución del cerebro, el cual creció de abajo hacia arriba y por lo tanto sus zonas más desarrolladas surgieron a partir de sus partes más antiguas y, posicionalmente hablando, inferiores:

- La parte más primitiva es el tronco cerebral, ubicado sobre la médula espinal, controla las funciones vitales básicas: (respiración, latidos del corazón, etc.)
- A partir del tronco cerebral surgieron los centros emocionales.
- Finalmente la neocorteza evolucionó de estos centros. (Goleman, 1996)

El dominio del sentimiento sobre el pensamiento en situaciones en las que se presentan las pasiones, también se explica a partir del hecho de que para el hombre primitivo reflexionar sobre un hecho podía significar la muerte por lo que una respuesta

rápida (asalto emocional) ante determinadas situaciones permitía mayores probabilidades de sobrevivir.

Precisamente es con el cerebro emocional que se relaciona la inteligencia emocional. Este tipo de inteligencia se caracteriza por dos tipos de actuaciones. El primero se distingue por decisiones tomadas rápidamente, basadas en un análisis realizado en milésimas de segundo de la primera impresión, las expresiones faciales y el lenguaje corporal. En este tipo de actuación el sentimiento precede al pensamiento y las emociones que surgen de este primer impulso están relacionadas con la supervivencia: el miedo, la ira, la rabia.

El segundo tipo de actuación es un poco más pausado. Su origen no se encuentra en el sentir como en el primer caso, sino en el pensamiento, en otras palabras un estímulo genera un pensamiento y éste un sentimiento. Las emociones que se encuentran involucradas están basadas en valoraciones, reflexiones y evocaciones y suelen ser complejas, como el desconcierto y la ansiedad. (Evans, 2002)

La evolución del cerebro

La base del desarrollo de las emociones es el lóbulo olfativo, a partir del cual evolucionaron los centros de la emoción, que finalmente cubrieron la parte superior del tronco cerebral. El lóbulo olfativo era el responsable de analizar el olor y separarlo en categorías –tóxico o comestible, sexualmente accesible, presa o cazador- y enviar mensajes al sistema nervioso indicando si se debía morder, escupir, acercarse, huir o perseguir.

Con la aparición del sistema límbico se añadieron nuevas emociones. A través de la evolución, este sistema refinó dos herramientas: la memoria y el aprendizaje, lo que permitió a los animales adecuar sus respuestas a un ambiente cambiante, en lugar de que éstas sean meramente automáticas.

Finalmente se desarrolló la neocorteza, brindando la oportunidad de comparar y comprender lo que perciben los sentidos. “Añade a un sentimiento lo que pensamos de él y nos permite tener sentimientos con respecto a las ideas, el arte, los símbolos y la imaginación”. (Goleman, 1996)

Además la neocorteza es una importante herramienta de sobrevivencia, ya que permite trazar estrategias, planificar a largo plazo y desarrollar otras artimañas mentales, a la vez que habilita el surgimiento de la sutileza y la complejidad de la vida emocional. (Märtin & Boeck, 2000)

El asalto emocional

Antiguamente se creía que las señales procedentes de los sentidos primero iban al tálamo, luego a las zonas de procesamiento en la neocorteza, dónde son clasificadas para que el cerebro pueda reconocer cada uno de los objetos y qué significa su presencia. Después estas señales son enviadas al cerebro límbico, el cual envía la reacción apropiada al cerebro y a todo el cuerpo. Si bien, así es como funciona la mayor parte del tiempo, se ha descubierto un pequeño conjunto de neuronas que conectan directamente al tálamo con la amígdala, lo que permite que ésta reaccione antes de que entre en juego el análisis y la reflexión de la neocorteza. Esto explica por qué ante un estímulo que dispare la amígdala generalmente actuamos sin pensar.

Frecuentemente en los estallidos emocionales, el sentimiento es anterior al pensamiento (emoción precognitiva), lo que significa que las reacciones se basan en fragmentos de información sensoriales que no han sido integrados en un objeto reconocible, es decir que la corteza no ha analizado la información sensorial. Emociones puras como el miedo o la ira pueden preceder al pensamiento e incluso aparecer independientemente de él. (Evans, 2002)

CAPACIDADES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Conciencia de las propias emociones

La conciencia de los propios sentimientos en el momento en que se experimentan es la piedra angular de la inteligencia emocional y permite el desarrollo de otras aptitudes como el autocontrol emocional.

A través de la conciencia de uno mismo se puede observar e investigar una experiencia, incluidas las emociones, pero sin llegar a estar inmersos dentro de los sentimientos apasionados y las reacciones que éstos provocan. Es una especie de meta conciencia que observa ecuánimemente hasta las emociones más

perturbadoras. Esta meta conciencia es la que permite la autorreflexión sobre lo que se siente, porque activa las conexiones neocorticales, lo cual da la posibilidad de tratar de administrar las emociones y no actuar, inconscientemente, en base a ellas.

Según Myer, la gente adopta diferentes estilos para enfrentarse a sus emociones:

- *Conciente de sí mismo*: son aquellas personas capaces de reconocer sus sentimientos mientras los experimentan.
- *Sumergido*: son aquellas personas que se sienten abrumadas por sus emociones y no las pueden reconocer, razón por la cual sienten que no controlan su vida emocional.
- *Aceptador*: son personas que a pesar de tener claridad sobre sus sentimientos, no hacen nada por cambiarlos. Existen de dos tipos: las personas que suelen estar de buen humor y no tienen necesidad de cambiarlo, y las personas susceptibles al mal humor, pero que lo aceptan. (Goleman, 1996)

Manejar las emociones

El control de las emociones perturbadoras es la base del bienestar emocional.

Generalmente el diseño del cerebro impide que se tenga control alguno cuando se es arrastrado por una emoción, lo que sí se puede controlar es la duración de esa emoción y cómo se reacciona ante ella.

Existen tres posibilidades para dirigir los asaltos emocionales:

- *Apaciguamiento*: desde que es muy pequeño, al ser humano se le enseña que determinadas emociones deben ser dominadas y reprimidas, por lo que con el tiempo llega a conocer muy bien cuándo una emoción puede ser exteriorizada o no y puede reaccionar de manera práctica sin dejarse llevar por sus emociones.
- *Represión*: los prisioneros en campos de concentración o los médicos que a menudo se enfrentan a situaciones de sufrimiento y muerte, generalmente “desconectan” sus emociones para no verse afectados por lo que sucede a su alrededor. Si bien éste puede ser un mecanismo de defensa ante situaciones que suponen un peligro existencial, con el tiempo puede desarrollarse un trastorno de las capacidades emocionales de percepción y vivencial, lo que puede ocasionar insensibilidad y desacoplo del propio yo.

- *Modificación de la situación:* a diferencia de las otras dos técnicas, en las que se trata de minimizar o reprimir las emociones, ésta consiste en utilizarlas como un motivador para desarrollar nuevas competencias, mejorar la confianza en sí mismo o asumir riesgos. (Märtin & Boeck, 2000)

La propia motivación

Generalmente, cuando se experimentan emociones muy fuertes, es muy difícil lograr concentrarse en las cosas que se deben realizar. Esto se debe a que cuando las emociones obstruyen la concentración, también obstruyen la memoria activa, aquella memoria que nos permite tener en cuenta toda la información necesaria para realizar una tarea.

La memoria activa es ejecutada por la corteza prefrontal. Cuando el circuito límbico que llega a la corteza prefrontal se encuentra sometido a la perturbación emocional, la eficacia de la memoria activa es afectada y por lo tanto no se puede pensar con claridad.

La motivación positiva ejerce una gran influencia sobre el logro de los objetivos. Las personas que pueden ordenar sus sentimientos de entusiasmo, celo y confianza, tienen mayor probabilidad de conseguir sus metas que aquellas que no lo hacen. Por otro lado, la forma como las emociones entorpecen o favorecen los pensamientos, la planificación y la solución de problemas y conflictos, indica la capacidad de utilizar las habilidades innatas y determina el desempeño en la vida. Es por esto que la inteligencia emocional juega un papel muy importante, porque facilita o interfiere en el desarrollo de las otras habilidades.

El buen humor permite pensar con flexibilidad y complejidad, haciendo más fácil encontrar soluciones a los problemas, ya sean intelectuales o interpersonales, la risa parece permitir a las personas pensar con mayor amplitud y asociar libremente.

Relacionada con la automotivación se encuentran la esperanza y el optimismo, porque las personas que tienen un alto nivel en estas dos características, no se desalientan fácilmente ante el fracaso y buscan nuevas formas y soluciones para mejorar en aquello en lo que han fallado.

Otra de las características de la automotivación es lo que el psicólogo Mihaly Csikszentmihaly llama “el flujo”, consistente en un estado de excelencia en el que una persona alcanza el desempeño óptimo o llega más allá de sus límites iniciales. En este estado todas las emociones son positivas y están alineadas y canalizadas con la tarea inmediata. Este es el punto óptimo de la inteligencia emocional, ya que se colocan las emociones al servicio del desempeño y el aprendizaje.

En el estado de flujo se está absorto en lo que se realiza en ese momento, todo alrededor desaparece y solamente se es consciente de las cosas relacionadas con la tarea inmediata. En otras palabras la memoria operativa está totalmente enfocada en el trabajo y en la información que se necesita para realizarlo adecuadamente. (Goleman, 1996)

Reconocer las emociones de los demás

También conocida como empatía, está muy relacionada con la primera habilidad de la inteligencia emocional, ya que si no se es capaz de reconocer las propias emociones, mucho menos se puede hacer con las de los demás.

De acuerdo a varias observaciones que se han realizado, se puede considerar a esta habilidad como innata, ya que niños con pocos meses reaccionan ante la perturbación de quienes los rodean y son capaces de mostrar una preocupación solidaria, incluso antes de ser conscientes de que existen como seres individuales. Si bien al principio la empatía no es más que una mimetización motriz, por medio de la cual los niños imitan los gestos de aflicción de otra persona, posiblemente para comprender mejor lo que siente, aproximadamente a partir de los dos años y medio, este mimetismo desaparece del repertorio de los niños ya que comprenden que el dolor de otra personas es diferente al suyo y desarrollan nuevas tácticas para tratar de consolarlos.

El papel de los padres en el desarrollo de esta habilidad es esencial, se ha descubierto que los niños más empáticos son aquellos cuyos padres les llaman la atención sobre las emociones que provoca su conducta. También la empatía en los niños es formada por el modo cómo reaccionan los demás cuando alguien está afligido. (Goleman, 1996)

Manejar las relaciones

Las bases sobre las cuales se desarrolla esta habilidad son el autogobierno y la empatía.

En las diferentes sociedades existen “reglas de demostración” que indican qué emociones pueden mostrarse y cómo. Estas reglas varían grandemente de una cultura a otra, pero existen algunas normas básicas comunes como la minimización, exageración o el reemplazo de un sentimiento por otro. Estas reglas están dadas por el impacto que nuestras emociones pueden tener en los demás.

Debido a que las emociones son contagiosas, en todas las interacciones sociales, se transmiten y captan emociones de una manera sutil. Aquellas personas que son consideradas como populares o socialmente exitosas, tienen mayor capacidad para manejar las emociones que transmiten, lo que trae como consecuencia que el estado de ánimo de una persona influya en la otra, generalmente de la más expresiva hacia la más pasiva.

Lo que sucede es que cuando se interactúa con otra persona, inconscientemente se imitan sus emociones a través de la reproducción de su tono de voz, sus gestos y otras señales no verbales. Esto se realiza con el propósito de sincronizar los estados de ánimo para lograr una mayor compenetración. La habilidad de una persona para lograr igualar sus emociones con otra, determina cuán efectiva es ésta en sus relaciones interpersonales. Si tiene gran habilidad para descifrar el estado de ánimo de su contraparte, sus interacciones sociales serán más parejas a nivel emocional. Por el contrario, si no logra percibir o transmitir sus sentimientos, los demás se sentirán incómodos ante ella y tendrá problemas en sus relaciones. (Goleman, 1996)

APLICACIONES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Las aplicaciones de la inteligencia emocional abarcan todos los aspectos de la vida. Saber manejar las emociones influye enormemente en las relaciones personales, laborales e incluso en la medicina y el éxito académico. A continuación una breve descripción de cómo la inteligencia emocional provee de herramientas muy valiosas en cada uno de estos campos:

Relaciones personales

Una de las facetas más importantes de la vida de los seres humanos es la vida en pareja, ya que satisface algunas de las necesidades básicas: procreación, amar y sentirse amado, seguridad, aceptación social, sentido de pertenencia, etc. Sin embargo, esta unión de hombre y mujer se encuentra en crisis y debido a que las presiones sociales que mantenían a una pareja junta se han relajado (dependencia económica, social y afectiva de la mujer, prejuicios hacia el divorcio), el número de separaciones ha aumentado. Por estas razones es indispensable que conozcamos y desarrollemos las herramientas de la inteligencia emocional que pueden ayudar a conservar una relación, a través del adecuado manejo de las críticas, peleas y dificultades.

El primer paso para afrontar, adecuadamente, una situación que haya desencadenado en pelea es serenarse. A pesar de que el principal papel de las emociones, especialmente de las fuertes, es impulsarnos a la acción, es muy importante para la inteligencia emocional el poder controlar esos impulsos. El serenarnos cuando nos encontramos en medio de un asalto emocional, es vital para poder recuperar nuestra capacidad de escuchar, pensar y hablar con claridad, con el objetivo de solucionar el problema en cuestión.

Cuando el desbordamiento emocional es muy alto es necesario tomarse un tiempo para tranquilizarse y poder continuar con la discusión constructivamente. Además es importante que los mensajes no ataquen a la otra persona, sino expliquen los comportamientos y las razones por las que molestan. De esta forma es probable que el hombre o la mujer pueda identificarse con los sentimientos de su pareja ya que no se sentirá avergonzado o humillado.

Una de las técnicas que se deben utilizar al momento de intentar recuperar el control de las emociones, es la distracción. Hacer ejercicio, salir a caminar, mirar televisión o leer un libro puede ayudar a alejar la mente del problema. Pero es importante que mientras se intenta llegar a un estado de tranquilidad, no se continúe pensando en el motivo de la irritación, porque lo único que se conseguirá será incrementar la ira. Por el contrario, se debe tratar de recordar situaciones en las que la pareja se ha comportado amable y cariñoso(a), lo cual contribuirá a desechar la idea de que es una persona desatenta o egocéntrica y se logrará apaciguar la ira. (Goleman, 1996)

Relaciones laborales

Según Henry Ford, el secreto del éxito es entender el punto de vista del otro y mirar a través de sus ojos. De ser cierto, la formación académica o el conocimiento técnico no serían suficientes para desempeñarse eficazmente en el puesto de trabajo. Sería necesario poseer una destreza adicional: el adecuado manejo de las emociones, tanto propias como las de los demás.

Se ha encontrado que emociones positivas como seguridad en el trabajo, un adecuado ambiente laboral y compromiso con la empresa aumentan la producción y estimulan el éxito laboral. Por el contrario, las emociones negativas refuerzan las malas relaciones laborales y un mal ambiente laboral, que provocan que se cometan más errores y las personas se frenen en su creatividad y esfuerzo personal en el trabajo.

Pero si son tan importantes las emociones positivas, ¿cómo crearlas y reforzarlas en el contexto laboral? Una de las formas es a través de la gestión participativa por medio de la cual se intenta involucrar a todos los empleados en las decisiones de la empresa, informándolos, lo más detalladamente posible, sobre los objetivos y problemas institucionales. Las personas que piensan que sus ideas y opiniones son escuchadas, considerarán los objetivos de la compañía como suyos y pondrán todo su empeño en alcanzarlos.

Otra técnica para el desarrollo y fortalecimiento de emociones positivas es crear un ambiente de éxito, que consiste en hablar tan frecuentemente como sea posible de los éxitos y lo menos posible sobre los fracasos. Esto no significa que los problemas se van a dejar de lado, simplemente que también es importante reflejar en el papel los logros de la empresa y no solamente los aspectos negativos.

Las tres aplicaciones de la inteligencia emocional son: transformar las quejas en críticas constructivas, valorar la diversidad y lograr eficacia en el trabajo en equipo.

Críticas constructivas.-

Existen situaciones dentro de las relaciones laborales en las que es necesario llamar la atención de los empleados. Para hacerlo de la mejor manera es necesario recurrir a la crítica constructiva, lo cual asegurará que la relación no se estropee ni el

empleado se sienta amenazado. Es importante señalar que la crítica constructiva solamente se logra cuando se toman en cuenta ciertos lineamientos que respetan las emociones de los interlocutores:

- No hacer críticas ante terceros: cuando una persona es criticada delante de sus compañeros, además de asimilar la crítica puede temer por una pérdida de respeto.
- Renunciar a los ataques personales: hieren la dignidad y afectan a la autoestima. Además el empleado se cerrará ante cualquier observación objetiva y pueden quedar sentimientos de resentimiento.
- Reforzar la autoestima: a más de hacer hincapié en los errores que ha cometido, es necesario mencionar los aspectos positivos de su trabajo.
- Hacer sugerencias de mejora: indicar estrategias que pueden servir al empleado para realizar adecuadamente aquellos aspectos de su trabajo en los que ha fallado. (Märtin & Boeck, 2000)

Valorar la diversidad.-

En el mundo actual, y Ecuador no es la excepción, tanto el mercado laboral como los clientes han sufrido una serie de cambios en lo que respecta a su composición. Ya sea por las remesas que envían los emigrantes a sus familias o, por la constante lucha de las minorías por abrirse campo en diferentes ámbitos, grupos que antes no tenían acceso a ciertos servicios ahora lo tienen. Por ello es importante entrenar y educar al personal de las empresas para favorecer el respeto, ya que la diversidad es una fuente de creatividad colectiva y energía emprendedora.

Debido a que los prejuicios son una especie de aprendizaje emocional es muy difícil cambiarlos y toma mucho tiempo, pero es posible modificar la forma cómo las personas actúan en base a éste. Para lograrlo es necesario que las normas grupales sean modificadas, adoptando una actitud de rechazo ante cualquier acto de discriminación, desde los niveles gerenciales más altos hacia abajo. Es en este punto donde la inteligencia emocional juega un papel primordial, ya que puede dar las pautas de cuándo y cómo criticar el prejuicio, evitando que la persona adopte una actitud defensiva. (Goleman, 1996)

Eficacia en el trabajo en equipo.-

Es importante señalar que en las circunstancias laborales actuales, una de las destrezas indispensables es el trabajo en equipo, el éxito de la labor en grupo depende en gran medida de las habilidades emocionales de cada uno de sus miembros. Se ha comprobado que los integrantes de un equipo solamente pueden desplegar todas sus capacidades si están cohesionados y en armonía. (Märtin & Boeck, 2000)

Un factor indispensable para realizar adecuadamente un trabajo en una institución, es la facilidad de una persona de acceder a las redes de trabajo informales, lo cual le provee de ciertas ventajas sobre el resto de sus compañeros: mayor y más fácil acceso a la información que necesita, respuestas más rápidas a sus requerimientos, etc. Para lograr esto, las personas deben ser capaces de establecer relaciones confiables, conjugar eficazmente sus esfuerzos en el trabajo en equipo, promover la cooperación, ser empáticos y persuasivos. (Goleman, 1996)

Ahora más que nunca es indispensable saberse relacionar con los demás en el sitio de trabajo, para fortalecer el ambiente laboral, lograr relaciones interpersonales armónicas y evitar el aumento de errores y la baja de la productividad.

Medicina

Cada vez con mayor frecuencia, los pacientes reclaman una atención global que incluya los aspectos psicológicos en el diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades, ya que se ha llegado a la deducción de que las emociones pueden ser decisivas en la propensión de una persona a una enfermedad o en su recuperación.

Diversas investigaciones han llegado a la conclusión de que las emociones negativas (ira, ansiedad, miedo, depresión) suponen tanto riesgo para la salud como una elevada presión arterial, elevado nivel de colesterol, el consumo de alcohol, el tabaco o una mala alimentación. Esto se debe a que el sistema nervioso central y el sistema inmunológico están íntimamente conectados a través de varias terminales nerviosas.

Según Goleman, en un estudio realizado con pacientes cardíacos en la Facultad de Medicina de Stanford, se descubrió que la ira puede ser la emoción que más daño

causa al corazón. Con esto no se quiere decir que sólo la ira puede provocar una enfermedad cardíaca, pero puede ser uno de varios factores que aumentan el riesgo de contraerla o empeorarla. Por otro lado, enojarse ocasionalmente no es peligroso, pero sí lo es si la persona muestra esta emoción constantemente. Afortunadamente este es un comportamiento que puede modificarse a través del reconocimiento de la ira cuando empieza a producirse, la habilidad para apaciguarse una vez que ha aparecido y la empatía.

La ansiedad y el estrés también afectan la salud. En varios experimentos se ha encontrado que un elevado nivel de estrés puede debilitar el sistema inmunológico y favorecer la aparición de enfermedades infecciosas: gripes, resfríos y herpes, así como la aparición de úlceras en el aparato gastrointestinal. Adicionalmente, a diferencia de los hombres en los que la ira puede ponerlos en riesgo de una enfermedad cardíaca, la ansiedad y el temor parecen tener mayores repercusiones en las mujeres, en lo referente al sistema cardiovascular.

Al contrario de las emociones anteriores, la depresión puede empeorar una enfermedad una vez que ha aparecido y conducir al paciente a la muerte. Esto no se debe a una conexión biológica sino a una actitud, debido a que los pacientes deprimidos pueden ser más incumplidos en su régimen médico, lo que los coloca en un mayor riesgo. (Goleman, 1996)

Si las emociones negativas pueden afectar tan nocivamente la salud, las emociones positivas pueden aumentar la probabilidad de una recuperación. Con esto no se quiere insinuar que la risa o la alegría pueden afectar por sí solas el curso de una enfermedad o que el optimismo puede reemplazar un tratamiento médico. Por el contrario, la forma como una persona optimista enfrenta una enfermedad es actuando. Están convencidas que pueden influir en su proceso de curación y hacen todo lo posible por hacerlo: tomando sus medicamentos, informándose sobre su enfermedad y los factores de riesgo y cambiando sus hábitos cotidianos. (Märtin & Boeck, 2000)

Existen dos grandes supuestos que ayudarán a la medicina a incorporar el bagaje de la inteligencia emocional:

- Enseñar a la gente a administrar mejor las emociones como la ira, la depresión, el pesimismo y la soledad, es una forma de profilaxis.
- Se puede ayudar notablemente a muchos pacientes si sus necesidades psicológicas son atendidas al mismo tiempo que las médicas.

Desempeño académico

El éxito académico depende en gran medida de parámetros emocionales y sociales, antes que de un elevado CI. El que un niño se sienta seguro de sí mismo, se muestre interesado, sepa qué comportamientos se esperan de él, pueda controlar sus impulsos, establezca buenas relaciones con los otros niños y recurra a sus maestros cuando necesita ayuda, determinarán en gran medida su capacidad para adaptarse al ambiente escolar y poder sacar el máximo provecho.

De igual manera, el que un niño sepa cómo aprender es esencial para que la escuela no se convierta en un lugar de torturas. Entre las características de este cómo aprender se encuentran:

- *Confianza*: la sensación de controlar no solamente su propio cuerpo, sino sus sensaciones y el mundo que lo rodea.
- *Curiosidad*: la sensación que descubrir cosas causa placer y es positivo.
- *Intencionalidad*: el deseo de dejar huella y actuar en consecuencia. Está relacionado con la sensación de competencia y eficacia.
- *Autocontrol*: la habilidad de modular las acciones apropiadamente de acuerdo a la edad. Sensación de control interno.
- *Relación*: comprometerse con otros. Está basada en la sensación de ser comprendido y comprender a los demás.
- *Capacidad de comunicación*: capacidad de intercambiar verbalmente las emociones, ideas y opiniones con los demás. Está estrechamente relacionada con la sensación de confianza en los demás
- *Cooperatividad*: capacidad de equilibrar las propias necesidades con las de los demás en una actividad grupal.

CAPITULO 3: LAS EMOCIONES

Hace dos siglos y medio, los filósofos de la ilustración consideraban a las emociones como vitales para la existencia individual y social. Para ellos no existía ninguna lucha entre mente y corazón y el hecho de ser emocional era algo racional. Es más, no concebían una ciencia de la mente sin las emociones.

Pero con el surgimiento del romanticismo se retomaron viejas ideas relacionadas con una pugna entre emociones y razón. Los más sabios optaban por anteponer el corazón a la cabeza y consideraban que el estudio de las emociones correspondía a la poesía y no a la ciencia.

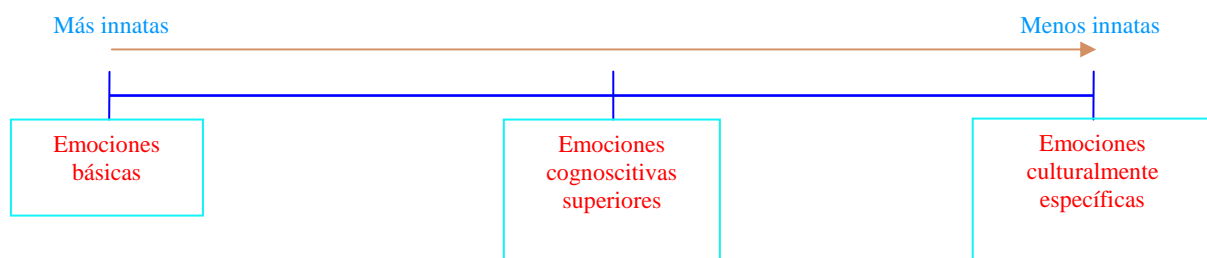
Estas ideas fueron válidas durante la mayor parte del S. XX, en la década de los 90 el interés científico por las emociones reapareció. En el campo de la psicología se impulsaron nuevas investigaciones que no solamente tomaron en cuenta la memoria, la percepción y el razonamiento, sino que incluyeron a los procesos afectivos, además de las diferencias individuales en la experiencia emocional.

TIPOS DE EMOCIONES

Según el filósofo Paul Griffiths existen 3 clases de emociones:

- Emociones básicas
- Emociones cognoscitivas superiores
- Emociones culturalmente específicas

Debido a que no existe una clara distinción entre estos tres tipos de emociones, no se puede hablar de categorías separadas e independientes. Por el contrario, se las considera como tres partes de un mismo continuo, que va de los más innato a lo menos innato donde las emociones básicas se encuentran en un extremo, las emociones culturalmente específicas en el otro y las emociones cognoscitivas superiores en la mitad.



Emociones básicas

Muchos antropólogos consideraron durante buena parte del S. XX, que las emociones, al igual que el lenguaje, eran aprendidas y por lo tanto variaban de una cultura a otra. Con el fin de aportar evidencias científicas a esta teoría en 1960 Paul Ekman llevó a cabo un experimento con los Fore de Nueva Guinea, (una tribu aislada que no había visto fotografías ni películas occidentales, de manera que no podían haber aprendido sus emociones) el cual consistía en relatarles varias historias y pedirles que escogieran, entre varias fotografías de norteamericanos, la emoción que encajara con la historia. Para su sorpresa los Fore señalaron sin la menor duda, las mismas emociones que los occidentales conectaban con los relatos.

Con el fin de asegurarse, Ekman pidió a algunos Fore que pusieran las expresiones faciales correspondientes a cada historia y las grabó en video. De regreso en San Francisco llevó a cabo nuevamente el experimento, invitando a los norteamericanos que relacionaran los relatos con las expresiones. Nuevamente los juicios concordaron.

Basado en esta evidencia Ekman concluyó que existen expresiones faciales básicas que son universales a través de las culturas y por lo tanto no son aprendidas. Se puede inferir, a través de las expresiones faciales, que también existen emociones básicas que son universales e innatas y por lo tanto forman parte de la configuración del cerebro humano. Los investigadores aún no se ponen de acuerdo en cuántas emociones básicas existen, pero hay consenso en lo que se refiera a:

- Alegría
- Aflicción
- Ira
- Miedo
- Sorpresa
- Repugnancia (Evans, 2001)

Lo innato de las dimensiones básicas de la expresión facial es corroborado por el hecho de que en niños muy pequeños se ven indicaciones claras de guiños y sonrisas. De la misma manera, los infantes ciegos muestran expresiones faciales similares a las de las personas que sí pueden ver. (deCantazaro, 2001) Sin embargo, son las normas culturales las que determinan cuáles emociones pueden exteriorizarse y cuáles no.

Emociones cognoscitivas superiores

Al igual que las anteriores, estas emociones se encuentran presentes en toda la humanidad. Se diferencian de las básicas porque no son tan rápidas ni automáticas y no tienen una única expresión facial. Además mientras las emociones básicas se generan en el lóbulo límbico, las emociones cognoscitivas superiores parecen estar asociadas a áreas del neocórtex por lo que son más susceptibles a la influencia del pensamiento consciente, lo que las hace más propensas a una mayor variación cultural.

Otra característica de estas emociones es que son sociales, ya que se necesita la presencia de otra persona para poder experimentarlas. A partir de esto se puede suponer que su aparición se debe a que son mecanismos utilizados por nuestros antepasados, para enfrentarse a un ambiente social cada vez más complejo. Por ejemplo, algunos etólogos piensan que el amor comienza como una forma avanzada de las emociones de los primates. Como los humanos, los primates tienen un largo período de dependencia hacia sus padres. Tales infancias, tan duraderas, influyen profundamente en la habilidad emocional para conformar relaciones cercanas y afectivas. Pero lo más importante es que el amor asegura la reproducción, a través de su forma emocional inseparable: el sexo.

Entre las emociones que forman parte de esta categoría están:

- Amor
- Culpabilidad
- Vergüenza
- Desconcierto
- Orgullo
- Envidia
- Celos

Emociones culturalmente específicas

Dentro del espectro de las emociones éstas son consideradas las menos innatas. Si bien tienen una base biológica necesitan ciertas condiciones específicas que solamente se dan en determinadas culturas, para su desarrollo. En otras palabras es necesario que las personas estén expuestas a estas emociones, para que puedan manifestarlas.

Se podría pensar que, por el hecho de que estas emociones son aprendidas, los sujetos que las experimentan en realidad las están fingiendo. No obstante estas emociones no se sienten diferentes de las emociones básicas e inclusive se las considera como involuntarias.

Según el psicólogo James Avrill, las emociones proveen de herramientas a los individuos para afrontar las demandas concretas de su cultura. Precisamente ésta es una de las características de las emociones culturalmente específicas, ya que dotan de recursos a las personas para superar situaciones difíciles.

Un ejemplo de este tipo de emociones se lo puede encontrar entre los Gururumba de Nueva Guinea. Ellos experimentan un sentimiento conocido como “la condición del jabalí” que consiste en que la persona que lo siente actúa como un jabalí: corre salvajemente, saquea artículos de escaso valor y ataca a quienes se cruzan en su camino. (Evans, 2001)

EVOLUCIÓN DE LAS EMOCIONES

Darwin consideraba que las emociones son dispositivos instintivos, adoptados a través de la selección natural y cuyo propósito es adecuar la conducta para reaccionar a acontecimientos ambientales. Esta teoría está compuesta de tres ideas principales:

1. Las expresiones emocionales se desarrollaron a partir de conductas que indicaban lo que probablemente el animal iba a hacer a continuación.
2. Si el mensaje que transmiten estas conductas ayuda a la supervivencia del animal, dará como resultado el aumento de su función comunicativa y es probable que su función original se pierda.
3. Las señales opuestas generalmente se presentan como conductas y posturas opuestas (principio de antítesis). (Pinel, 2000)

Durante mucho tiempo esta teoría fue duramente criticada, pero en la actualidad, gracias a varias investigaciones científicas que incluyen: comparación de las expresiones faciales transculturales y entre especies, la expresión de las emociones durante el desarrollo de los niños, estudios genético-conductuales y búsqueda de las bases neurológicas y endócrinas de las emociones en humanos y animales, se ha recopilado evidencia que apoya la teoría darwiniana.

Por esta razón el desarrollo de las emociones, sobre todo de las básicas, se explica mejor en términos de selección natural que de aprendizaje, lo que a su vez es corroborado por el hecho de que existe un sustrato neurofisiológico y endócrino, por lo que es posible “producir” artificialmente las emociones a través de la activación de regiones específicas del cerebro por medio de estimulación eléctrica o química (sustancias psicotrópicas).

Sin embargo, como todas las conductas, las emociones no son solamente producto de la herencia o el aprendizaje, sino de la interacción de estos dos elementos. Actualmente se considera que lo que cambia es la calidad de la interacción y se ha dejado de lado esa idea simplista de categorizar las conductas en innatas o aprendidas. De hecho varios estudios psicológicos han llegado a la conclusión de que el ajuste emocional en la vida está determinado por el tipo de relación con la madre, la familia y los semejantes.

No cabe duda que las personas educan a sus hijos empleando diferentes tácticas, que incluyen el condicionamiento operante (premios, incentivos, paliativos y castigos), proporcionar modelos a imitar, represión, redirección y condicionamientos, con el propósito de modificar la expresión de las emociones. (deCatanzaro, 2001)

TEORÍAS DE LA EMOCIÓN

Teoría de James-Lange

De acuerdo a esta teoría los estímulos externos producen cambios fisiológicos en el organismo, los que a su vez originan la emoción. En otras palabras, la reacción visceral es la que permite etiquetar a las emociones.

Esta teoría presenta varias desventajas: los cambios viscerales deberían ser muy rápidos ya que existen emociones que se experimentan apenas se presenta el estímulo y en ocasiones aparecen antes que los cambios fisiológicos hayan iniciado su proceso; no toda excitación fisiológica produce una emoción (cuando una persona corre se producen varios cambios en el organismo relacionados con determinadas emociones) y finalmente no existen estados corporales distintos que puedan provocar toda la gama de emociones que experimentan los seres humanos. (Feldman, 1995)

Teoría de Cannon-Bard

Postula que los cambios fisiológicos y las emociones son producidos simultáneamente por impulsos nerviosos que se originan en el tálamo.

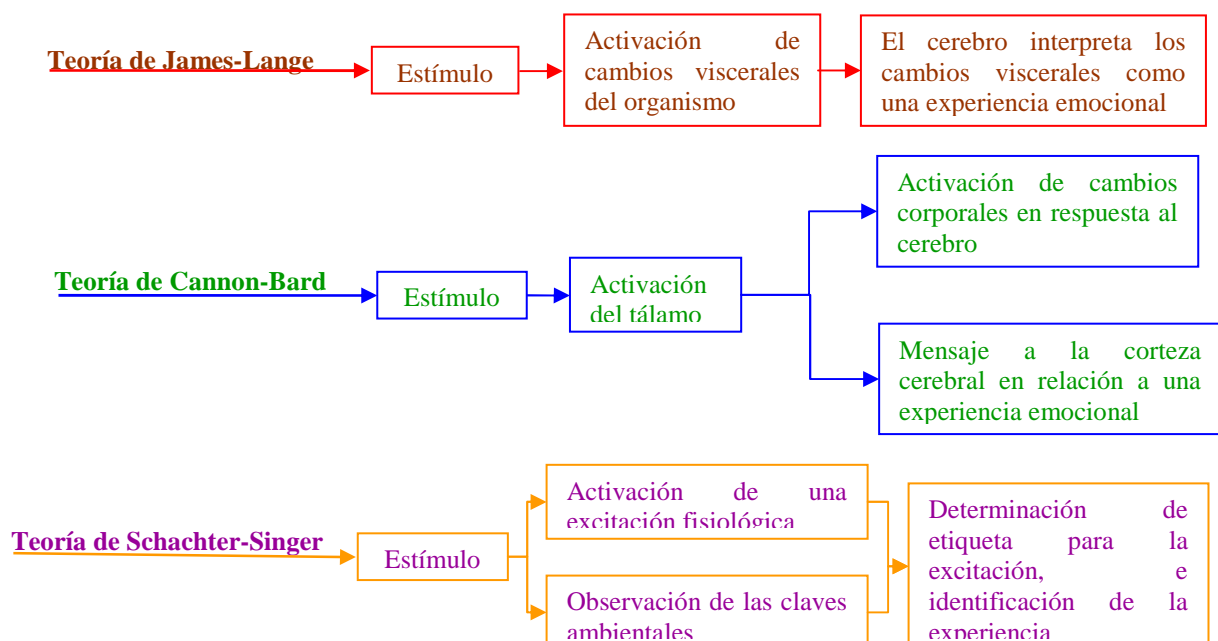
Ante la percepción de un estímulo generador de emoción el tálamo envía señales al sistema nervioso autónomo, el cual produce los cambios en la respiración, ritmo cardíaco y presión sanguínea, y a la corteza cerebral con relación a la naturaleza de la emoción. (Feldman, 1995)

Teoría de Schachter-Singer

Afirma que al generarse una emoción, sobre todo en situaciones en las que existen varios orígenes potenciales, las personas buscan en el ambiente externo la causa de estos sentimientos. De los elementos que se seleccionen determinará el nombre que se le da a la emoción que se experimenta. En otras palabras los seres humanos registran los sentimientos que las señales externas y el procesamiento que hacen de ellas, indican que deberían sentir.

La crítica a esta teoría es que se ha demostrado que la activación fisiológica no es necesaria para que se produzca una emoción y que, en ciertas circunstancias, los factores fisiológicos por sí solos pueden señalar el estado emocional. (Baron, 1996)

Comparación de los tres modelos de la emoción



En la actualidad se sabe que tanto la teoría de James-Lange como la de Cannon-Bard son incorrectas ya que no es necesario que exista una retroalimentación somática para experimentar una emoción (personas con fractura de cuello son capaces de sentir una gran gama de emociones) y la respuesta fisiológica a los estímulos emocionales puede influir en cómo se siente la emoción. Hoy en día se considera que tanto la percepción del estímulo como la respuesta somática y la experiencia de la emoción influyen entre sí, para formar una respuesta emocional. (Pinel, 2000)

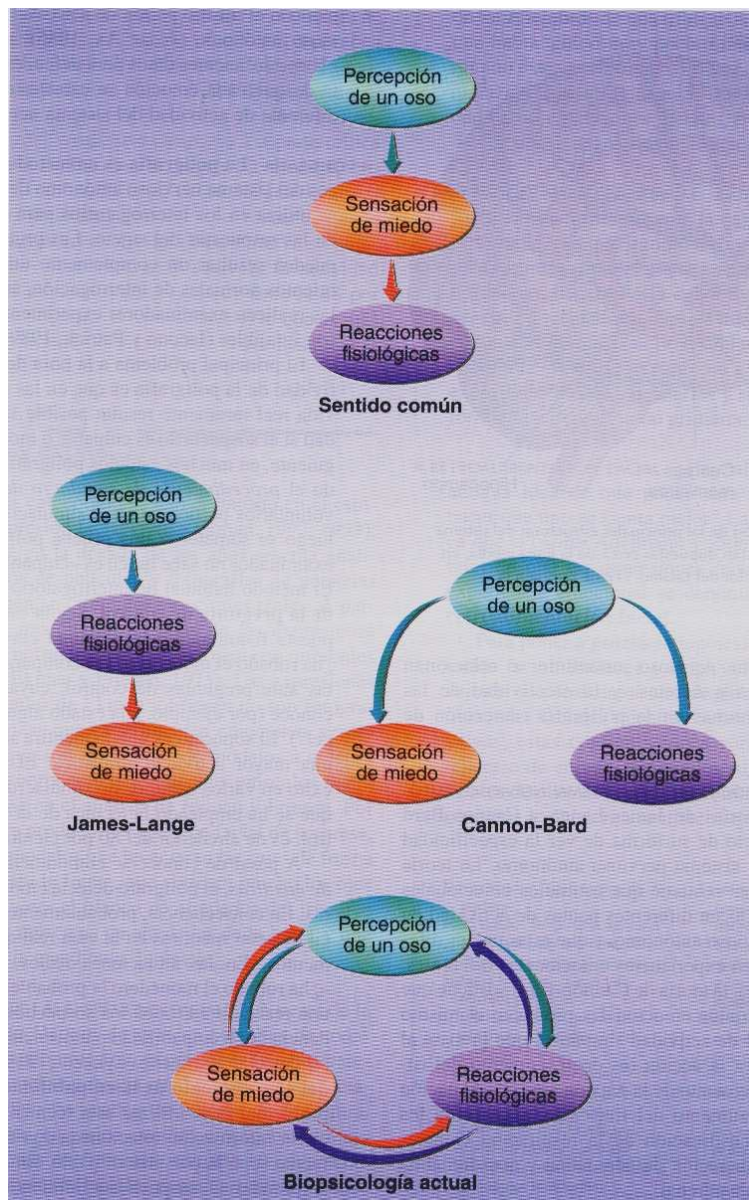


Gráfico tomado del libro Biopsicología (Pág. 545): Cuatro formas de pensar en las relaciones que existen entre la percepción de estímulos provocadores de emoción, las respuestas autónomas y somáticas a los estímulos y la experiencia emocional (Pinel, 2000)

BASES NEUROPSICOLÓGICAS DE LAS EMOCIONES

Como ya se mencionó anteriormente, el centro de las emociones es el sistema límbico, el cual está compuesto por la amígdala, el hipocampo, el hipotálamo y el tálamo, además de los lóbulos prefrontales que actúan como moduladores.

La amígdala

El hipocampo y la amígdala son los encargados de la mayor parte del aprendizaje y el recuerdo del cerebro, siendo la amígdala la especialista en asuntos emocionales, debido a que es una especie de depósito de la memoria emocional, que permite reconocer los sentimientos de los demás y hacia los demás, incluyendo hacia las cosas, ideas y situaciones. Además los sentimientos como la ira, miedo, competición, ansiedad, depresión, frustración dependen directamente de esta estructura del sistema límbico.

La amígdala funciona de la siguiente manera:

Un estímulo percibido como peligroso, hace que la amígdala envíe mensajes a diferentes partes del cerebro. Uno de ellos provocará la secreción de hormonas que facilitarán la acción de ataque o fuga, movilizará los centros de movimiento y activará el sistema cardiovascular, los músculos y los intestinos. Otro iniciará la secreción de grandes cantidades de norepinefrina, la misma que hace que los sentidos estén más alerta y pone al cerebro en un estado general de excitación. Mientras tanto, otras señales que se dirigieron hacia el tronco cerebral, provocarán que el rostro adquiera una expresión de terror, que se detengan los movimientos que los músculos tenían en preparación, que se acelere el ritmo cardíaco, aumentando la presión sanguínea y la respiración. A su vez, otro grupo de señales harán que la atención se centre en la fuente del estímulo y prepararán los músculos para actuar en consecuencia. Al mismo tiempo, los sistemas de memoria cortical tratarán de recuperar información importante relacionada con la emergencia que está sucediendo y los ubicará como prioridad con respecto a otras series de pensamiento. (Goleman, 1996)

El hipocampo

El hipocampo es el encargado de registrar y dar sentido a las pautas de percepción. Es decir que proporciona una memoria perfecta del contexto, vital para el

significado emocional. “Mientras el hipocampo recuerda los datos simples, la amígdala retiene el clima emocional que acompaña a esos datos”. (Goleman, 1996)

Para grabar los recuerdos emocionales el cerebro utiliza los mismos sistemas químicos que preparan al cuerpo para la huida o la lucha, permitiendo que la situación que desencadenó estas señales quede grabada con fuerza. A través de la evolución esto aseguró que los animales tengan recuerdos especialmente vívidos de lo que los amenaza o causa placer. Lamentablemente, los recuerdos emocionales pueden ser guías defectuosas en el presente. Esto se debe a que el método de “trabajo” del hipocampo es asociativo. Compara una situación actual con otras que hayan ocurrido en el pasado. Si encuentra algo similar dispara la respuesta antes de que la corteza pueda entrar en acción, lo que conduce muchas veces a una reacción errónea. (Goleman, 1996)

Los lóbulos prefrontales

Los lóbulos prefrontales actúan como freno y modulador de los “arranques de la amígdala”, permitiendo contener o controlar el sentimiento para actuar de una forma más eficaz. Esta zona cortical emite una respuesta más reflexiva o apropiada a nuestros impulsos emocionales, adaptando la amígdala y otras zonas límbicas.

Cuando se produce un asalto emocional, se debe a la activación de la amígdala y a una imposibilidad de poner en funcionamiento los sistemas de la neocorteza que generalmente equilibran la respuesta emocional. En este punto, una de las funciones de los lóbulos prefrontales es amortiguar las señales que envían la amígdala y otros centros límbicos.

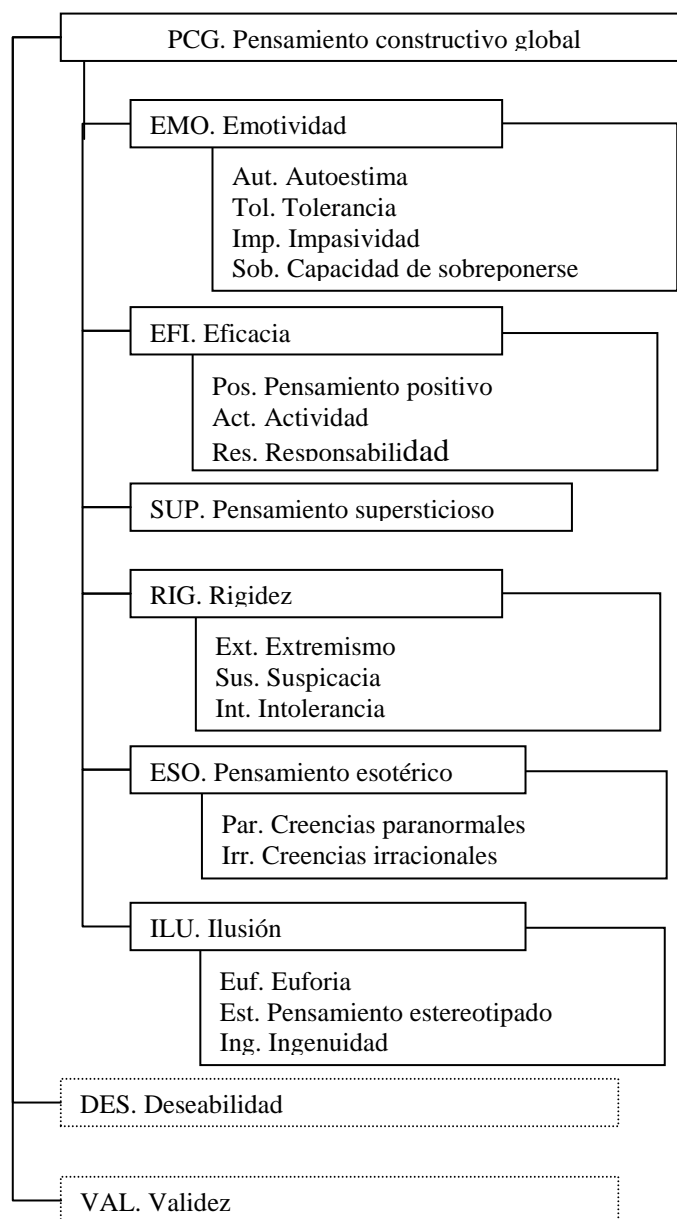
Parece ser que el lóbulo prefrontal izquierdo es el que desconecta o minimiza las emociones abrumadoras. Es decir que este lóbulo actúa como regulador de las emociones desagradables, a través de la inhibición del lóbulo prefrontal derecho, en el cual se encuentran las emociones negativas como el temor y la agresión. En otras palabras, el lóbulo prefrontal izquierdo parece formar parte de un circuito que puede mitigar los estallidos emocionales, siempre y cuando no sean demasiado intensos. (Goleman, 1996)

CAPITULO 4: INVENTARIOS DE PERSONALIDAD

Los inventarios de personalidad usados en la realización de este trabajo fueron el Inventario de Pensamiento Constructivo y el Cuestionario Factorial de Personalidad 16PF. En las siguientes páginas se detalla cada uno de estos test.

INVENTARIO DE PENSAMIENTO CONSTRUCTIVO (CTI)

Este test está organizado jerárquicamente en tres niveles de generalidad. El primer nivel (PCG) es una escala global compuesta por elementos de otras escalas del CTI; el segundo nivel está constituido por seis escalas principales que miden las formas básicas de pensamiento constructivo y destructivo (EMO, EFI, SUP, RIG, ESO, ILU); finalmente, el tercer nivel son subescalas o facetas de las escalas anteriores, que detallan formas específicas de pensamiento constructivo o destructivo. Estos niveles se muestran en el siguiente esquema:



Pensamiento constructivo global (PCG)

Es una medida bipolar que hace referencia tanto al pensamiento constructivo como al destructivo. Está formada por elementos de las demás escalas, excepto la de Ilusión.

El pensamiento constructivo global, es casi siempre adaptativo. Las personas con alta puntuación en esta escala, se aceptan a sí mismas, establecen buenas relaciones con los demás y suelen otorgar a otros el beneficio de la duda.

Emotividad (EMO)

Al igual que la anterior, es una escala bipolar.

Las personas con altos puntajes en EMO experimentan menor estrés que las demás personas debido a que se aceptan tal como son, no son muy sensibles a las críticas, errores o rechazos y no se sienten afectadas por los problemas pasados o se preocupan demasiado por los presentes. Se las puede describir como centradas y tranquilas porque se caracterizan por una evitación de los pensamientos negativos, antes que por un compromiso con los pensamientos positivos.

- *Autoestima*: mide el grado de aceptación de una persona hacia sí misma.
- *Tolerancia a la frustración*: mide el grado en el que las personas tienden a sobredimensionar las experiencias negativas.
- *Impasibilidad*: señala cuán flexible o capaz de tolerar la incertidumbre, los contratiempos, el rechazo y la desaprobación es una persona.
- *Capacidad de sobreponerse*: indica el grado en que una persona puede sobreponerse a los acontecimientos negativos.

Eficacia (EFI)

Es una escala bipolar que mide la capacidad de pensar automáticamente en acciones que faciliten una solución eficaz.

Los individuos con un alto puntaje suelen ser optimistas, entusiastas, enérgico y confiables. Tratan de encontrar soluciones realistas para los problemas y aunque piensan con rapidez, no son impulsivos por que se toman su tiempo para planificar.

- *Pensamiento positivo*: señala el grado en que una persona puede pensar de manera favorable, pero real.
- *Actividad*: indica si una persona puede actuar efectivamente ante los problemas o si se concentra más en cómo proceder, dejando de lado las soluciones.
- *Responsabilidad*: al igual que la anterior se orienta a la acción pero le da mayor énfasis a la planificación y reflexión.

Rigidez (RIG)

Los sujetos con altas puntuaciones en esta escala tienden a categorizar a los hechos y las personas porque ven el mundo en blanco y negro y no toman en cuenta las pequeñas diferencias. Por esta razón son proclives a los prejuicios y a tomar soluciones simplistas.

- *Extremismo*: se refiere a la manera de procesar la información.
- *Susplicacia*: indica el grado de desconfianza hacia las demás personas.
- *Intolerancia*: señala el grado de intransigencia, sobre todo hacia aquellos que no considera pertenecen a su grupo.

Pensamiento supersticioso (SUP)

No hace referencia a las supersticiones tradicionales sino que mide el grado en el que una persona es influida por las supersticiones privadas, como el hecho de pensar que si uno desea fervientemente algo, estará impidiendo que suceda.

Pensamiento esotérico (ESO)

A diferencia de la anterior esta escala sí incluye las supersticiones tradicionales, e indica el grado en el que las personas creen en acontecimientos extraños.

- *Creencias paranormales*: hace referencia a fantasmas, clarividencia, ovnis, etc.
- *Creencias irracionales*: se refiere a las supersticiones tradicionales, astrología, etc.

Ilusión (ILU)

Señala el grado en que una persona es optimista, pero sin fundamento.

Las puntuaciones altas en esta escala pueden tener dos interpretaciones: en su aspecto positivo, estas personas pueden ser fuertes de espíritu, caen bien a los demás y, generalmente, son buenos políticos; en su aspecto negativo, puede significar una visión simplista de la vida y el intento de evitar acontecimientos desagradables.

- *Euforia*: creer que tras un hecho positivo, todo va a salir bien.
- *Pensamiento estereotipado*: se refiere a si una persona se deja influir por lo que comúnmente se considera bueno o malo.
- *Ingenuidad*: Actitud de buena fe ante todos los hechos y personas.

Deseabilidad (DES) y validez (VAL)

Deseabilidad indica si una persona trata de dar una excesiva buena imagen de sí misma, en tanto que Validez permite saber si el cuestionario fue contestado sinceramente y con atención.

Estas escalas dan una referencia sobre la validez de los resultados.

Las puntuaciones T superiores a 70 en DES e inferiores a 30 en VAL, invalidan la aplicación del instrumento.

OBTENCIÓN DE LAS PUNTUACIONES

Las puntuaciones directas de las escalas se obtienen sumando los elementos que conforman cada una de éstas. Debido a que existen frases con sentido positivo y negativo, las cinco opciones reciben las siguientes puntuaciones:

	A	B	C	D	E
Sentido positivo:	1	2	3	4	5
Sentido negativo:	5	4	3	2	1

El significado de las alternativas es el siguiente:

- A:** en total desacuerdo
- B:** en desacuerdo
- C:** neutral
- D:** de acuerdo
- E:** totalmente de acuerdo

La siguiente tabla muestra los elementos de las escalas y las facetas, con sus respectivas puntuaciones directas mínimas y máximas.

Elem.	Nombre de la escala	Sigla	Mínimo	Máximo
29	Pensamiento constructivo global	PCG	29	145
25	Emotividad	EMO	25	125
7	Autoestima	Aut	7	35
4	Tolerancia	Tol	4	20
8	Impasividad	Imp	8	40
6	Capacidad de sobreponerse	Sob	6	30
14	Eficacia	EFI	14	70
4	Pensamiento positivo	Pos	4	20
7	Actividad	Act	7	35
4	Responsabilidad	Res	4	20
7	Pensamiento supersticioso	SUP	7	35
16	Rigidez	RIG	16	80
6	Extremismo	Ext	6	30
5	Susplicacia	Sus	5	25
4	Intolerancia	Int	4	20
13	Pensamiento esotérico	ESO	13	65
6	Creencias paranormales	Par	6	30
7	Creencias irracionales	Irr	7	35
15	Ilusión	ILU	15	75
5	Euforia	Euf	5	25
3	Pensamiento estereotipado	Est	3	15
7	Ingenuidad	Ing	7	35
8	Deseabilidad	DES	8	40
8	Validez	VAL	8	40

Epstein, (2001)

CUESTIONARIO FACTORIAL DE PERSONALIDAD 16PF

El 16PF fue desarrollado por R.B. Cattell con la finalidad de evaluar 16 factores o dimensiones de la personalidad. Su aplicación puede ser individual o grupal en un tiempo de 30 a 60 minutos y con individuos con un mínimo nivel académico de bachillerato.

El cuestionario se basa en estudios realizados a través de varias décadas, en las cuales, mediante el análisis factorial, se ha comprobado el carácter estable, transtemporal y transcultural de los factores que lo componen.

Los factores evaluados son de tipo bipolar y sus definiciones están dadas tanto por palabras técnicas como por términos más corrientes.

FACTORES PRIMARIOS

A Sizotimia-Ciciotimia (Reservado-Abierto)

Este factor mide el grado en el que un individuo disfruta de las experiencias sociales y por ende del contacto con sus semejantes. En otras palabras intenta establecer si existe una predisposición hacia la interacción social, o un mayor interés por las ideas y los objetos.

Por medio de investigaciones longitudinales se ha logrado determinar que generalmente las mujeres obtienen puntuaciones más altas que los varones y que, en ambos sexos, las calificaciones cambian con la edad. Así, se observan incrementos continuos hasta los 30 años, una estabilización por casi una década y finalmente una disminución paulatina.

Las personas con puntuaciones de A+ suelen ser más cooperativas, adaptables y sociales, debido a que consideran las relaciones interpersonales como prioritarias. En contraste sujetos A- presentan un comportamiento evasivo y apatía hacia las relaciones humanas. (Birkett, 1993)

B Menos-Más Inteligencia (Pensamiento Concreto-Abstracto)

A diferencia de los demás factores, éste evalúa la habilidad cognitiva y no el temperamento. Por esta razón, por medio de la solución de escalas numéricas y verbales, su propósito es medir la capacidad para discernir, encontrar relaciones, reconocer analogías y clasificar hechos.

Los puntajes positivos son considerados como una manifestación de la competencia intelectual por dos razones: en primer lugar es imposible simular calificaciones correctas y estadísticamente es poco factible que puntuaciones de 8 o mayores sean resultado del azar. Por el contrario las calificaciones bajas no necesariamente muestran el grado en el que las habilidades cognoscitivas están presentes, debido a que este factor puede verse influido por variables internas como ansiedad, depresión, distracción por estímulos externos, incorrecta interpretación de las instrucciones o falta de motivación para encontrar la respuesta correcta. (Birkett, 1993)

C Menos-Más fuerza del ego (Estabilidad-Inestabilidad Emocional):

La función de este factor es adaptativa, la cual se puede llevar a cabo de dos maneras: adaptación aloplástica o autoplástica.

La adaptación aloplástica consiste en modificar el ambiente por medio de la utilización de las funciones cognoscitivas y preceptuales, con el propósito de satisfacer necesidades internas. Mientras que la adaptación autoplástica permite que las personas cambien sus respuestas psicológicas para sobrellevar de mejor manera las condiciones exógenas y lograr una relación armónica con el entorno. Una buena adaptación estará determinada por el correcto uso de estas dos acciones dependiendo de la situación dada.

Un individuo con puntuación de C+ se caracteriza por ser emocionalmente estable, maduro, enfocarse a la realidad y participar activamente en la solución de sus problemas. Las calificaciones C- se relacionan con un bajo grado de tolerancia a la frustración, inconstancia en actitudes e intereses, evasión de las responsabilidades y fácil perturbación. (Birkett, 1993)

E Sumisión-Dominancia (Sumiso-Dominante)

Trata de establecer el grado de control que puede ejercer o al que se puede someter una persona.

Los altos puntajes se relacionan con comportamientos agresivos, vanidosos, conflictivos, insensibles, egoístas y el querer colocarse en posiciones de control hacia las demás personas. En cambio los puntajes negativos suelen reflejar manifestaciones de dependencia, consideración, evasión de conflictos y una tendencia por agradar y buscar aprobación.

En estudios a lo largo del tiempo, se ha encontrado que las calificaciones E+ tienden a incrementarse como resultado de cambios situacionales como promociones y reubicaciones laborales y a su vez tienden a bajar como respuesta a factores deteriorantes como enfermedades crónicas y estrés.

De acuerdo a la teoría del índice de confianza, la dominancia es directamente proporcional a la certeza de poder manejar adecuadamente las opiniones y reacciones, contrarias a un determinado punto de vista. Por lo tanto la mayor o menor presencia de este rasgo está influido por el grado de confianza en poder afrontar una situación efectivamente. (Birkett, 1993)

F Desurgencia-Surgencia (Moderado-Impulsivo)

Indica el grado en que el comportamiento de un individuo fue inhibido por la experiencia ambiental.

Los individuos F+ presentan un comportamiento entusiasta, confiado en la buena ventura y un tanto descuidado. Por el contrario las personas F- suelen desenvolverse de manera más sobria y seria.

Estudios comparativos arrojaron algunas diferencias de género. Durante la niñez las mujeres mostraron puntuaciones más bajas que los varones, las mismas que aumentaron rápidamente hasta el final de la adolescencia, período en el cual fueron ligeramente superiores a las de su contraparte masculina. Aunque en la segunda década de vida los puntajes, tanto de mujeres como de hombres, comenzaron a disminuir, las calificaciones de las primeras muestran una reducción más acelerada, la

cual se estabiliza alrededor de los cuarenta años, mientras que en los hombres se mantienen constantes. (Birkett, 1993)

G Menos-Más fuerza de súper ego (Evasión de reglas-Perseverante)

Intenta medir un conjunto de reglas interiorizadas compuestas tanto por contenido como por acción. Su contenido está compuesto por valores culturales predominantes, los cuales entran en acción cuando restringen los impulsos de autosatisfacción o sitúan el deber sobre el provecho personal. El factor G mide los ideales y principios morales que las personas han incorporado.

Los estudios comparativos muestran un gran parecido entre las puntuaciones de hombres y mujeres, lo que indica que ambos sexos se adhieren a los mismos patrones morales.

Las principales manifestaciones comportamentales relacionadas con puntajes positivos en este factor son: escrupulosidad, persistencia, conciencia y el moralismo formal. Los puntajes negativos hacen referencia a: inconstancia, poca responsabilidad y descuido de sus obligaciones para con los demás. (Birkett, 1993)

H Trectia-Parmia (Tímido-Agresivo)

Este factor intenta determinar el nivel de excitabilidad del sistema nervioso, sea con predominio simpático (trectia) o parasimpático (parmia).

Individuos cuyos umbrales de respuesta ante el miedo son más amplios, necesitan de experiencias muy intensas para sentirse estimulados y esto los lleva a reaccionar en menor medida ante el peligro y la tensión. Por esta razón suelen ser impulsivos y toman riesgos. Este tipo de individuos obtiene calificaciones positivas en este rasgo. Por el contrario las personas que tienen una menor tolerancia al miedo, debido a una hiperreactividad neurofisiológica, evitan enfrentarse a situaciones que les provoquen estrés, ya que cualquier estímulo percibido como peligroso afecta a su delicada homeostasis interna. Estos sujetos califican negativamente en H. (Birkett, 1993)

I Harria-Premia (Duro-Sensible)

Trata de establecer si los sentimientos (sensible) o los pensamientos (duro) son las reacciones habituales ante estímulos internos y externos.

Puntuaciones altas en este factor evidencian una tendencia a evaluar las situaciones de forma subjetiva y emocional, mientras que calificaciones bajas, indican un análisis de la realidad en base a la razón.

Es necesario aclarar que la definición de los polos positivo y negativo de este factor está ligada con las funciones de sentimiento y pensamiento señaladas por Carl Gustav Jung. Estas funciones se caracterizan por tener un carácter evaluativo que permite juzgar las situaciones. (Birkett, 1993)

L Alaxia-Protensión (Confiado-Suspica)

Mide el grado en el que un individuo se relaciona e identifica no solamente con sus seres queridos y amigos, sino con la raza humana en general.

El polo negativo (protensión) supone que la persona ha establecido una clara demarcación de sus límites personales, lo que permite el surgimiento de sentimientos de separación, celos, envidia, suspicacia e irritabilidad. Mientras que el polo positivo (alaxia) infiere una orientación confiada, conciliadora, modesta y tolerante para con los demás, por lo que no es de extrañar que sean personas apreciadas por sus compañeros.

Según Cattell la envidia surge como resultado de la apreciación de que otra persona recibe la aprobación, reconocimiento o afecto que se desearían para uno mismo. Y la suspicacia es producto de la obsesionada búsqueda de evidencia que confirme que las percepciones y valoraciones acerca del resto de gente son ciertas. (Birkett, 1993)

M Praxernia-Autia (Práctico-Imaginativo)

Es la tendencia a dar a los datos sensoriales o los contenidos ideacionales una importancia preponderante.

Praxenia está ligada a la experiencia sensorial inmediata lo que ha permitido evidenciar tres principales características de este tipo de personas: preferencia por interactuar en ambientes familiares y predecibles, gran capacidad de memoria y una marcada dificultad para teorizar o crear marcos de referencia amplios o generales. Por su parte Autia está relacionada con un interés por manejar ideas y conceptos en un nivel más abstracto, por lo que estos individuos suelen ser considerados como muy creativos y soñadores.

Este factor se relaciona conceptualmente con las funciones sensación e intuición, que son las principales vías por las cuales se procesa la información de la teoría jungiana.

Los sujetos con puntajes negativos en este rasgo se caracterizan por un tipo de comportamiento más enfocado a lo convencional, práctico y real, mientras que individuos con puntajes positivos no suelen tomar en cuenta los peligros que existen a su alrededor, por lo que M+ correlaciona con la predisposición a sufrir accidentes. (Birkett, 1993)

N Sencillez-Astucia (Espontáneo-Calculador)

Tiene como objetivo medir el grado de habilidad del manejo de la propia imagen en presencia de otras personas.

Los individuos con calificaciones altas pueden presentar dos tipos de conductas “astutas”: una astucia de segunda naturaleza que se caracteriza porque los sujetos valoran la diplomacia interpersonal, por lo que su sofisticación, urbanismo y etiqueta son muy naturales, y una astucia de segundo pensamiento en la que las personas utilizan estas cualidades estratégicamente y con propósitos determinados.

En el extremo opuesto se hallan individuos que son descritos como ingenuos, sin pretensiones, espontáneos a la hora de expresar sus puntos de vista y con una destacada falta de conciencia de las posibles ventajas de poseer habilidades de relación interpersonal. (Birkett, 1993)

O Imperturbabilidad-Culpabilidad (Tranquilo-Apreensivo)

Evalúa el nivel de autovaloración de los individuos. Cattell lo denominó como “tendencia a la culpabilidad”, pero afirmó que la esencia del factor O no son sentimientos reales de culpa, sino la actitud emocional hacia uno mismo.

Los puntajes altos, que se caracterizan por un comportamiento preocupado, meditativo, deprimido e hipocondríaco, pueden deberse a dos diferentes condiciones de los individuos. En la condición reactiva la autoimagen de los sujetos se ve influido por eventos externos recientes como fracasos o pérdidas, las que una vez superadas permite la estabilización de las calificaciones. En la condición caracterológica la baja estima es una constante.

A su vez, as personas O- se caracterizan por ser plácidas, flexibles y autosuficientes. (Birkett, 1993)

Q1 Conservadurismo-Radicalismo (Tolerante-Crítico)

Trata de determinar el nivel de adaptación al cambio que tienen las personas, o lo que las teorías de rasgo llaman: “orientación psicológica al cambio”

Al definir el cambio como constructo, se lo considera una readaptación cognitiva como respuesta a uno o varios fenómenos que alteraron los patrones comportamentales preestablecidos. Esta reorganización se da por medio de dos procesos: el primero denominado “decatexia” involucra la terminación o el abandono de los lazos emocionales actuales, mientras que el segundo o “recatexia” busca establecer nuevos lazos para reemplazar las anteriores.

Los sujetos Q1- buscan mantener lazos afectivos fuertes con el pasado mostrando muy poco interés en las innovaciones futuras, por lo que respetan mucho las ideas establecidas y las tradiciones. En contraposición, los individuos Q1+ se centran en el futuro y lo nuevo, por lo que se caracterizan por ser liberales y de mente abierta. (Birkett, 1993)

Q2 Adhesión Social-Autosuficiencia (Dependiente-Autosuficiente)

Intenta determinar el nivel de dependencia de un individuo hacia uno o varios grupos de referencia.

Los psicólogos comportamentales consideran la dependencia como el anhelo de proximidad con otros, mientras que la autosuficiencia la definen como la capacidad de manejarse por uno mismo. En este momento no existe unanimidad acerca de los posibles orígenes de la adhesión social. Según la psicogenética este comportamiento es un rezago evolutivo del llamado instinto de horda, el cual se presenta como respuesta a estímulos amenazantes. Y desde un punto de vista ambientalista estaría determinada por la experiencia individual, por lo que el establecimiento de relaciones con otros estaría dado por la adaptación de las personas a las reglas de un grupo determinado, más que por la supervivencia.

Los sujetos Q2- son seguidores natos, en tanto que los individuos Q2+ toman sus propias decisiones. (Birkett, 1993)

Q3 Poca Integración del Autosentimiento-Control del Autosentimiento (Indisciplinado-Controlado)

El autosentimiento se forma en función a lo que la persona percibe y la cultura establece como correcto. El autosentimiento está compuesto por el autoconcepto y el evaluador.

El autoconcepto nace al organizar las diferentes autopercepciones en una unidad psicológica, el Yo. A su vez se divide en el autoconcepto anhelado (la imagen que uno desea tener de sí mismo) y el autoconcepto percibido (las imágenes que uno tiene de sí mismo y cómo es percibido por los demás). El evaluador permite estimar el nivel de congruencia entre los autoconceptos deseados y percibidos, es decir cómo vive una persona en relación con sus ideales.

Los sujetos con puntuaciones bajas en Q3 se caracterizan por ser seguidores de sus propios impulsos y despreocupados de las normas sociales, en tanto que los puntajes altos determinan una conducta orientada hacia el cuidado de la propia imagen. (Birkett, 1993)

Q4 Poca-Mucha tensión energética (Relajado-Tenso)

Este constructo es equiparable con la idea freudiana de que la tensión no liberada se transforma en ansiedad. Por lo tanto este factor trata de determinar cómo un individuo experimenta dichas sensaciones.

Calificaciones altas en Q4 evidencian una conducta impulsiva, explosiva y perturbable, mientras que los puntajes bajos corresponden a un comportamiento relajado, tranquilo y aletargado.

Se ha demostrado que este rasgo es susceptible a distorsiones motivacionales y a influencias del estados de ánimo. (Birkett, 1993)

Distorsión motivacional e infrecuencia

A más de los factores arriba mencionados existe una escala llamada DM (Distorsión Motivacional), que intenta medir el grado de “buena imagen” que los sujetos presentan de sí mismos. También hay otra escala de negación o falta de cooperación con el cuestionario, que trata de determinar si las respuestas son inconsistente o no.

FACTORES DE SEGUNDO ORDEN

También conocidos como tipos psicológicos, son la agrupación, a través de correlaciones, de varios rasgos o factores primarios. Así por medio de la utilización del análisis factorial se ha logrado agrupar los 16 factores del inventario de personalidad de Cattell, en cinco dimensiones: extraversión, ansiedad, equilibrio, independencia y control.

La importancia de los factores secundarios radica en que se replican mejor que los factores primarios, es decir que se pueden encontrar los mismos tipos en diferentes estudios y con diferentes muestras, por lo que es “más robusto su significado psicológico”. (Moreno, 2001)

Actualmente se considera que si bien los tipos son replicables, los rasgos que los componen no lo son. Es por esto que aunque es posible replicar los factores

secundarios en una población específica, es necesario que tanto éstos como los primarios sean determinados para esta población. En el Ecuador esta investigación fue llevada a cabo por el Dr. Jaime Moreno, con los siguientes resultados en hombres y mujeres:

MATRIZ FACTORIAL ROTADA- VARIMAX- HOMBRES*

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
A			60	36	
C	77				
E		67			
F		61			
G	54	-36		32	
H	63		41		
I		-34			64
L				76	
M					74
N		-55			
O	-73				
Q1		53	-49		
Q2			-71		
Q3	61	-42			
Q4	-77				

★ Los valores expresan porcentajes de correlación entre los factores primarios (eje vertical) y los factores segundo orden (eje horizontal). No se indican valores menores a 30, por su escasa significación

★ N = 497

Primer Factor: Estabilidad emocional

Engloba sujetos relajados (Q4), adaptables (C+), alta autoestima (O-), emprendedores (H+), cuidadosos de su imagen social (Q3+) y guiados por el deber (G+).

Segundo Factor: Independencia

Este comportamiento engloba rasgos como dominancia (E+), espontaneidad (F+), sencillez (N-), abierto al cambio (Q1+), control (Q3-) perseverancia (G-) y realismo (I-).

Tercer Factor: Extraversión

Los sujetos extravertidos se caracterizan por ser orientados al grupo (Q2-), afectuosos (A+), conservadores (Q1-) y entusiastas (H+).

Cuarto Factor: Desconfianza (rigidez o poca empatía)

Estos individuos se muestran escépticas (L+), afectuosas (A+) y escrupulosas (G+).

Quinto Factor: Sensibilidad (subjetivismo)

Los sujetos sensibles son intuitivos (M+), sentimentales y subjetivos (I+).

MATRIZ FACTORIAL ROTADA- VARIMAX- MUJERES*

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
A		62			
C	75				
E				63	
F		67			
G			69		
H	51	62			
I				74	75
L					
M	32		-62		34
N			55		52
O	-78				
Q1				45	-34
Q2		-70			
Q3	51		52		
Q4	-74				

★ Los valores expresan porcentajes de correlación entre los factores primarios (eje vertical) y los factores segundo orden (eje horizontal). No se indican valores menores a 30, por su escasa significación

★ N = 497

Primer Factor: Estabilidad emocional

Este tipo de mujeres se caracteriza por tener una alta autoestima (O-), poseer buena capacidad adaptativa (C+), sin tensiones (Q4-), entusiastas (H+), les importa su imagen social (Q3+) y sin imaginativas (M+)

Segundo Factor: Extraversión

Las mujeres extravertidas tiene orientación afiliativa (Q2-), son espontáneas (F+), afectivas (A+) y entusiastas (H+).

Tercer Factor: Socialización (o autocontrol)

Son escrupulosas (G+), prácticas (M-), cuidadosas en el trato social (N+) y perfeccionistas (Q3+).

Cuarto Factor: Independencia

En las mujeres, este tipo engloba los rasgos de asertividad (E+), espontaneidad en las manifestaciones (F+) y apertura al cambio (Q1+).

Quinto Factor: Sensibilidad (o subjetivismo)

Las mujeres sensibles son sentimentales (I+), cuidadosas en el trato social (N+), se guían por sus intuiciones o impresiones (M+) y es tradicionalista (Q1-). (Moreno, 2001)

CONCLUSIONES

Existen muchas similitudes entre las teorías de Cattell y Eynseck. A través de varios estudios se ha demostrado que realizando un análisis factorial de los factores del 16PF, se los puede agrupar en dos súperfactores: extraversión y neuroticismo.

Si tomamos en cuenta solamente la descripción que cada uno hace de los elementos de sus teorías, podemos encontrar una gran semejanza entre el factor Q1 y la extraversión, entre el factor Q2 y el neuroticismo y entre el factor Q4 y el psicoticismo.

Q1	EXTRAVERSIÓN
Los sujetos Q1- buscan mantener lazos afectivos fuertes con el pasado mostrando muy poco interés en las innovaciones futuras, por lo que respetan mucho las ideas establecidas y las tradiciones. En contraposición, los individuos Q1+ se centran en el futuro y lo nuevo, por lo que se caracterizan por ser liberales y de mente abierta.	Refleja el nivel en que una persona puede relacionarse con los demás y mostrarse sociable y participativa. Se caracteriza por un comportamiento vital, activo, dominante y en búsqueda de sensaciones.

Q2	NEUROTICISMO
Q2- describe a una persona dependiente del grupo, que se adhiere fácilmente a asociaciones y es un firme seguidor. En tanto que Q2+ se caracteriza por un comportamiento autosuficiente, lleno de recursos y que prefiere sus propias decisiones.	Señala la capacidad de un individuo para adaptarse al ambiente y el nivel de consistencia de su conducta a lo largo del tiempo. También se caracteriza por presentar un comportamiento ansioso, tenso y emotivo. Su polo positivo es la estabilidad emocional.

Q4	PSICOTICISMO
Calificaciones altas en Q4 evidencian una conducta impulsiva, explosiva y perturbable, mientras que los puntajes bajos corresponden a un comportamiento relajado, tranquilo y aletargado.	Se caracteriza por un comportamiento agresivo, egocéntrico, impulsivo y poco creativo. También puede presentar pérdida o distorsión de la realidad y ausencia de culpa.

En un estudio realizado por Hundleby y Connor, se encontró una correlación de 0,60 entre N y Q1 y de 0,73 entre e y Q2, lo que básicamente significa que estos factores miden esencialmente lo mismo. Lamentablemente no existen estudios similares entre P y Q4. (Eysenck & Eysenck, 1987)

De igual manera, si comparamos las teorías anteriores con los factores de la inteligencia emocional, encontraremos varias analogías. En el presente estudio se puede encontrar varias y elevadas correlaciones entre diversos elementos del CTI y del 16PF.

En el cuadro que se presenta al final de este capítulo, se encuentran marcadas las correlaciones significativas para esta muestra. No obstante, para facilitar su lectura, se los ha estratificado en dos grupos: los menores a 0,4 y los mayores a 0,4 por presentar grados de correlación con diferencias significativas.

Lo dicho se expresa en los cuadros que se presentan a continuación. El cuadro de la izquierda expresa el número de correlaciones significativas del CTI con el 16PF, sobre un total de 24 correlaciones posibles. La frecuencia de estas correlaciones se califica como muy alta (MA) si es >18, como alta (A) si es >12 hasta 18, como media (M) si es >6 hasta 12, como baja (B) si llega hasta 6, y como nula (N) si es cero.

El cuadro de la derecha expresa el número de correlaciones significativas del 16PF con el CTI, sobre un total de 32 correlaciones posibles. La frecuencia de estas correlaciones se califica como muy alta (MA) si es >24, como alta (A) si es >18 hasta 24, como media (M) si es >12 hasta 18, como baja (B) si llega hasta 12, y como nula (N) si es cero.

Frecuencia de correlaciones del CTI con el 16PF, sobre 24 posibles				
	<0,4	>0,4	Total	Calif.
PCG	10	09	19	MA
EMO	12	07	19	MA
Aut	15	00	15	A
Tol	13	04	17	A
Imp	13	02	15	A
Sob	12	08	20	MA
EFI	14	00	14	A
Pos	00	00	00	N
Act	04	00	04	B
Res	06	00	06	B
SUP	10	04	14	A
RIG	16	00	16	A
Ext	12	00	12	M
Sus	07	00	07	M
Int	04	00	04	B
ESO	04	00	04	B
Par	03	00	03	B
Irr	05	00	05	B
ILU	01	00	01	B
Euf	01	00	01	B
Est	03	00	03	B
Ing	00	00	00	N
DES	07	00	07	M
VAL	04	00	04	B

Frecuencia de correlaciones del 16PF con el CTI, sobre 32 posibles				
	<0,4	>0,4	Total	Calif.
A	03	00	03	B
B	08	00	08	B
C	09	04	13	M
E	03	00	03	B
F	02	00	02	B
G	07	00	07	B
H	11	01	12	B
I	05	00	05	B
L	04	00	04	B
M	02	00	02	B
N	04	00	04	B
O	07	01	08	B
Q1	04	00	04	B
Q2	00	00	00	N
Q3	04	00	04	B
Q4	08	05	13	M
DM	08	02	10	B
IN	01	00	01	B
estab. emoc.	07	05	12	B
introv./extrav.	01	00	01	B
socialización	02	00	02	B
depend./indep.	06	00	06	B
baja/alta sensib.	01	00	01	B
orient. liderazgo	07	05	12	B
capac. liderazg.	09	01	10	B
creatividad	03	00	03	B
potenc. aprendiz	11	01	12	B
prop. accidentes	08	05	13	M
perfil de ventas	08	00	08	B
capacid. ventas	08	00	08	B
neuroticismo	08	04	12	B
psicoticismo	10	00	10	B

El cuadro de la izquierda nos muestra que los factores del CTI que tienen mayor frecuencia de correlación con el 16PF son PCG, EMO y Sob, seguidos por Aut, Tol, Imp, EFI, SUP, RIG, Ext, Sus y DES.

Mientras que los rasgos de personalidad que tienen mayor número de correlaciones con los factores del CTI son: C, Q4 y propensión a accidentes.

En resumen, de 768 correlaciones posibles solamente existen 213 consideradas significativas. De éstas, 34 se pueden considerar como muy significativas (mayores a 0,4) y se recogen en el siguiente cuadro.

Correlaciones >0,40 entre los rasgos de personalidad y los factores de la inteligencia emocional

16PF CTI	C	H	O	Q4	DM	Estabilidad Emocional	Orientación Liderazgo	Capacidad Liderazgo	Potencial Aprendizaje	Propensión Accidentes	Neuroticismo
PCG	0,455	0,415		-0,489	0,445	0,488	0,514	0,432		-0,506	-0,478
EMO	0,511			-0,561	0,460	0,546	0,464			-0,475	-0,470
Tol						0,433	0,490			-0,426	-0,469
Imp	0,414			-0,472							
Sob	0,424		-0,409	-0,528		0,565	0,473		0,413	-0,439	-0,458
SUP				0,413		-0,415	-0,416			0,422	

En base a esta evidencia se pueden llegar a las siguientes conclusiones:

- Se encontraron correlaciones con las escalas de pensamiento constructivo global (PCG), pensamiento supersticioso (SUP) y emotividad (EMO) con sus subescalas: tolerancia a la frustración (Tol.), impasibilidad (Imp.) y capacidad de sobreponerse (Sob.), pero no con autoestima (Aut.).
- PCG es la escala más representativa porque está formado por los elementos de los demás factores, a excepción de ilusión, y mide la capacidad de adaptación de las personas a diferentes situaciones. Correlaciona negativamente con Q4, propensión a los accidentes y neuroticismo, lo que significa que aquellas personas que poseen una mejor adaptación, se aceptan a sí mismos y a los demás y son capaces de reaccionar adecuadamente en diferentes circunstancias, son menos ansiosas, sufren menos accidentes y controlan sus emociones.
- También se debe señalar que PCG correlaciona positivamente con C, H, DM, estabilidad emocional, orientación al liderazgo y capacidad de liderazgo. Esto nos lleva a concluir que las personas más flexibles son capaces de encarar la realidad con madurez y tranquilidad, les gustan los cambios y tienen capacidad para liderar. Pero es necesario recalcar que altas puntuaciones en PCG pueden deberse a la intención del evaluado de presentar una buena imagen de sí mismo.
- Debido a que las personas que tienen puntajes positivos en EMO se caracterizan por ser tranquilos, centrados, no tomar los problemas como algo personal y siempre piensan en la mejor manera para afrontar las situaciones negativas, no es de extrañar que sufran menos accidentes, controlen de mejor manera la tensión y por lo tanto sean menos ansiosos. Aquí se encuentra la explicación para una correlación negativa entre EMO, Q4, propensión a accidentes y neuroticismo.

- Las correlaciones positivas entre EMO, C, estabilidad emocional y orientación al liderazgo, dan cuenta de una persona centrada y tranquila que posee un alto grado de control emocional. Nuevamente es necesario hacer hincapié en la posibilidad de que altas puntuaciones en EMO se deban a la intención de proyectar una buena imagen (correlación con DM),
- Correlaciones positivas altas entre Tol., estabilidad emocional y orientación al liderazgo apuntan a que las personas capaces de soportar la frustración son capaces de dominar sus emociones, lo que les permite ser más ecuanimes a la hora de tomar decisiones y los convierte en buenos líderes.
- Al ser Imp. un factor que mide la tolerancia de los individuos a la incertidumbre, los contratiempos, el rechazo y la desaprobación no es de extrañar que correlacione positivamente con C (fuerza del ego) y negativamente con Q4 (tensión energética).
- Sob. mide la capacidad de una persona a sobreponerse a situaciones negativas. El hecho de que este factor correlacione con C y estabilidad emocional, dan cuenta de una persona capaz de modular sus emociones para no dejarse agobiar por una situación negativa y seguir adelante. La correlación positiva de Sob. con potencial de aprendizaje se debe a que el primero tiene un componente de adaptabilidad que aumenta la probabilidad de obtener una enseñanza de los problemas y finalmente la correlación entre Sob. y orientación al liderazgo, indica que un individuo capaz de superar los problemas y obtener el mayor provecho de ellos, puede ser un buen líder.
- Las correlaciones negativas con O, Q4, propensión a accidentes y neuroticismo se explican porque las personas que dejan que sus problemas los abrumen, se caracterizan por ser inseguros, intranquilos y tensos, lo que provoca que cometan nuevos errores y sufran accidentes.
- Podría pensarse que la correlación entre SUP y propensión a accidentes se trata de una profecía de autocumplimiento, porque las personas que puntúan positivo en pensamiento supersticioso tienden a creer que si algo bueno les ocurre esto será contrarrestado por un acontecimiento malo. Lo anterior también explicaría la correlación de SUP con Q4 ya que un individuo que espera que sucedan acontecimientos negativos, invariablemente se sentirá tenso y sobreexcitado.

- Se puede deducir que una persona centrada, tranquila, en control de sus emociones y con confianza en sí misma, no se aferrará a supersticiones privadas. De allí que exista una correlación negativa entre SUP y estabilidad emocional. Del mismo modo la correlación entre SUP y orientación al liderazgo se explica por que una persona que se deje llevar por sus supersticiones, es difícil que transmita la suficiente seguridad como para convencer a los demás a que la sigan.

En resumen: existe relación entre los rasgos de personalidad medidos con el test 16PF y los factores de la inteligencia emocional, como queda evidenciada por las correlaciones presentadas en este trabajo. Sin embargo, esta relación es limitada porque solamente el 28% de las correlaciones esperadas tienen una significación aceptable ($>0,20$).

En un artículo publicado en la revista de la SIOP llamado: "Will the Real Emotional Intelligence Please Stand Up? On Deconstructing the Emotional Intelligence "Debate", se señala que los test de autoreporte, como el CTI, tienen un gran nivel de congruencia con los inventarios de personalidad. Al basarse en los datos aquí presentados no se puede afirmar que esto ocurra en este caso, por lo que sería necesario realizar una investigación más profunda y con una muestra más grande para determinar el nivel de validez de los test de autoreporte al medir inteligencia emocional.

TABLA DE CORRELACIONES ENTRE LOS RASGOS DE PERSONALIDAD Y LOS FACTORES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3	Q4	DM	IN	estabili- dad emo- cional	introver- sión/ extra- versión	sociali- zación	dependen- cia/ inde- pendencia	baja/ alta sensibi- lidad	orienta- ción al lideraz- go	capaci- dad de lideraz- go	creati- vidad	poten- cial de aprendi- zaje	propen- sión a acciden- tes	perfil de ventas	capaci- dad de ventas	neuroti- cismo	psicoti- cismo
PCG	-0,062	0,317**	0,455**	0,108	0,068	0,332**	0,415**	-0,256*	-0,135	-0,007	-0,248*	-0,340**	-0,104	-0,018	0,228*	-0,489**	0,445**	-0,187	0,488**	0,157	0,077	-0,130	-0,172	0,514**	0,432**	0,107	0,358**	-0,506**	0,227*	0,319**	-0,478**	-0,381**
EMO	-0,064	0,263**	0,511**	0,077	0,030	0,242**	0,363**	-0,219*	-0,155	0,105	-0,188	-0,393**	-0,148	0,010	0,274**	-0,561**	0,460**	-0,074	0,546**	0,065	-0,033	-0,224*	-0,056	0,464**	0,363**	0,130	0,389**	-0,475**	0,244*	0,267*	-0,470**	-0,321**
Aut	-0,047	0,367**	0,372**	0,099	0,068	0,219**	0,241*	-0,156	-0,118	0,017	-0,154	-0,228*	-0,146	-0,092	0,134	-0,339**	0,352**	-0,189	0,328**	0,099	0,024	-0,130	-0,109	0,357**	0,283**	0,042	0,253*	-0,382**	0,103	0,265*	-0,338**	-0,254*
Tol	-0,016	0,185	0,395**	0,097	0,174	0,295**	0,367**	-0,187	-0,058	0,033	-0,170	-0,385**	-0,201*	-0,126	0,227*	-0,392**	0,324**	-0,075	0,433**	0,154	0,209*	-0,124	-0,168	0,490**	0,260*	-0,043	0,240*	-0,426**	0,092	0,334**	-0,469**	-0,350**
Imp	-0,102	0,177	0,414**	0,072	-0,085	0,051	0,210*	-0,129	-0,093	0,114	-0,127	-0,262**	0,020	0,164	0,177	-0,472**	0,353**	0,046	0,399**	0,010	-0,201	-0,221*	0,052	0,227*	0,238*	0,263*	0,298**	-0,294**	0,209*	0,081	-0,293**	-0,159
Sob	-0,007	0,140	0,424**	0,003	0,041	0,241*	0,357**	-0,212*	-0,236*	0,115	-0,168	-0,409**	-0,206*	-0,012	0,299**	-0,528**	0,387**	-0,074	0,565**	0,026	-0,001	-0,237*	-0,018	0,473**	0,370**	0,063	0,413**	-0,439**	0,327**	0,257*	-0,458**	-0,321**
EFI	-0,173	0,150	0,224*	0,226*	0,026	0,275**	0,330**	-0,278**	0,079	-0,171	-0,194	-0,112	-0,127	-0,047	0,109	-0,252*	0,277**	-0,172	0,191	0,166	0,227*	-0,021	-0,282**	0,328**	0,317**	0,079	0,127	-0,325**	-0,041	0,195	-0,252*	-0,265*
Pos	-0,164	0,036	-0,043	0,175	-0,028	0,055	0,078	-0,007	0,168	-0,101	-0,047	0,109	0,001	0,028	0,060	0,041	0,078	-0,104	-0,132	0,015	0,036	0,040	-0,068	-0,053	0,063	0,151	-0,007	0,026	-0,192	-0,071	0,119	0,044
Act	-0,032	0,086	0,196	0,140	-0,002	0,055	0,173	-0,144	-0,002	-0,049	-0,114	-0,110	-0,055	-0,003	0,101	-0,213*	0,134	-0,044	0,174	0,125	0,122	-0,032	-0,086	0,203	0,197	0,039	0,100	-0,185	0,085	0,147	-0,203	-0,212*
Res	-0,174	-0,012	0,155	0,028	-0,069	0,301**	0,206*	-0,243*	0,115	-0,051	-0,106	-0,035	-0,250*	-0,036	0,155	-0,153	0,185	-0,100	0,141	-0,013	0,128	-0,037	-0,180	0,207*	0,179	0,016	0,082	-0,241*	-0,086	0,064	-0,105	-0,129
SUP	0,036	-0,305**	-0,318**	-0,147	-0,010	-0,185	-0,303**	0,181	0,103	-0,059	0,185	0,337**	0,138	0,075	-0,139	0,413**	-0,340**	0,161	-0,415**	-0,113	-0,153	0,096	0,091	-0,416**	-0,331**	-0,131	-0,368**	0,422**	-0,118	-0,249*	0,391**	0,278**
RIG	-0,052	-0,221*	-0,363**	0,160	-0,180	-0,115	-0,206*	0,007	0,316**	-0,135	0,204*	0,210*	0,066	0,051	-0,161	0,293**	-0,191	0,104	-0,393**	-0,066	0,057	0,240*	0,034	-0,330**	-0,167	0,019	-0,219*	0,316**	-0,312**	-0,238*	0,348**	0,219*
Ext	-0,085	-0,229*	-0,259**	0,112	-0,206*	-0,018	-0,105	-0,002	0,226*	-0,209*	0,228*	0,191	-0,043	0,007	-0,142	0,172	-0,137	0,012	-0,320**	-0,053	0,116	0,158	0,091	-0,262*	-0,039	0,001	-0,232*	0,222*	-0,232*	-0,167	0,310**	0,166
Sus	-0,130	-0,246*	-0,342**	0,073	-0,177	-0,185	-0,213*	0,073	0,298**	-0,093	0,161	0,166	-0,030	0,114	-0,154	0,242*	-0,169	0,143	-0,383**	-0,149	-0,006	0,119	0,055	-0,349**	-0,207*	0,058	-0,235*	0,285**	-0,297**	0,289**	0,359**	0,229*
Int	0,141	0,102	-0,189	0,249*	0,071	0,013	-0,079	0,025	0,155	0,075	0,106	0,010	0,268**	0,083	-0,085	0,219*	-0,081	0,131	-0,086	0,071	-0,036	0,320**	0,025	-0,030	-0,058	0,105	0,157	0,151	-0,162	-0,057	0,017	0,089
ESO	-0,060	-0,081	-0,128	-0,132	0,108	0,001	-0,189	0,053	0,034	-0,133	0,106	0,050	-0,110	0,009	-0,184	0,189	-0,194	0,080	-0,209*	0,016	0,015	0,000	0,047	-0,128	-0,201	-0,231*	-0,246*	0,178	-0,038	-0,038	0,089	0,071
Par	-0,064	-0,029	-0,015	-0,023	0,074	-0,136	-0,140	0,062	0,010	-0,021	0,059	0,046	-0,058	0,053	-0,193	0,162	-0,099	0,008	-0,161	0,058	-0,121	-0,074	0,080	-0,155	-0,234*	-0,113	-0,229*	0,211*	-0,041	-0,097	0,077	0,124
Irr	-0,036	-0,116	-0,219*	0,217*	0,113	0,159	-0,187	0,026	0,051	-0,219*	0,127	0,039	-0,135	-0,044	-0,116	0,162	-0,244*	0,138	-0,201	-0,040	0,173	0,089	-0,008	-0,055	-0,099	0,298**	-0,189	0,082	-0,022	0,044	0,075	-0,016
ILU	-0,203*	0,110	-0,005	0,060	-0,114	0,123	0,067	-0,068	0,057	-0,164	0,059	0,078	-0,078	-0,009	0,022	-0,032	-0,002	-0,076	-0,037	-0,043	0,143	-0,014	-0,049	0,034	0,176	0,135	0,051	-0,115	-0,145	0,002	0,059	-0,015
Euf	-0,200*	0,079	-0,075	0,051	-0,170	0,075	-0,017	-0,149	0,048	-0,093	0,117	0,089	-0,029	-0,069	0,000	0,019	-0,002	0,008	-0,055	-0,071	0,102	0,022	-0,104	-0,001	0,071	0,098	0,027	-0,060	-0,187	-0,037	0,069	0,048
Est	-0,227*	-0,063	0,014	-0,098	-0,212*	-0,003	-0,052	0,111	0,010	-0,109	0,020	0,156	-0,128	0,109	0,065	-0,075	-0,106	0,003	-0,066	-0,206*	0,114	-0,159	0,167	-0,136	0,148	0,164	0,001	-0,044	0,001	-0,099	0,190	0,037
Ing	-0,072	0,176	0,055	0,125	0,065	0,172	0,180	-0,053	0,061	-0,168	-0,011	-0,025	-0,051	-0,013	0,005	-0,037	0,060	-0,159	0,021	0,103	0,115	0,041	-0,087	0,146	0,192	0,074	0,073	-0,142	-0,099	0,097	-0,062	-0,099
DES	-0,026	-0,018	0,385**	-0,024	-0,089	-0,041	0,279**	-0,147	-0,049	0,048	-0,109	-0,196	-0,127	0,085	0,051	-0,354**	0,292**	0,112	0,265*	0,029	-0,036	-0,284**	0,045	0,118	0,183	0,002	-0,010	-0,172	0,238*	0,039	-0,178	-0,127
VAL	-0,081	0,307**	0,127	0,075	0,151	-0,075	0,108	-0,053	-0,089	0,034	-0,227*	-0,126	0,012	-0,183	-0,127	-0,100	0,045	-0,270**	0,157	0,158	-0,073	-0,086	-0,047	0,176	0,085	0,087	0,105	-0,119	-0,098	0,087	-0,212*	-0,093

** Correlaciones significativas al nivel 0,01 (dos colas)

* Correlaciones significativas al nivel 0,05 (dos colas)

RECOMENDACIONES

El resultado de la investigación muestra que es razonable la discusión existente entre varios psicólogos sobre la mejor manera de medir la inteligencia emocional. Peter Salovey, John Mayer y David Caruso consideran que el mejor método para cuantificar la inteligencia emocional es a través de la utilización de tests comportamentales y no de autoreporte. Por esta razón han desarrollado un cuestionario llamado MSCEIT (Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test) el cual abarca las dimensiones que conforman la IE: reconocimiento de las emociones (por medio de la utilización de rostros, historias y música), uso de las emociones (para centrar la atención en eventos importantes), entendimiento de las emociones (su origen, evolución y relación) y el manejo de las emociones (seleccionando la mejor alternativa para resolver un problema con carga emocional).

Por esta razón conviene reiterar la necesidad de realizar una investigación más profunda para determinar si el CTI tiene validez y a la vez comparar los resultados utilizando test comportamentales como el MSCEIT.

También existen consideraciones básicas, como las siguientes, que vale la pena recordar:

- Explicar a las personas que participan en el estudio el objetivo del mismo, los instrumentos psicológicos que serán utilizados y la función de cada uno.
- Para que los resultados de la batería empleada sean más confiables, es necesario que su aplicación sea bajo condiciones estandarizadas.
- Se deben respetar la confidencialidad de los resultados de las pruebas psicológicas.

ANEXOS

*Tabla de correlaciones
entre los factores primarios del 16PF y el CTI*

*Tabla de correlaciones
entre los factores de segundo orden del 16PF y el CTI*

BIBLIOGRAFIA

- Baron, R (1996). *Psicología*. Ed. Prentice Hall, México.
- Birkett, H. (1993). *Lo profundo de la personalidad: aplicación del 16PF*. Ed. El Manual Moderno, México DF
- Carrión, S. (2001). *Inteligencia emocional con PNL*. Ed. EDAF, Madrid
- deCatanzaro, D (2001). *Motivación y emoción*. Ed. Prentice Hall, México
- Engler, B. (1996). *Introducción a las teorías de personalidad*. Ed. McGraw-Hill Interamericana, México
- Enciclopedia de Psicología (2001). Tomo 2, Ed. Océano, España
- Epstein, S. (2001). *Inventario de Pensamiento Constructivo*. Ed. TEA, España
- Eysenck, H & Eysenck, M. (1987). *Personalidad y diferencias individuales*. Ed. Pirámide, Madrid
- Evans, D. (2002). *Emoción: la ciencia del sentimiento*. Ed. Santillana Ediciones, España
- Feldman, R. (1995). *Psicología*. Ed. McGraw-Hill, México
- Gil'Adí, D. (2000). *Inteligencia Emocional en práctica*. Ed. McGraw-Hill, Venezuela
- Goleman, D. (1996) *La Inteligencia Emocional*. Ed. Javier Vergara, Colombia
- Irala, N. (1982). *Control cerebral y emocional*. Ed. Mensajero, España
- Martín, D & Boeck, K. (2000). *Qué es inteligencia emocional*. Ed. EDAD, Madrid
- Pinel, J. (2000). *Biopsicología*. Ed. Prentice Hall, España
- Santiago, Z & colaboradores. (1989). *Psicología*. Ed. Glenview, IL, EUA: Scout, Foresman and company.

Estudios

- Daus, C. & Ashkanasy, N. (2003). *Will the Real Emotional Intelligence Please Stand Up? On Deconstructing the Emotional Intelligence "Debate"*. SIOF Magazine.
- Caruso, D., Mayer, J. & Salovey, P. (2002). *Relation of an Ability Measure of Emotional Intelligence to Personality*. *Journal of Personality Assessment*, 79(2), 306–320.
- Mayer, D., DiPaolo, M. & Salovey, P. (1990). *Perceiving Affective Content in Ambiguous Visual Stimuli: A Component of Emotional Intelligence*. *Journal of Personality Assessment*, 54(3&4), 772-781.
- Mehrabian, A. (2000). *Beyond IQ: Broad-Based Measurement of Individual Success Potential or Emotional Intelligence*. *Social & General Psychology Monographs*, 126(2), 107-133.
- Moreno, J. (2001). *Replicabilidad de los factores de segundo orden del cuestionario de personalidad 16PF en una muestra de estudiantes ecuatorianos*. *Revista general de la PUCE*, No. 66, Julio.