



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación
Escuela de Psicología Clínica

**RASGOS DE PERSONALIDAD DE LOS INFLUENCERS DE LA
RED SOCIAL INSTAGRAM ENTRE 20-45 AÑOS DE LA
CIUDAD DE CUENCA**

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de
Psicóloga Clínica

Autoras:

Alejandra Jaramillo Andrade
Sofía Nicole Solórzano Rojas

Tutor:

Mgtr. René Zalamea

Cuenca - Ecuador
2021

Dedicatoria

A mis padres: Santiago y Viviana,
a mis hermanas: Amalia, Luciana y Martina,
a mis abuelos: Mario Jaramillo, Cecilia Malo,
Alfredo Andrade y Lucía Borrero,
y a todas las personas que han contribuido
a mi formación, sin cuyo aporte
no hubiera sido posible
la consecución de este sueño.

A Sor Graciela Malo González (+), mi tía,
quien fue mi fortaleza, sustento y ejemplo de sabiduría;
estuvo presente en los momentos
más significativos de mi vida
y que, hoy, me acompaña desde el cielo

Alejandra Jaramillo Andrade

A mis abuelos, Susana y Jorge
por su sabia orientación y, sobretodo, por su generoso apoyo
durante el proceso educativo.

A mis padres, Pedro y Rocío, quienes,
a pesar de la distancia, me han brindado siempre
su amor incondicional y me han enseñado
el significado del esfuerzo.

A mis hermanas Cristina, Paula y sobrina Romina
quienes han compartido los momentos de alegría y de tristeza,
y son mi soporte en las dificultades y logros.
A mi pareja y compañero, quien ha sido participe de esta etapa que conduce
Al ejercicio profesional.

Sofía Nicole Solórzano Rojas

Agradecimiento

A Dios por todas sus bendiciones.

A mis padres, hermanas y abuelos
por ser el pilar fundamental en mi formación y
por haberme inculcado valores
a lo largo de la vida.

A la Universidad del Azuay y a sus docentes
por su acompañamiento permanente
durante los cinco años de carrera y, particularmente, al Mgtr. René Zalamea,
por su paciente y acertada dirección
del proyecto de investigación.

A mi compañera de equipo, Sofía Solórzano,
por su empatía y comprensión en la ejecución
del trabajo investigativo.

A David Coello, mi enamorado,
por ser esa persona incondicional
en todo momento.

Alejandra Jaramillo Andrade

Agradezco a Dios por haberme guiado toda mi vida.

A mis abuelos, padres, tíos, hermanas y sobrina, por su amor, ejemplo y guía; gracias a ellos pude cumplir una meta y logro muy grande.

A la Universidad del Azuay, por haber sido un vínculo y apoyo en la parte académica y cultural.

A mis profesores, por sus consejos, aprendizajes y por educarnos con pasión y entrega. A mi tutor, Mgtr. René Zalamea, por su apoyo y acompañamiento en todo este proceso con paciencia y dedicación.

A mi compañera y amiga, Alejandra Jaramillo, por su solidaridad, sin ella nada de esto hubiera sido posible.

Finalmente, a todos mis amigos por confiar en mí y apoyarme a pesar de cualquier circunstancia.

Sofía Nicole Solórzano Rojas

Resumen

La presente investigación tuvo la finalidad de determinar los rasgos de personalidad de influencers de Instagram entre 20 y 45 años en la ciudad de Cuenca. Este estudio es no experimental de alcance descriptivo y de corte transversal con un enfoque metodológico cuantitativo, los datos se obtendrán mediante la aplicación del test Inventario Clínico Multiaxial de Millon – III (MCMI – III) y el uso de una ficha sociodemográfica. El análisis de datos se efectuó usando el programa SPSS V26 y la prueba no paramétrica U-Mann Whitney.

La muestra fue de 34 participantes entre 20 a 45 años de edad, considerados influencers de la red social Instagram con más de 10 mil seguidores. Los resultados arrojaron que la personalidad predominante en los Influencers de la ciudad de Cuenca fueron el histriónico y narcisista.

Palabras clave: influencer, personalidad, rasgos, Instagram, trastorno.

Abstract

The present research is aimed to determine the personality traits of Instagram influencers between 20 and 45 years old in the city of Cuenca. This study is non-experimental in nature, with a descriptive and cross-sectional scope and a quantitative methodological approach. The data will be obtained by applying the Millon-III Clinical Multiaxial Inventory (MCMI-III) test and the use of a sociodemographic registry. Data analysis was performed using the SPSS V26 program and the non-parametric U-Mann Whitney test. The sample consisted of 34 participants ranging between the ages of 20 and 45, considered influencers of the social network Instagram with more than ten thousand followers. The results showed that the predominant personality in the influencers of the city of Cuenca were the histrionic and narcissistic.

Keywords: influencer, personality, traits, Instagram, disorder.



Alejandra Jaramillo Andrade

Author



Sofia Nicole Solórzano Rojas

Author

Translated by:

Alejandra Jaramillo & Sofia Solórzano



Índice de contenidos

Dedicatoria	II
Agradecimiento.....	IV
Resumen	VI
Abstract	VII
Índice de contenidos	VIII
Índice de tablas	X
Índice de figuras	XI
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO 1	14
INFLUENCERS EN INSTAGRAM	14
1.1 Definición de influencer	15
1.2 Tipos de influencers.....	17
1.3 Características de un influencer	19
LA PERSONALIDAD Y SUS TEORÍAS.....	25
2.1 Origen de la palabra persona.....	25
2.2 Definición de personalidad con sus teorías.....	28
2.2.1 Enfoque psicoanalítico.....	30
2.2.2 Teorías basadas en el ciclo vital	36
2.2.3 Teoría de los rasgos	41
2.2.3 Teoría humanista	44
2.2.5 Teoría integradora de la personalidad.....	50
2.2.6 Modelo psicobiológico de personalidad	64
CAPÍTULO 3	73
METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	73

3.1	Metodología	73
3.1.1	Tipo de estudio	73
3.1.2	Objetivos	73
3.1.3	Área de estudio:.....	74
3.1.4	Criterios de inclusión y exclusión	74
3.1.5	Métodos e instrumentos para la recolección de información.....	75
3.2	Procedimiento	78
3.2.1	Participantes	79
3.2.2	Resultados	81
CAPÍTULO 4		90
DISCUSIÓN DE RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		90
4.1	Discusión de resultados	90
4.4	Conclusiones	94
4.3	Recomendaciones.....	97
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		98
ANEXOS.....		106
Anexo 1: Consentimiento informado		106
Anexo 2: Ficha sociodemográfica		110
Anexo 3: Inventario Multiaxial de Millon - III (MCMI – II).....		111

Índice de tablas

Tabla 1: Categorización de las teorías de la personalidad Schultz (2010).....	29
Tabla 2: Síntesis de las definiciones de personalidad de cada autor	67
Tabla 3: Caracterización de los participantes N=34	80
Tabla 4: Personalidad según sexo	86
Tabla 5: Patrones graves de personalidad	87
Tabla 6: Síndromes clínicos	87
Tabla 7: Síndromes clínicos graves	88

Índice de figuras

Figura 1. Perfil clínico.....	82
Figura 2. Niveles de patrones clínicos de personalidad.	83
Figura 3. Niveles de la patología grave de la personalidad.	83
Figura 4. Síndromes clínicos.	84
Figura 5. Síndromes clínicos graves.	85
Figura 6. Personalidad prevalente.....	85
Figura 7. Personalidad predominante según sexo.....	89

INTRODUCCIÓN

Los avances tecnológicos y las nuevas formas de comunicación han generado una nueva categoría de análisis, los conocidos influencers, funcionan como un modelo publicitario que va más allá de la intermediación de la marca y sus públicos, debido a que, se genera un formato de comunicación manteniendo la apariencia de cercanía o de intimidad. (Ramírez, 2018).

El surgimiento de los influencers como categoría de análisis nos permite plantear la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características que definen la constitución de uno de ellos? Este estudio está interesado en este cuestionamiento, pero no pretende abarcarlo en su totalidad, sino tiene la modesta intención de determinar los rasgos de personalidad de aquellos influencers de la red social Instagram de la ciudad de Cuenca. Es importante mencionar que en psicología es un tema nuevo, aún un territorio por explorar y más aún en lo que se refiere al estudio de la personalidad.

Esta investigación se centra en las personas que usan la red social Instagram, la cual, tiene más de 100.000.000 de usuarios activos en todo el mundo (Cisneros, 2013). Esta red social creada por Kevin Systrom y Mike Krieger en el 2010; permite compartir fotografías y vídeos teniendo la posibilidad de utilizar filtros (Casado y Carbonell, 2018).

De acuerdo con un estudio realizado en el 2019 por el diario El Expreso en Ecuador, un promedio de 58.1 % de la población entre 15 a 49 años son mujeres las que más utilizan redes sociales. Instagram es la tercera red social usada por la población ecuatoriana, con un porcentaje de 18.2 % (Camana, 2019). Otro estudio realizado por el diario El Comercio,

afirma que Instagram es la más usada en los rangos de edad de 15 y 24 años de edad y de 25 y 34 años, pero en todas las edades ocupa el tercer lugar en uso en el país (Rodríguez y El Comercio, 2020).

En Cuenca no se encuentra un dato levantado sobre cuántos influencers existen, sin embargo, se consideran los siguientes parámetros para establecer la población: hombres y mujeres entre 20 y 45 años de edad; personas que cuenten con 10 mil seguidores en adelante, tengan cuentas activas y promocionen productos. Se toma como población a 34 influencers que cumplen con los criterios mencionados anteriormente. Para cumplir con los objetivos de esta investigación, se usó el Inventario Clínico Multiaxial de Millon - III (MCMI - III).

A continuación, a partir de varios autores en el capítulo 1 se revisan los conceptos de influencer, tipos, características y la red social Instagram. En el capítulo 2, se desarrolla el tema de la personalidad desde sus antecedentes históricos como las distintas teorías y enfoques de la misma. En el capítulo 3, se encuentra la metodología y el análisis de los resultados. Por último, en el capítulo 4, se exponen los resultados de la investigación, discusión, conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO 1

INFLUENCERS EN INSTAGRAM

Uno de los temas centrales que este estudio desarrolla es la noción de influencer, que actualmente cobra singular importancia por el avance de las redes sociales. Existen varias definiciones, sin embargo, nos referiremos a la consignada en la Real Academia de la Lengua Española (DRAE, 2020), señala que “el influyente es la persona que goza de influencia. Y la influencia es la acción y efecto de influir, de producir sobre otras personas ciertos efectos”. En esta definición se destaca la cuestión de persuadir como el rasgo distintivo de este nuevo producto social.

Se explica, también, los tipos de influencers que existen, sus características y manera de interactuar con su público en la red social Instagram. Esta plataforma virtual, creada en el 2010, permite que sus usuarios puedan publicar imágenes o videos en sus cuentas. Por esta razón, es considerada una de las redes sociales más usadas por los influencers, gracias a la facilidad de comunicación o interacción con sus seguidores quienes según Lascano (2018) se consideran como usuarios que comparten opiniones y publicaciones a través de medios tecnológicos.

Otro concepto propuesto por Castro et al., (2012) que se adecua a este término, hace referencia a que el seguidor es la persona que recibe la influencia de un líder basándose en su forma de comportamiento; siendo así los seguidores piezas fundamentales al momento de cumplir con los objetivos de venta propuestos por la marca.

En base a lo mencionado anteriormente, los seguidores son libres de elegir al influencer que más se adecúe a sus intereses y, de esta manera, seguir a las páginas, personas y comprar productos de distintas marcas, que son recomendadas por sus líderes.

En este capítulo, al trabajar el concepto de influencer, también, se abordará el impacto que se genera en los seguidores de Instagram al momento de brindar información sobre algún tema, consejos, servicios, etc. De la misma forma, la unión que el seguidor tiene con su influencer es una relación de confianza. Finalmente, gracias a la fama que estas personas tienen se pueden evidenciar consecuencias psicológicas negativas, como es el caso de un famoso influencer español, que será desarrollado con mayor profundidad en este capítulo.

1.1 Definición de influencer

Rodríguez (2017) aclara la influencia en cuanto significa que los seguidores tienden a modificar las opiniones de su público en base a lo que venden y recomiendan, siendo considerados líderes de opinión.

Hay varios puntos de vista en torno al concepto de influencer. El diccionario especializado en marketing LID (marketing directo, interactivo en el centro de formaciones de correos), señala este nuevo concepto:

Personas que generan información de productos, servicios o, gracias al fenómeno de las redes sociales, de cualquier tema de actualidad. Regularmente se especializan o hablan de un tema o categoría en específico, por lo general, tienden a interactuar y participar con otros usuarios compartiendo sus opiniones, pensamientos, ideas o reflexiones. (Pérez, 2016, p.49)

En la actualidad, el concepto de influencer posee varias connotaciones y según Brown y Hayes (2008) es definido como aquellas personas que, gracias a su fama en los entornos digitales, transmiten sus ideas y su visión particular de la vida. Tal como lo señalan los autores, estas personas son consideradas como herramientas de marketing, debido a que su influencia se muestra de distintas maneras; va desde el asesoramiento para la compra hasta los cambios en la percepción sobre un producto o empresa; siendo así capaces de marcar tendencia en las decisiones de consumo de sus seguidores.

Otro de los conceptos que agrega valor a nuestro estudio es el propuesto por la empresa de comunicación y marketing, Mediakix, especializada en influencer marketing, que define como:

Personalidades e individuos cuyo contenido y voz han atraído audiencias y seguidores en sus respectivos canales de publicación en las redes sociales. Individuos que han logrado un número considerable de seguidores en uno o más canales de redes sociales (YouTube, Facebook, Snapchat, Instagram, blogs, etc.). (San Miguel, 2020, p. 132)

San Miguel (2020) amplía esta última definición que se adapta al concepto anterior. Señala que los influencers muestran en las redes la vida que cualquier adolescente desearía tener como: productos gratuitos, eventos, viajes, colaboraciones con marcas, etc. Gracias a esto, ayuda a que el influencer aumente su estrategia en la red colaborando con distintas marcas.

Está claro, entonces, que todos los conceptos propuestos hacen énfasis en la modificación de opiniones y en la posibilidad de que un seguidor se motive para entrar en la lógica del mercado.

1.2 Tipos de influencers

Los tipos de influencers que se categorizan en este apartado están asociados al ámbito del marketing, puesto que su objetivo es vender productos.

Pérez (2016) que ha desarrollado en su obra el Influencer Guidebook, distingue tres tipos:

- **El defensor o advocate:** Este término está relacionado con el influencer que defiende el valor de la compañía o del producto. Una desventaja muy común es que, en ocasiones, su lealtad a la marca le hace perder credibilidad al producto. Proponiendo así que el objetivo principal sea compartir los resultados de una experiencia positiva o negativa para alcanzar una postura de creencias firmes hacia la marca y mantenerla en posicionamiento.

- **El embajador de marca (ambassador):** Son aquellos que se comprometen en servir a la marca mediante un contrato y se encargan de atraer a los clientes potenciales a través de publicaciones sobre el producto de la empresa; de esta manera, cuentan sus experiencias y recomendaciones para mejorarla y ayudarla a crecer.
- **Líderes de opinión:** Nos interesa desarrollar este concepto descrito por Fernández (2017): las personas que conforman este grupo son periodistas, blogueros y expertos en una temática concreta que crean y comparten contenido especializado con su comunidad. Son influencers con alta visibilidad y prestigio que recomiendan a sus seguidores sin esperar nada a cambio.

Para desarrollar los últimos tipos de influencers, tomaremos lo que Díaz y Carmona (2018) hacen referencia.

- **Cool hunters o exploradores:** Se trata de personas que frecuentemente buscan información, experiencias y nuevas tendencias para compartirlas con su público.
- **Celebrity:** Son figuras públicas que, gracias a su fama, llegan a sus seguidores al momento de persuadir diferentes marcas, con el objetivo de incrementar las tasas de compra de los distintos productos.

En el siguiente acápite, se desarrollan las distintas características de un influencer.

1.3 Características de un influencer

David Armano, director de Edelman Digital (citado por Arias y Márquez, 2017), describe en la revista Harvard Business sobre las cualidades sobresalientes de un influencer:

1. **Alcance:** La cantidad de seguidores que el influencer podría tener en virtud de las plataformas virtuales que utilice.
2. **Proximidad:** Capacidad que tiene el influencer para generar sensación de conexión con sus seguidores; cuando esto se da de manera adecuada, el seguidor captará lo que se le transmite.

En base a lo que Díaz (2016) menciona la proximidad como la cercanía que existe entre influencer y seguidor, la cual está relacionada con los gustos y preferencias, así como, también, con el establecimiento de conversaciones digitales.

3. **Experiencia:** La conexión que el influencer tiene con sus seguidores depende del impacto que tenga el contenido expuesto en su público, puesto que es un tema de interés.

De igual forma, Goldsmith (2015) hace referencia a que la persona influyente posee cualidades especiales para interactuar, compartir y conversar de sus experiencias de consumo, conectándose con un público afín de manera eficaz.

4. **Credibilidad:** Debido a la confianza que el influencer genera en sus seguidores, será capaz de obtener una buena reputación.

Tal como lo señala Marín et al., (2020) el influencer es capaz de validar la calidad del producto ofertado. Adicionalmente, la empresa líder en marketing, Relevant Traffic, identifica los siguientes factores:

1. **Consistencia:** El contenido que el influencer publica en sus redes sociales tiene que ir acorde al interés de su público.
2. **Afinidad:** Los seguidores se sienten identificados debido al contenido que el influencer publica.
3. **Círculo de influencia:** Tiene relación al volumen de seguidores gracias a la capacidad de atención.

Morales (2017) amplía las características del influencer, pues estas tienen relación con la personalidad:

1. **Habilidad comunicativa:** La forma adecuada de llegar a su público y obtener más seguidores está relacionado, con el lenguaje apropiado que el influencer tiene que utilizar acorde con la edad de sus espectadores.
2. **Constancia:** Tiene que ver con la frecuencia de publicaciones del influencers para mantenerse en la memoria colectiva.

En resumen y a manera de síntesis, Fernández (2017) hace una caracterización relevante acerca de los influencers, que están relacionadas con:

- **Familiaridad:** Es la capacidad de generar una relación cercana y de confianza con sus seguidores. Al momento que el influencer responde sus preguntas y recibe las

propuestas, está ampliando la interacción con sus seguidores, siendo esto una pieza fundamental.

- **Capacidad de comunicación:** La comunicación debe ser sencilla y natural para que el mensaje se transmita de una manera correcta utilizando siempre un lenguaje acorde a su público.
- **Experiencia:** Los influencers deben dominar temas que son de interés de su público, demostrando profundo conocimiento a través de sus publicaciones para ser considerados por sus seguidores expertos en el tema.

4.2 Impacto en las redes sociales y forma en la que interactúan

Es necesario plantearnos el tema del impacto de la red social que, desde nuestra perspectiva, va a estar asociada con a la personalidad del influencer. Es importante destacar las características que, sobre todo, hacen énfasis en la habilidad comunicativa, constancia, autenticidad, elemento emocional, proximidad, etc.

Tal como lo señala Guanoluisa (2018) las redes sociales son componentes de comunicación que promueven una adecuada socialización, siendo así una herramienta para que los influencers se desenvuelvan. Es decir, a partir de las recomendaciones y publicaciones que realizan, se genera una reputación y popularidad que pueden ser reflejadas en la cantidad de me gusta, reacciones o comentarios por parte de sus seguidores; demostrando así la aceptación al influencer. En base a esto, De la Piedra y Meana (2017) señalan que los seguidores perciben a sus influencers como líderes de opinión.

Berzosa (2017) afirma que una de las características que permite que exista un vínculo entre influencer y seguidor es el lenguaje informal que se utiliza como trámite de integración, que implica el uso del mismo argot¹ con el que su público se identifica. De esta manera, añade que el influencer es capaz de mostrar diferentes facetas dentro de su red social que generará una mayor proximidad hacia sus seguidores para obtener un alto grado de relación con la audiencia y mayor inspiración para futuras publicaciones.

En síntesis, como se puede observar en los párrafos anteriores, los influencers tienen la capacidad de atraer seguidores por el contenido publicado y el lenguaje informal que identifica a los usuarios. Por esta razón, son considerados como referencia al momento de adquirir algún producto.

4.3 Red social Instagram

Romero (2019) expone acerca de esta plataforma virtual: en el 2010, Instagram nace como una red social en línea, con la finalidad de que sus usuarios socialicen con sus pares por medio de la publicación de fotografías, conteniendo filtros o efectos, los mismos que se pueden realizar a través de un celular inteligente.

Gracias a la gran cantidad de personas que usaban esta red social, Instagram fue creciendo cada año, en abril del 2012, tenía más de 100 millones de usuarios activos. En ese instante, Mark Zuckerberg, dueño de Facebook, compró la compañía y desde ese momento,

¹ Argot: “Lenguaje especial entre personas de un mismo oficio o actividad” (DRAE, 2020).

esta red social ha tenido un notable crecimiento que, con el paso del tiempo, se han visto mejoras en sus servicios.

El éxito de Instagram no solo se basa en haber sido creado como una aplicación visual, sino como una aplicación que incluya el formato vídeo. Esta red social ofrece varios servicios: poner la ubicación en una imagen, la actualización de una historia aparece en la página de inicio de sus seguidores, la facilidad de enviar mensajes privados, la utilización de hashtag, mención a otras personas, entre otras.

Todo lo mencionado anteriormente convierte a Instagram en una de las plataformas virtuales más usadas por los influencers, gracias a que tiene el 75,6 % de facilidad de creación, al igual que les permite conversar en directo con sus seguidores mediante mensajes privados o historias en vivo (Alonso, et al., 2018).

De igual manera, para Zhapán (2019) los influencers, en esta plataforma virtual, se dan a conocer porque su discurso está relacionado a un contenido específico; siendo esta la manera en la que obtienen más seguidores. Estos son algunos de los contenidos más comunes:

- **Moda y belleza:** Los influencers en sus redes sociales muestran tips de belleza, por ejemplo, la forma de maquillarse o la ropa adecuada para alguna circunstancia. En otras palabras, brindan contenido especialmente para chicas con el objetivo de que les sea beneficioso.
- **Salud/fitness:** Las personas que se dedican a recomendar sobre este tema publican videos sobre varias rutinas de ejercicios que pueden poner en práctica sus seguidores,

al igual que recetas de comida saludable, etc., con la finalidad de promover una vida sana.

- **Entretenimiento:** Este tipo de contenido se da mediante videos que se basan en temáticas actuales para conseguir un mayor público.
- **Deportivo:** La mayoría de influencers que hablan sobre este tema son deportistas. Estas personas brindan información sobre algunos productos que usan o sugieren a sus seguidores realizar algún deporte.

En conclusión, como se puede inferir en este capítulo existen varias definiciones del término influencer que tienen como trámite de integración tal como lo señala Pérez (2016) los influencers son individuos que comparten información de distintos productos o servicios por medio de las distintas redes sociales, es decir, el proceso de influencia está facilitado por los medios digitales de comunicación denominadas redes sociales que constituyen el medio prioritario y de mayor crecimiento que se usa hoy en día.

Existen distintos tipos de influencers, concepto que surge a propósito del ejercicio de marketing que de su práctica se desprende una particular caracterización. Este trabajo de investigación sitúa a los denominados “Embajadores de la marca”, puesto que una parte de la muestra está constituida por influencers de la red social Instagram, quienes mantienen contrato con marcas. Reciben una compensación económica o en especies de productos Reebok, Evolution, Hammer, entre otras; otra parte de la muestra está integrada por el tipo de influencer conocido como “Líderes de opinión”: periodistas, blogueros o simplemente personas que hablan sobre un tema específico.

CAPÍTULO 2

LA PERSONALIDAD Y SUS TEORÍAS

En este capítulo, abordaremos el desarrollo histórico de la palabra personalidad, al igual que sus distintas definiciones, las diferentes teorías desde donde se hace una lectura de su personalidad. Es importante enfocarnos en este tema porque es el constructo principal de este trabajo de investigación.

2.1 Origen de la palabra persona

Corominas Pascual (citado por Árzapalo y Zavala, 2010) explica acerca de la etimología de la palabra persona. Este vocablo se deriva del latín "*persōna*" que lo toma del etrusco phersu y este, a su vez, se deriva del término griego "*prosopón*" que denota la idea de máscara del personaje teatral.

En este mismo sentido, el conocido filósofo Boecio (citado por Culleton, 2010) define ontológicamente el concepto persona, como la esencia constituida por una sustancia racional e individual.

De igual manera, es conocida y destacable la concepción de Boecio, originada en la antigua Grecia, puesto que, anuncia alguno de los elementos que todavía constituye lo que se entiende por personalidad de manera rudimentaria e interesante (Culleton, 2010).

Para Beocio, la persona es una sustancia individual, es decir, la separación de una sustancia de otra, pero de naturaleza completa, que permanece por sí misma, destacando la idea de racionalidad (Culleton, 2010).

Por lo tanto, es importante recalcar la referencia a cerca del momento histórico en el que el término persona se volvió una palabra de uso común y popular en los distintos diccionarios filosóficos. Como señalan Arzápalo y Zavala (2010) en el Diccionario crítico etimológico de Corominas, el término se hizo público a fines de la Edad Media y se usó desde el siglo XV.

Posteriormente, una vez que se populariza el término persona, es retomado por Descartes en 1596. Según el Diccionario Filosófico de Abbagnano de 1984 (siglo XVIII), se establece una relación con el “yo”, considerado una acción del pensamiento conocedor de la expresión superior y compleja que el individuo posee, además, de su autonomía y voluntad. Es por esto que exterioriza lo que concierne a la substancia “pensante” y es conocida como principio del conocimiento racional, generando así su propia independencia (Arzápalo y Zavala, 2010).

Siguiendo con la línea de Descartes, el autor Locke (citado por Serrano, 1990) dogmatiza la palabra persona; esta es considerada como un ser pensante e inteligente capaz de reflexionarse así mismo en distintos tiempos y lugares, ya que existe una desvinculación entre la conjeturada substancia, es decir, que genera importancia a la conciencia y se construye al recordar las propias experiencias.

Una vez que se reafirma la relación entre la persona y la racionalidad, Leibniz, también del siglo XVIII, se refiere al hombre como persona, como sustancia propia y causal, de esta forma, tiene sentido como hombre.

Es importante destacar que todas estas referencias tienen un serio antecedente con Boecio (425 A.C) y además son posiciones racionalistas. Ferrater Mora (citado por Arzápalo y Zavala, 2010) comenta en este sentido:

La palabra persona conlleva la idea de un ser pensante e inteligente, capaz de razonar y de reflexionar puede considerarse a sí mismo, como la misma cosa, que piensa en distintos tiempos y en diferentes lugares, y lo hace únicamente por medio del sentimiento que posee de sus propias acciones. (p. 4)

Siguiendo, entonces, los antecedentes Kantianos, Ferrater Mora, en su Diccionario Filosófico, publicado en 1941, indica que, en el siglo XX, el término persona es considerado como un ser que actúa y no es definido por alguna causa ni por alguna herencia.

Después de describir el término persona, continuaremos con el término personalidad. Este se vuelve popular y común en el siglo XIX, según el Diccionario crítico etimológico de Corominas de 1954, y a partir de aquí, el autor Kant integra y une la idea de libertad con la relación existente entre persona y personalidad con respecto a la racionalidad. Se toma como referencia lo siguiente: “La personalidad es una capacidad de tener libertad e independencia frente a la naturaleza. La capacidad de establecer las leyes propias basadas en la razón” (Zavala, 2010, p. 298).

En base a esto, Cortina (1986) retoma lo planteado por Kant: el hombre, y en general todo ser es racional, es decir, las conductas de los seres humanos no solo se realizan en base a la persona, sino, a todos quienes son considerados seres racionales; como se puede observar, en esta cita aún se destaca la idea de racionalidad, libertad y con ello se integra la idea de moralidad.

En la actualidad, conforme al Diccionario de la Real Academia de la Lengua (2020) persona es “individuo de la especie humana” y propone distintas definiciones basadas en el ámbito jurídico, filosófico, etc. Es importante señalar que dependiendo de las distintas teorías de la personalidad este término también va a tener sus distintas connotaciones.

2.2 Definición de personalidad con sus teorías

Existen varios autores que definen a la personalidad desde sus distintas teorías, por lo que se distinguen varias categorías. Nos basaremos en la propuesta por Schultz (2010) que define los siguientes enfoques sobre la personalidad. Ver tabla 1.

Tabla 1: Categorización de las teorías de la personalidad Schultz (2010)

Teoría	Autor
Teoría psicodinámica de la personalidad	Sigmund Freud
Teoría analítica de la personalidad	Carl Jung
Teoría psicoanalista social	Alfred Adler
Teorías basadas en el ciclo vital	Erik Erikson
Teoría de los rasgos	Gordon Allport
Teorías de las dimensiones de la personalidad	Hans Eysenck
Teoría de la motivación humana	Abraham Maslow
Teoría centrada en la persona	Carl Rogers
Teoría conductista	Burrhus Skinner
Teoría de los hábitos	John Watson
Teoría integradora	Theodore Millon
Modelo psicobiológico de la personalidad	Robert Cloninger

2.2.1 Enfoque psicoanalítico

2.2.1.1 Teoría psicodinámica de la personalidad

Se tomará lo que Sinisterra (2009) expone acerca de la teoría psicodinámica.

Esta teoría es propuesta por el famoso psicoanalista, Sigmund Freud (citado por Sinisterra, 2009), quien indica que: “La conducta de una persona es el resultado de fuerzas psicológicas que operan dentro del individuo y que por lo general se dan fuera de la conciencia” (p. 87). Por lo tanto, la personalidad no se reduce a lo que la persona muestra, sino que implica supuestos a los que no se pueden acceder directamente como: el inconsciente, las pulsiones, y la historicidad.

Freud (citado por Sinisterra, 2009) propone que la persona está compuesta por tres estructuras que se pueden evidenciar durante su desarrollo, las cuales son:

1. **Ello:** Esta estructura inconsciente se da desde el nacimiento, es la fuente de los impulsos biológicos, la cual ayuda al niño a satisfacer sus necesidades mediante las fuerzas motivacionales, denominadas pulsiones.
2. **Yo:** Esta estructura, planteada por Freud en 1967, se encuentra ubicada entre lo consciente y lo preconscious. Tiene como objetivo, gratificar los deseos del ELLO en el exterior de la persona; es decir, actúa bajo el principio de realidad más no en el principio de placer. Esto se da por medio del razonamiento inteligente; el YO busca demorar la satisfacción de los deseos del ELLO hasta que se pueda garantizar la gratificación de la manera más segura posible.

- 3. Superyó:** Esta última, se forma en la adultez. Al ser la estructura consciente, posee reglas o conductas que son aceptadas por la sociedad para que el individuo se pueda relacionar.

Con todo lo anterior, Freud hace énfasis que, para un desarrollo de la personalidad, el individuo debe lograr satisfacer sus deseos sexuales durante su vida, es decir, en las distintas etapas psicosexuales que la persona se encuentra (Sinisterra, 2009). Es por esto, que el propone cinco etapas psicosexuales, las cuales son, oral, anal, fálica, latente y genital; todas estas darán como resultado la personalidad del individuo.

- **Etapa oral:** Se da desde el nacimiento hasta los 18 meses del infante. Davidoff (citado por Sinisterra, 2009) expone que esta etapa ocurre cuando el niño realiza la succión del pecho de su madre y al momento en el que el niño acorde a su edad de desarrollo pueda masticar alimentos va a obtener placer.

Pervin (citado por Sinisterra, 2009) señala que Freud en 1967 expone que, para que un adulto sea optimista, confiable, etc., en su infancia hasta los 18 meses deberá obtener una buena gratificación. Por otro lado, si el adulto es pesimista, discutidor, etc., será porque no ha tenido una gratificación adecuada en esta etapa.

- **Etapa anal:** Freud (citado por Sinisterra, 2009) expone sobre esta etapa, la cual, explica que se desarrolla desde los 18 meses hasta los 3 años. En este período, el placer del niño gira en torno a lo que siente en el momento de la expulsión o retención de heces fecales, por esto se piensa que, si los padres son estrictos con sus hijos al

momento del control de esfínteres, los menores podrán tener actitudes autodestructivas, mezquinar las cosas, etc.

Las tres últimas etapas se han extraído de lo propuesto por Meza (2019).

- **Etapa fálica:** Esta etapa inicia a los 3 años y finaliza a los 6 años de edad. Esta etapa es importante, puesto que el niño empieza a descubrir sus genitales, y por esta razón, se da un apego hacia el padre del sexo opuesto, mientras existe una competencia hacia el progenitor del sexo contrario. Al momento que las personas no experimentan una gratificación adecuada en este proceso, serán adultos egoístas, vanidosos, con autoestima baja, etc.
- **Etapa latente:** Esta etapa comprende desde los 6 a los 13 años de edad; en este momento, existe un bajo interés por el sexo y se da una interacción adecuada entre niños del sexo opuesto.
- **Etapa genital:** Esta etapa abarca desde los 13 años en adelante, es aquí cuando se despiertan los impulsos sexuales y el adolescente busca satisfacerse, debido a, la represión ocurrida en la niñez.

2.2.1.2 Teoría analítica de la personalidad

Para desarrollar esta teoría, se tomará lo que señala Alonso (2004). Esta teoría es desarrollada por el psicoanalista Carl Jung. Proff (citado por Alonso, 2004) menciona que la realidad del mundo percibe a la psique en una disputa entre la fuerza antagónica ocasionada por tensiones y es resuelta por medio del desarrollo al individuo.

Así mismo, Jung (citado por Alonso, 2004) menciona que la psique está en continuo esfuerzo para mantener el equilibrio entre las tendencias opuestas y evitar la polaridad en la parte consciente e inconsciente por medio de los sueños y fantasías.

De igual manera, Jung define que la estructura de la psique, vista como un modelo circular, está formada por tres capas: la capa pequeña es la conciencia, seguido, por una capa mediana que es el inconsciente personal y una capa más extensa que es el inconsciente colectivo. El “yo” se ubica entre el consciente y el inconsciente personal; se relaciona con los complejos percibidos en el centro de la conciencia y el sentimiento de identidad de un mundo tanto externo como interno estableciéndose una diferencia fundamental entre las personalidades de los individuos. Para unos, lo externo es lo más importante (los extrovertidos) mientras que para otros lo es su propio mundo interior (introvertidos).

A partir de esto, Freud (citado por Alonso, 2004) explica que los complejos se entienden de forma diferente a como los comprendía Freud. En contraste con éste, Jung consideraba que los complejos no eran algo patológico, sino partes esenciales de la mente que se encuentran en todos los seres humanos, tanto en las personas sanas como en las enfermas. Por esto, los complejos de Jung captaban la atención al ser únicos y funcionar de manera independiente del YO, como si tuvieran su propia personalidad.

Mediante esto, Sharp (citado por Alonso, 2004) cita a Jung, quien definió a los arquetipos como: “Factores y motivos que ordenan los elementos psíquicos en ciertas imágenes, pero de tal forma que sólo se pueden reconocer por los efectos que producen” (p.60).

Finalmente, Cloninger (2003) en su libro expone lo siguiente acerca del pensamiento de Jung sobre la personalidad:

Como todos los psicoanalistas, Jung reconoció que la personalidad incluye tanto los elementos conscientes como los inconscientes. Como Freud, Jung se refirió al yo al describir los aspectos más conscientes de la personalidad. Su descripción del inconsciente difiere de las estructuras freudianas del ello y el superyó. Sin embargo, no procuró incrementar el papel de la conciencia en la personalidad ni minimizar la influencia inconsciente, como lo hizo Freud. En su lugar, Jung buscó un equilibrio en el cual los elementos inconscientes tuvieran un papel equitativo, complementario a los de la conciencia. (p. 74)

Hall y Nordby (citado por Cloninger, 2003) mencionan que “Jung por lo general no se refería a la personalidad sino a la psique, una palabra griega para denominar espíritu o alma” (Cloninger, 2003, p. 75). “Este término evita la connotación de una disección científica de la personalidad en funciones sin relación, sugiriendo en su lugar la integración de todos los aspectos de la personalidad. Jung se refirió a toda la personalidad integrada como el Sí mismo” (Cloninger, 2003, p. 75). Es decir, el sí mismo hace referencia a las características y capacidades del individuo tanto conscientes como inconscientes; todo esto da paso al desarrollo de la personalidad.

2.2.1.2 Teoría psicoanalista social

Esta teoría es expuesta por el psicoanalista Alfred Adler. Arango (2015) expone el concepto planteado por dicho autor acerca de la personalidad. Adler propone que la personalidad es cambiante y moldeada por las relaciones sociales, siendo así, un aprendizaje para la vida del individuo.

Cloninger (2003) menciona que Adler, antes de su separación con Freud, se basó en la unidad de la personalidad; esta unidad se da por una “confluencia de impulsos”. A lo largo de su desarrollo, decidió dejar a un lado el modelo del impulso y puntualizó que la personalidad está sujeta al finalismo ficticio y al estilo único de vida.

De esta manera, en el desarrollo de la personalidad, Adler hizo énfasis que cada persona es responsable de las decisiones que tome a lo largo de su vida y esto define un estilo de vida adecuado o no. Gracias a que el estilo de vida se forma de una manera anticipada, se puede decir que la familia es un factor fundamental al momento del desarrollo, así como la manera en la que la persona se desarrolla con sus padres y hermanos.

Aunque con distintos matices, en general, las teorías psicoanalíticas van a destacar la idea del dinamismo sobre lo cual energías psíquicas se asientan en estructuras que entran en conflicto. Por lo tanto, la personalidad es el resultado de los procesos dinámicos inconscientes a excepción de la teoría de Adler que está matizada por la incorporación de elementos sociales y sistémicos.

2.2.3 Teorías basadas en el ciclo vital

Esta teoría es propuesta por Erik Erikson en 1933 y presentó las fases psicosociales del ser humano. Bordignon (2005) describe que las fases psicosexuales elaboradas por Freud fueron desarrolladas posteriormente por Erikson, quien dio importancia a cuatro aspectos:

1. Aumento de la comprensión del “yo”, considerado como algo positivo y posee cualidades para que el individuo sea capaz de construir su identidad, una vez superada su etapa de confusión o crisis de la misma. Para que así pueda resolver los problemas que se puedan presentar en su día a día, como en el ámbito personal, social, genético, etc.
2. Las etapas del desarrollo psicosexual propuestas por Freud fueron expresadas de una manera adecuada para así integrar la dimensión social y el desarrollo psicosocial.
3. Amplió la definición de personalidad considerando el desarrollo del ciclo de la vida que va desde la infancia hasta la vejez.
4. Estudió el impacto que tuvo el desarrollo de la personalidad, al verse influido por la cultura, sociedad e historia.

Como se menciona anteriormente el objetivo de Erikson estuvo relacionado en ampliar el ciclo del desarrollo del individuo, añadiendo que va desde la infancia hasta la vejez y posee contenidos psicosociales y psicosexuales que se verán reflejados en sus ocho estadios propuestos. Estos estadios están compuestos por un nivel somático, psíquico, ético-social y por el principio epigenético, que darán como resultado el desarrollo de la personalidad por medio de las ocho etapas.

A continuación, describiremos los ocho estadios psicosociales propuestos por Erikson; los cuatro primeros, serán tomados de lo descrito por Bordignon (2005).

Estadio 1: Confianza versus desconfianza - esperanza: Niños de 0 a 12-18 meses

En esta etapa, el niño es capaz de identificar, recibir y aceptar los patrones somáticos, reconocer lo bueno y lo malo mediante reglas por medio del sistema sensorio motor que está relacionado con la motricidad fina y gruesa que se da a través del tacto. El sistema oral se da cuando el niño introduce objetos a su boca.

A partir de esto, en este proceso, la confianza se da cuando el niño se siente querido, cuidado por su familia y recibe la atención adecuada para obtener una buena salud. Por otro lado, el niño percibe desconfianza al momento que tiene sentimientos de abandono y desunión con sus figuras parentales.

Estadio 2: Autonomía versus vergüenza y duda: Infancia: de 2 a 3 años

En este período, el niño aprende sobre su higiene, existe un control de esfínteres y aumenta su habilidad para expresarse mediante el lenguaje verbal. Es aquí cuando se puede evidenciar el desarrollo ontogenético por medio de su independencia y autosuficiencia, capacidad de recibir y dar órdenes, las expresiones orales, etc.

Estadio 3: Iniciativa versus culpa y miedo: Edad Preescolar: de 3 a 5 años

En este momento, el infante es capaz de descubrir e identificar su sexualidad, su lenguaje será el adecuado para su edad. Al momento en el que el niño identifica su sexualidad tendrá conciencia de sus responsabilidades en la sociedad y del complejo de Edipo; al igual que de su aprendizaje cognitivo y afectivo.

La parte negativa de esta etapa se da cuando el niño tiene sentimientos de culpa cuando no logra cumplir sus objetivos en el ámbito del aprendizaje cognitivo. Tiene una decepción en el ámbito psicosexual y comportamental; del mismo modo, se percibe miedo al momento de enfrentarse a sus pares.

Estadio 4: Industria versus inferioridad - competencia: Edad Escolar - Latencia: de 5-6 a 11-13 años

A diferencia del estadio anterior, los niños ya no tienen intereses sexuales personales y de la sociedad, sino por el grupo del mismo sexo. También, se genera interés por la industria y por obtener conocimientos en el ámbito científico y tecnológico que darán paso a su imaginación y rendimiento.

Es aquí cuando el niño puede acatar normas, reglas, leyes, etc., que son dadas por las figuras paternas, para incrementar el sentido de organización y cumplir con sus obligaciones en el inicio de la edad escolar.

Las siguientes etapas serán tomadas de lo descrito por Robles (2008).

Etapas 5. Juventud: Identidad versus confusión de roles: Adolescencia: de 13 a 21 años

Esta etapa llamada adolescencia es conocida como la transición entre la niñez y adultez, aquí se da una confusión de identidad y generalmente se pregunta ¿Quién soy yo? También, se asumen nuevos roles y aptitudes.

En este momento, existe un nuevo apego con sus padres y tienen más contacto con adolescentes que entran en crisis de identidad y buscan la aprobación por parte de un grupo social.

Etapas 6. Madurez: Intimidad frente a aislamiento: Desde los 21 hasta los 40 años

En esta etapa de intimidad vs aislamiento, la persona tiene estabilidad en su vida y así puede relacionarse con otras personas. Es aquí cuando su identidad es firme y segura para poder aceptar al otro ya sea compañeros de trabajos, amigos y pareja amorosa, con sus diferencias y capacidades.

Por otro lado, existe un conflicto cuando el individuo no logra encontrar su identidad y es por esto que se aísla del resto teniendo como consecuencia el no poseer relaciones sociales o amorosas. Ante esto, la persona no se da cuenta de su identidad y de quién es el resto, al no contar con la capacidad de aceptar al otro con sus defectos o cualidades, se crearán conductas agresivas hacia las personas de su entorno.

Etapa 7. Adulthood: Generativity frente a estancamiento: Desde los 40 a los 60 años

En esta etapa de madurez, la persona tiene una crisis que se relaciona con el compromiso y la responsabilidad de ser una persona adulta frente a lo laboral, social y familiar.

Es por esto, que la persona apreciará sus reconocimientos materiales y su nivel intelectual, generando así, un modelo a seguir para las futuras generaciones; todo esto le dará satisfacción por haber cumplido sus objetivos.

Etapa 8. Vejez: Integridad frente a desesperación: Desde los 60 años hasta la muerte

Erikson denomina a esta etapa como la de las últimas preocupaciones. La integridad se refiere a la posibilidad de identificar la vida como una unidad y aceptación final del ciclo vital que lleva consigo el reconocimiento de logros, metas y decepciones que ha tenido a lo largo de su vida. Sin embargo, si la persona no acepta que ha cumplido todos sus logros propuestos puede tener sentimientos de desesperación que serán reflejados en el miedo a la muerte, el poco tiempo de vida que le queda y, por lo tanto, no podrá finalizar con sus objetivos.

2.2.4 Teoría de los rasgos

Para describir la teoría propuesta por Gordon Allport en 1937, se tomará de lo descrito por Simkin (2012). Allport conceptualizó a la personalidad como “la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos al ambiente” (p. 175), es decir, el individuo posee características hereditarias que le diferencian del resto y conforme su desarrollo tendrá cualidades psíquicas y físicas que le ayudarán a adaptarse de mejor manera al ambiente.

Así mismo, D, Schultz, y S, Schultz (citados por Arango, 2015) exponen que el ambiente influye en la manera en la que persona se comporta en distintas circunstancias. Es por esto, que los rasgos de personalidad se integran al entorno donde el individuo se desenvuelve.

De esta manera, se tomará lo expuesto por Lamas (2012) quien manifiesta que para Allport los rasgos que posee cada individuo deben ser estudiados, mediante la motivación que guía a la persona en su manera de actuar. De esta manera, se explicarán los tres niveles de la personalidad:

- 1. Rasgos cardinales.** Estos rasgos son considerados los más poderosos e intensos, debido a que la persona se desarrolla en función de sus características. Es decir, la personalidad del individuo se desarrollará por medio de las cualidades y conductas obtenidas a lo largo de su vida y sus actos serán similares a sus características.
- 2. Rasgos centrales:** Estos rasgos son las cualidades individuales y características con las que el sujeto se representa. Es decir, son muy pocos los rasgos característicos de

la personalidad, sin embargo, mediante cinco rasgos se puede explicar las capacidades que posee.

- 3. Rasgos secundarios:** Son considerados como rasgos no tan importantes para conocer la personalidad del individuo; estos se dan mediante gustos o intereses particulares de la persona como el tipo de comida, gustos de deportes, etc.

A manera de síntesis, Allport, en su teoría, describe los rasgos de la personalidad que conforman la conducta que hace a la persona diferente del resto, ayudándole a relacionarse con su entorno. Sin embargo, en ciertas circunstancias la persona tendrá distintas formas de actuar dependiendo del ambiente en donde se desarrolla y de la predisposición individual.

2.2.1.3 Teoría de las dimensiones de la personalidad

La teoría de las dimensiones es trabajada por Hans Eysenck. Para describir esta teoría nos basaremos en lo expuesto por Schmidt, et al., (2010). De esta manera, Eysenck y Eysenck (citados por Schmidt, et al., 2010) hablan acerca de la personalidad. La personalidad es definida por este autor como:

Una organización más o menos estable y duradera del carácter, temperamento, intelecto y físico de una persona que determina su adaptación única al ambiente. El carácter denota el sistema más o menos estable y duradero de la conducta conativa (voluntad) de una persona; el temperamento, su sistema más o menos estable y duradero de la conducta afectiva (emoción); el intelecto, su sistema más o menos estable y duradero de la conducta cognitiva (inteligencia); el físico, su sistema más o

menos estable y duradero de la configuración corporal y de la dotación neuroendócrina. (p. 9)

Dicho esto, Eysenck y Eysenck (citados por Schmidt, et al., 2010). Los rasgos de la personalidad tienen una fuerte carga hereditaria son: “factores disposicionales que determinan nuestra conducta regular y persistentemente en muchos tipos de situaciones diferentes” (p. 9).

Además, Pelechano (citado por Schmidt, et al., 2010) afirma que la teoría centrada en el rasgo plantea una existencia de la personalidad e implica dos factores básicos:

- a.** Existe un limitado número de dimensiones básicas de personalidad.
- b.** Tales dimensiones se distribuyen de manera normal, formando un continuo en el que cualquier persona puede ser ubicada.

Las dimensiones básicas según Eysenck son: Extraversión, Neuroticismo y Psicoticismo. Las personas pueden ser descritas de esta manera E, N y P; mediante estas dimensiones son tratadas como categorías que no excluyen. Por esta razón en la teoría de Eysenck se suma un cuarto factor de la personalidad llamado factor g, que mide las habilidades cognitivas (Schmidt, et al., 2010).

A continuación, se tomará lo expuesto por Eysenck y Eysenck (citados por Schmidt, et al., 2010) acerca de las dimensiones básicas:

Un individuo extravertido (E) se caracteriza por ser sociable, eficaz, activo, asertivo, buscador de sensaciones socializadas, despreocupado, dominante, espontáneo y aventurero. En esta dimensión se puntualizan dos rasgos importantes: la sociabilidad y la actividad

Un individuo con alto neuroticismo (N) es ansioso, deprimido, tenso, irracional, tímido, triste, emotivo, con baja autoestima y sentimientos de culpa.

El individuo con alto Psicoticismo (P) es agresivo, hostil, frío, egocéntrico, impulsivo, antisocial, creativo, rígido y poco empático; sin embargo, la persona con bajo P es caracterizado como altruista, empático, responsable, socializado y convencional. (p. 11)

Por último, el cuarto factor G se relaciona con las capacidades cognitivas, que difieren de las tres dimensiones anteriores (Schmidt, et al., 2010).

2.2.5 Teoría humanista

2.2.1.4 Teoría de la motivación humana

Para explicar la teoría propuesta por Abraham Maslow, se tomará lo descrito por Colvin y Rutland (citados por Quintero, 2007). Esta teoría fue realizada en 1943, cuando Maslow plantea su teoría de la motivación humana. Está relacionada con las necesidades y elementos que influyen en las personas; son cinco clases de necesidades que van en orden ascendente, se relacionan con la motivación y el valor en cuanto a la supervivencia. La persona pasa a la siguiente categoría a medida que sus necesidades son cumplidas o satisfechas.

A partir de esto, se explicará la jerarquía de las cinco necesidades, las cuales comienzan con la fisiológica que se encuentra en el nivel más bajo; cuando esta necesidad se ha satisfecho, se pasa a la siguiente que es la de seguridad; una vez saciada esta dimensión, se da paso a la del amor y pertenencia; después, se pasa a las necesidades de estima y finalmente se llega a la autorrealización.

A continuación, describiremos con detalle el significado de cada necesidad.

- **Necesidades fisiológicas:** Se dan en el ámbito de la biología, la cual, se encamina a la supervivencia del individuo por medio de la satisfacción de las necesidades básicas, comer, dormir, respirar, etc.
- **Necesidades de seguridad:** Una vez satisfecha la primera necesidad, se da paso a la segunda, que tiene relación con las necesidades personales, familiares, económicas, etc.
- **Necesidades de amor, afecto y pertenencia:** Cuando la segunda necesidad se ha cumplido se encuentra la necesidad de amor, afecto y pertenencia; esta concluye cuando la persona vence los sentimientos de soledad mediante el afán de pertenecer a grupos sociales y tener una pareja con quien podrá formar una familia.
- **Necesidades de estima:** Al momento que las tres primeras clases se ven satisfechas, se crean las necesidades de estima. Estas tienen relación con la autoestima, el logro, el respeto a los demás, etc. Si estas necesidades se han cumplido satisfactoriamente, la persona tiene seguridad en sí mismo y se siente importante en su grupo social, sin embargo, si no se cumplen el individuo tendrá sentimientos de inferioridad.
- **Necesidades de autorrealización:** Esta última se encuentra en la cúspide de la pirámide de las necesidades, es decir, una vez satisfechas las cuatro necesidades

anteriores, la persona encuentra una motivación al momento de realizar distintas actividades que son de su interés.

Una vez que la persona llega a la etapa de autorrealización descrita en la pirámide de las necesidades, Maslow define a esta etapa como:

La realización de las potencialidades de la persona, llegar a ser plenamente humano, llegar a ser todo lo que la persona puede ser contempla el logro de una identidad e individualidad plena. (Elizalde, et al., 2006, p. 7), es decir, el sujeto en este momento se sentirá realizado, capaz de salir adelante y de solucionar problemas, etc., por medio de su sólida identidad.

De esta manera, para Maslow, la personalidad se desarrolla mediante una satisfacción de necesidades que conducen a la metamotivación; esta ayuda a que el individuo consiga motivación para poder llegar a la autorrealización (Elizalde, et al., 2006).

2.2.1.5 Teoría centrada en la persona

Para explicar esta teoría de Rogers se extraerá lo expuesto por Méndez (2016). Para Rogers, “la personalidad será entendida como un proceso fluido, cambiante, dinámico, complejo, antes que como una estructura fija susceptible de ser explicada en términos absolutos y definitivos” (p.4), es decir, está en constante cambio mediante las conductas de la persona y no es estática. De esta manera, Rogers considera tres dimensiones que pertenecen a la personalidad:

1. **Organismo:** Existe una conexión con el medio ambiente por medio de la mente y el cuerpo.
2. **Campo fenoménico:** Es la relación que existe entre el medio donde la persona habita y las experiencias que adquiere.
3. **Concepto de sí mismo:** La manera en la que la persona se considera a sí mismo por medio de sus intuiciones, valores, etc.

Se considera importante ampliar más la teoría de Rogers. Para esto se tomará de lo descrito según Seelbach (2012). El ser humano para Rogers se encuentra en un cambio persistente y tiene que acoplarse a las distintas situaciones que se le presenta para así poder aprender de ellas. Este proceso lo nombró como “tendencia actualizante”, es decir, cada ser humano posee un motivo para desarrollarse como persona y subsistir en el medio que lo rodea. De esta manera, la persona cambia todo el tiempo y se desarrolla en base a lo que vive; el sujeto crea su personalidad mediante sus experiencias diarias y su tendencia actualizante.

Una vez descrita la definición de personalidad y las dimensiones, la teoría centrada en la persona es denominada así ya que el individuo es el intérprete de su vida y sus actitudes, sin embargo, no serán cambiadas para que la persona sea capaz de darse cuenta de sus cualidades, capacidades y delimitaciones (Seelbach, 2012).

2.2.6 Teoría conductista

2.2.1.6 Teoría conductista de Skinner

Para explicar, esta teoría se tomará de lo propuesto por Navas (citado por García, s.f). Skinner, el autor de esta teoría, la tituló como condicionamiento operante, puesto que se puede moldear y conservar la conducta originada. Sin embargo, si la conducta es agradable, la persona ejecutará nuevamente esa acción o si no será descartada. Con todo esto, se puede decir que la persona por medio de refuerzos positivos o negativos aprenderá

De la misma manera, Engler (citado por García, s.f) expone que la personalidad para Skinner es algo innecesario, puesto que él considera que la personalidad y otros elementos como las pulsiones que dan paso a la motivación no se pueden ver a simple vista como la conducta. Por esta razón, para el conductismo la personalidad es influida por la forma de actuar de las personas.

Para complementar con la teoría de Skinner, se considera importante destacar lo que Pelleón (2013) habla acerca de esto.

Como se mencionó anteriormente, la conducta del individuo puede ser observada mediante su forma de actuar y, a su vez, es importante que se dé la conducta, que esta pueda permanecer y variar para dar paso a las consecuencias que son también conocidas como reforzadores.

Dunham (citado por Pelleón, 2013) se refiere al término reforzador y considera que tiene una conexión con el condicionamiento operante. Se puede comprender este término

como un incentivo capaz de aumentar la probabilidad de que la conducta del ser humano se repita, por ejemplo, un gesto de cariño otorgado por la madre al momento que su hijo realiza sus tareas del colegio.

A manera de síntesis, existen dos clases de reforzadores, el positivo y el negativo. El primero trata de repetir la conducta a través de incentivos; por ejemplo, si el niño no pelea con su hermana, se le dará un caramelo; sin embargo, en el segundo, se busca evitar que la persona realice nuevamente la conducta desagradable. Por ejemplo, si el niño no come toda la comida no podrá ver la TV; en este caso, se le quita la televisión siendo esto algo que al niño le gusta y se le dará cuando se acabe su comida. Todo esto ayuda a que la persona mediante sus conductas forme su personalidad, puesto que esta solo puede ser observada mediante las acciones de la persona.

2.2.1.7 Teoría de los hábitos de Watson

Para explicar esta teoría propuesta por Watson, se tomará de lo descrito por Tortosa y Mayor (1992). Para la explicación del conductismo, la base son las emociones.

Para Watson, los hábitos en la personalidad los dividió en tres categorías:

- **Manuales:** Estos hábitos hacen referencia a la capacidad del sujeto para realizar actividades con el cuerpo, como correr, caminar, alzar objetos, moverse, etc.
- **Verbales:** Se relacionan con la capacidad de hablar y pensar.
- **Emocionales:** Esta última categoría tiene relación en cómo las emociones influyen en los órganos del cuerpo: el estómago, intestinos, etc., de igual

manera, lo que le motiva a la persona influye en las emociones y esto, a su vez, en las vísceras.

Según lo anterior, la personalidad sería el conjunto de hábitos.

2.2.7 Teoría integradora de la personalidad

En base a lo desarrollado por Ávila y Herrero (1995) se explicará la teoría de Theodore Millon, consignada en su obra “Psicopatología Moderna” en 1969.

Millon en 1969 formula que los modelos de personalidad se organizan en función de factores: biológicos, psicológicos, etapas del desarrollo de la persona, mecanismos de afrontamiento y defensa, factores que pueden ser observables y, por tanto, medibles.

Tomando de base lo anterior en 1981 Millon plantea lo que se conoce como la teoría de la evolución/construcción de la personalidad. Se entiende a la personalidad como el resultado de una relación entre los fundamentos biológicos que abarca la herencia y el comportamiento detectado en la niñez, el desarrollo evolutivo distinguido por las etapas propias del desarrollo como el proceso sensorio-perceptivo, el apego, uso de los sentidos para percibir objetos que, posteriormente, se verán reflejado en la exploración y el aprendizaje que ocurre de distintas maneras por medio de las experiencias adquiridas día a día. Así pues, Millon afirmará que una persona adquiere una personalidad a partir de la manera singular en la que una biología interactúa con el ambiente.

Por lo tanto, Millon, en 1998, dio la siguiente definición del término personalidad: “Un patrón complejo de características psicológicas profundamente enraizadas, en su mayor parte inconscientes y difíciles de cambiar, que se expresan de forma automática en casi todas las áreas del funcionamiento del individuo" (Fernández, 2012, p. 2). Con esto podemos inferir que las conductas que el individuo tiene en determinadas circunstancias no son realizadas con voluntad propia sino la persona no tiene conciencia de lo que hace, puesto que las ejecuta de manera repentina.

Siguiendo lo anterior, es necesario ampliar la teoría de Millon, ya que constituye la base del enfoque que sustenta este trabajo de investigación. Para esto explicaremos los patrones de la personalidad tomados de Sánchez y Espada (1995) quienes organizan la estructura de la teoría de Millon de manera bidimensional; así tendremos, en cada caso, dimensiones al igual que polaridades por donde una persona puede circular preferentemente, lo que define una personalidad. A continuación, se presentarán las distintas dimensiones y polaridades:

- 1. La dimensión de "acción" (actividad versus pasividad):** En esta dimensión, la persona se basa en reforzadores que las usa para aliviar el dolor e incrementar la adquisición de refuerzos que tienen relación con su objetivo.
- 2. La dimensión "clase de vínculo interpersonal entre el sí mismo y los otros":** Esta dimensión está organizada en cuatro categorías: Retraimiento, Independencia, Dependencia y Ambivalencia; cada una de estas se forma mediante diferentes niveles de las experiencias personales:

3. **Retraimiento:** El sujeto no tiene contacto con él mismo ni con el resto, recurre siempre al aislamiento y tiene poco interés en crear relaciones sociales. Este estilo es descrito como desvinculación.
4. **Dependencia:** En este estilo las experiencias positivas o negativas que la persona adquiere son el resultado de la percepción de los otros, es decir, el individuo depende del resto para calificar sus experiencias.
5. **Independencia:** A diferencia del estilo anterior, en esta última categoría, el individuo evalúa sus experiencias por sí mismo tomando en cuenta sus intereses para así tener la recompensa deseada, es decir, el sujeto no depende de lo que el resto diga, sino es autónomo.

Posterior al desarrollo de las dimensiones propuestas por Millon, en 1990, reconoce que, para la causalidad y el progreso de la personalidad, existen tres polaridades que son fundamentales para planificar el aprendizaje personal y para que exista una fijación de un determinado tipo de personalidad. Las polaridades son: Dolor - Placer, esta es la más antigua y se relaciona con lo orgánico. Actividad-Pasividad es el cambio de lo biológico a lo psicológico, y Sí mismo-otros trata sobre el ámbito psicosocial y psicológico.

Una vez desarrollada la teoría de Millon, explicaremos el instrumento de evaluación propuesto por el autor. Esto será tomado de lo descrito Anastasia y Urbina (citados por Sinisterra, 2009).

Para el desarrollo de la personalidad Millon crea el Inventario Multiaxial Clínico (MCMII-III). Este inventario contiene escalas que fueron desarrolladas en base al DSM-IV. Abarca 175 ítems que la persona evaluada tiene que contestar con verdadero o falso según

corresponda. Existen 24 escalas clínicas que se clasifican en cuatro categorías: “1) patrones clínicos de personalidad; 2) personalidad patológica grave; 3) síndromes clínicos, y 4) síndromes graves, todas estas se encuentran en el perfil de calificación” (Sinisterra, 2009, p. 101).

A continuación, explicaremos las personalidades que se encuentran en la escala de los patrones clínicos de la personalidad. De igual forma, es importante señalar que el test incluye los tipos de personalidad más comunes siendo fáciles de detectar. Por esa razón, este test se acopla a los resultados que esperamos tener en nuestro proyecto de investigación.

DSM - V, American Psychiatric Association (2013) presenta los siguientes criterios sobre los tipos de personalidad:

Trastorno de personalidad esquizoide

A. Patrón dominante de desapego en las relaciones sociales y poca variedad de expresión de las emociones en contextos interpersonales, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los hechos siguientes:

1. No desea ni disfruta las relaciones íntimas, incluido el formar parte de una familia.
2. Casi siempre elige actividades solitarias.
3. Muestra poco o ningún interés en tener experiencias sexuales con otra persona.
4. Disfruta con pocas o con ninguna actividad.
5. No tiene amigos íntimos ni confidentes aparte de sus familiares de primer grado.
6. Se muestra indiferente a las alabanzas o a las críticas de los demás.
7. Se muestra emocionalmente frío, con desapego o con afectividad plana.

- B.** No se produce exclusivamente en el curso de la esquizofrenia, un trastorno bipolar o un trastorno depresivo con características psicóticas, otro trastorno psicótico o un trastorno del espectro del autismo, y no se puede atribuir a los efectos fisiológicos de otra afección médica. (p. 361)

Trastorno de personalidad Antisocial.

- A.** Patrón dominante de inatención y vulneración de los derechos de los demás, que se produce desde los 15 años de edad, y que se manifiesta por tres (o más) de los hechos siguientes:
- 1.** Incumplimiento de las normas sociales respecto a los comportamientos legales, que se manifiesta por actuaciones repetidas que son motivo de detención.
 - 2.** Engaño, que se manifiesta por mentiras repetidas, utilización de alias o estafa para provecho o placer personal.
 - 3.** Impulsividad o fracaso para planear con antelación.
 - 4.** Irritabilidad y agresividad, que se manifiesta por peleas o agresiones físicas repetidas.
 - 5.** Desatención imprudente de la seguridad propia o de los demás.
 - 6.** Irresponsabilidad constante, que se manifiesta por la incapacidad repetida de mantener un comportamiento laboral coherente o cumplir con las obligaciones económicas.
 - 7.** Ausencia de remordimiento, que se manifiesta con indiferencia o racionalización del hecho de haber herido, maltratado o robado a alguien.
- B.** El individuo tiene como mínimo 18 años.

- C. Existen evidencias de la presencia de un trastorno de la conducta con inicio antes de los 15 años.
- D. El comportamiento antisocial no se produce exclusivamente en el curso de la esquizofrenia o de un trastorno bipolar. (p. 363)

Trastorno de personalidad límite

Patrón dominante de inestabilidad de las relaciones interpersonales, de la autoimagen y de los afectos, e impulsividad intensa, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Esfuerzos desesperados para evitar el desamparo real o imaginado.
2. Patrón de relaciones interpersonales inestables e intensas que se caracteriza por una alternancia entre los extremos de idealización y de devaluación.
3. Alteración de la identidad: inestabilidad intensa y persistente de la autoimagen y del sentido del yo.
4. Impulsividad en dos o más áreas que son potencialmente auto lesivas.
5. Comportamiento, actitud o amenazas recurrentes de suicidio, o comportamiento de automutilación.
6. Inestabilidad afectiva debida a una reactividad notable del estado de ánimo.
7. Sensación crónica de vacío.
8. Enfado inapropiado e intenso, o dificultad para controlar la ira.
9. Ideas paranoides transitorias relacionadas con el estrés o síntomas disociativos graves.

(p. 364)

Trastorno de personalidad histriónica

Patrón dominante de emotividad excesiva y de búsqueda de atención, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Se siente incómodo en situaciones en las que no es el centro de atención.
2. La interacción con los demás se caracteriza con frecuencia por un comportamiento sexualmente seductor o provocativo inapropiado.
3. Presenta cambios rápidos y expresión plana de las emociones.
4. Utiliza constantemente el aspecto físico para atraer la atención.
5. Tiene un estilo de hablar que se basa excesivamente en las impresiones y que carece de detalles.
6. Muestra auto dramatización, teatralidad y expresión exagerada de la emoción.
7. Es sugestionable (es decir, fácilmente influenciado por los demás o por las circunstancias)
8. Considera que las relaciones son más estrechas de lo que son en realidad. (p. 365)

Trastorno de personalidad narcisista

Patrón dominante de grandeza (en la fantasía o en el comportamiento), necesidad de admiración y falta de empatía, que comienza en las primeras etapas de la vida adulta y se presenta en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Tiene sentimientos de grandeza y prepotencia.
2. Está absorto en fantasías de éxito, poder, brillantez, belleza o amor ideal ilimitado.
3. Cree que es “especial” y único, y que sólo pueden comprenderle o sólo puede relacionarse con otras personas (o instituciones) especiales o de alto estatus.
4. Tiene una necesidad excesiva de admiración.
5. Muestra un sentimiento de privilegio (es decir, expectativas no razonables de tratamiento especialmente favorable o de cumplimiento automático de sus expectativas).
6. Explota las relaciones interpersonales (es decir, se aprovecha de los demás para sus propios fines).
7. Carece de empatía: no está dispuesto a reconocer o a identificarse con los sentimientos y necesidades de los demás.
8. Con frecuencia envidia a los demás o cree que éstos sienten envidia de él.
9. Muestra comportamientos o actitudes arrogantes, de superioridad. (p. 365)

Trastorno de personalidad evasivo

Patrón dominante de inhibición social, sentimientos de incompetencia e hipersensibilidad a la evaluación negativa, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los hechos siguientes:

1. Evita las actividades laborales que implican un contacto interpersonal significativo por miedo a la crítica, la desaprobación o el rechazo.
2. Se muestra poco dispuesto a establecer relación con los demás a no ser que esté seguro de ser apreciado.

3. Se muestra retraído en las relaciones estrechas porque teme que lo avergüencen o ridiculicen.
4. Le preocupa ser criticado o rechazado en situaciones sociales.
5. Se muestra inhibido en nuevas situaciones interpersonales debido al sentimiento de falta de adaptación.
6. Se ve a sí mismo como socialmente inepto, con poco atractivo personal o inferior a los demás.
7. Se muestra extremadamente reacio a asumir riesgos personales o a implicarse en nuevas actividades porque le pueden resultar embarazosas. (p. 366)

Trastorno de personalidad dependiente

Necesidad dominante y excesiva de que le cuiden, lo que conlleva un comportamiento sumiso y de apego exagerado, y miedo a la separación, que comienza en las primeras etapas de la edad adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes:

1. Le cuesta tomar decisiones cotidianas sin el consejo y la tranquilización excesiva de otras personas.
2. Necesita a los demás para asumir responsabilidades en la mayoría de los ámbitos importantes de su vida.
3. Tiene dificultad para expresar el desacuerdo con los demás por miedo a perder su apoyo o aprobación.
4. Tiene dificultad para iniciar proyectos o hacer cosas por sí mismo (debido a la falta de confianza en el propio juicio o capacidad y no por falta de motivación o energía).

5. Va demasiado lejos para obtener la aceptación y apoyo de los demás, hasta el punto de hacer voluntariamente cosas que le desagradan.
6. Se siente incómodo o indefenso cuando está solo por miedo exagerado a ser incapaz de cuidarse a sí mismo.
7. Cuando termina una relación estrecha, busca con urgencia otra relación para que le cuiden y apoyen.
8. Siente una preocupación no realista por miedo a que lo abandonen y tenga que cuidar de sí mismo. (p. 367)

Trastorno de personalidad obsesivo – compulsiva

Patrón dominante de preocupación por el orden, el perfeccionismo y el control mental e interpersonal, a expensas de la flexibilidad, la franqueza y la eficiencia, que comienza en las primeras etapas de la vida adulta y está presente en diversos contextos, y que se manifiesta por cuatro (o más) de los siguientes hechos:

1. Se preocupa por los detalles, las normas, las listas, el orden, la organización o los programas hasta el punto de que descuida el objetivo principal de la actividad.
2. Muestra un perfeccionismo que interfiere con la terminación de las tareas.
3. Muestra una dedicación excesiva al trabajo y la productividad que excluye las actividades de ocio y los amigos (que no se explica por una necesidad económica manifiesta).
4. Es demasiado consciente, escrupuloso e inflexible en materia de moralidad, ética o valores (que no se explica por una identificación cultural o religiosa).
5. Es incapaz de deshacerse de objetos deteriorados o inútiles, aunque no tengan un valor sentimental.

6. Está poco dispuesto a delegar tareas o trabajo a menos que los demás se sometan exactamente a su manera de hacer las cosas.
7. Es avaro hacia sí mismo y hacia los demás; considera el dinero como algo que se ha de acumular para catástrofes futuras.
8. Muestra rigidez y obstinación. (p. 368)

Trastorno depresivo

- A. Cinco (o más) de los síntomas siguientes han estado presentes durante el mismo periodo de dos semanas y representan un cambio del funcionamiento previo; al menos uno de los síntomas es (1) estado de ánimo deprimido o (2) pérdida de interés o de placer.
 1. Estado de ánimo deprimido la mayor parte del día, casi todos los días, según se desprende de la información subjetiva.
 2. Disminución importante del interés o el placer por todas o casi todas las actividades la mayor parte del día, casi todos los días (como se desprende de la información subjetiva o de la observación).
 3. Pérdida importante de peso sin hacer dieta o aumento de peso o disminución o aumento del apetito casi todos los días.
 4. Insomnio o hipersomnia casi todos los días.
 5. Agitación o retraso psicomotor casi todos los días (observable por parte de otros; no simplemente la sensación subjetiva de inquietud o de enlentecimiento).
 6. Fatiga o pérdida de energía casi todos los días.

7. Sentimiento de inutilidad o culpabilidad excesiva o inapropiada (que puede ser delirante) casi todos los días (no simplemente el auto reproche o culpa por estar enfermo).
 8. Disminución de la capacidad para pensar o concentrarse, o para tomar decisiones, casi todos los días (a partir de la información subjetiva o de la observación por parte de otras personas).
 9. Pensamientos de muerte recurrentes (no sólo miedo a morir), ideas suicidas recurrentes sin un plan determinado, intento de suicidio o un plan específico para llevarlo a cabo.
- B.** Los síntomas causan malestar clínicamente significativo o deterioro en lo social, laboral u otras áreas importantes del funcionamiento.
- C.** El episodio no se puede atribuir a los efectos fisiológicos de una sustancia o de otra afección médica.
- D.** El episodio de depresión mayor no se explica mejor por un trastorno esquizoafectivo, esquizofrenia, un trastorno esquizofreniforme, trastorno delirante, u otro trastorno especificado o no especificado del espectro de la esquizofrenia y otros trastornos psicóticos.
- E.** Nunca ha habido un episodio maníaco o hipomaníaco. (p. 104)

Trastorno negativista desafiante

- A.** Un patrón de enfado/irritabilidad, discusiones/actitud desafiante o vengativa que dura por lo menos seis meses, que se manifiesta por lo menos con cuatro síntomas de cualquiera de las categorías siguientes y que se exhibe durante la interacción por lo menos con un individuo que no sea un hermano.

Enfado/irritabilidad

1. A menudo pierde la calma.
2. A menudo está susceptible o se molesta con facilidad.
3. A menudo está enfadado y resentido.

Discusiones/actitud desafiante

4. Discute a menudo con la autoridad o con los adultos, en el caso de los niños y los adolescentes.
5. A menudo desafía activamente o rechaza satisfacer la petición por parte de figuras de autoridad o normas.
6. A menudo molesta a los demás deliberadamente.
7. A menudo culpa a los demás por sus errores o su mal comportamiento.

Vengativo

8. Ha sido rencoroso o vengativo por lo menos dos veces en los últimos seis meses.

B. Este trastorno del comportamiento va asociado a un malestar en el individuo o en otras personas de su entorno social inmediato (es decir, familia, grupo de amigos, compañeros de trabajo) o tiene un impacto negativo en las áreas social, educativa, profesional u otras importantes.

C. Los comportamientos no aparecen exclusivamente en el transcurso de un trastorno psicótico, un trastorno por consumo de sustancias, un trastorno depresivo o uno bipolar. Además, no se cumplen los criterios de un trastorno de desregulación perturbador del estado de ánimo. (p. 243)

Personalidad masoquista (patrón pasivo-discordante)

Los sujetos que se ajustan a este prototipo, que es disfuncional por naturaleza, muestran una inversión de la polaridad dolor-placer. Interpretan los sucesos y se implican en relaciones interpersonales de manera contraria a los aspectos de progreso y crecimiento personal a través del aprendizaje, prefiriendo las experiencias dolorosas, principalmente en las relaciones interpersonales, intensificadas por auto reproches y desprecio de sí mismos, clima que se agrava por su proclividad a actos que potencian esta situación y pensamientos que exageran los fracasos precedentes y anticipan los futuros. Se relacionan con los demás de una manera formalmente dependiente, obsequiosa y auto-sacrificada, poniendo en bandeja que los otros les exploten de diversas maneras. La Personalidad Masoquista ha sido especial foco de atención de la psicopatología psicoanalítica (Ávila y Herrero, 1995, p. 131).

Personalidad Agresivo-Sádica (Patrón activo-discordante).

De igual modo que en la Personalidad Masoquista, la inversión o conflicto en la polaridad dolor-placer se observa en sujetos que no solo buscan o crean sucesos objetivamente "dolorosos", sino que la experiencia como deseables y gratificantes. Estas personas consideran que el modo preferente de relacionarse con los demás gira en torno a sucesos que resultarán dolorosos (por ejemplo, tensión, miedo, crueldad), asumiendo con los demás un rol activo de control, dominación y abuso. Se viven subjetivamente como gratificantes actos en que humillan, desprecian e incluso tratan brutalmente a los demás. Tanto esta Personalidad Sádica como la Masoquista representan la variante discordante de la polaridad Dolor-Placer, precisamente por

invertir su finalidad e introducir conflictividad en las relaciones interpersonales (Ávila y Herrero, 1995, p. 131).

Como última teoría se encuentra el modelo psicobiológico de personalidad que será descrito a continuación.

2.2.8 Modelo psicobiológico de personalidad

El modelo psicobiológico propuesto por Robert Cloninger es una de las teorías de última generación como señala Schultz (2010) y que al igual que Millon plantea la noción de dimensiones. Es necesario desarrollarla, aunque no constituye el enfoque desde donde se analiza la personalidad en este trabajo de investigación, por lo tanto, nos basaremos en lo descrito por Orengo et al., (2007).

Este modelo plantea siete dimensiones; de las cuales, cuatro, hacen referencia al temperamento y tres de ellas al carácter. Se puede decir que el temperamento se relaciona con la predisposición emocional congénita, la cual contiene respuestas automáticas que se dan a estímulos emocionales y ayudan a establecer hábitos y emociones; todo esto es controlado por el sistema límbico. Con esto, se señala que permanece desde la infancia hasta la edad adulta del individuo (Orengo et al., 2007).

Además, el carácter son los actos que las personas hacen de forma intencional, teniendo relación con los auto conceptos que intervienen en las intenciones y actitudes de todos los seres humanos (Orengo et al., 2007).

Con todo lo descrito, las cuatro dimensiones que se relacionan con el temperamento de la personalidad del individuo, están íntimamente relacionadas con la inhibición y el mantenimiento del comportamiento ante una determinada situación (Orengo et al., 2007).

Estas cuatro dimensiones del temperamento que tienen un origen hereditario serán tomadas de lo expuesto por Garcia (2013):

- **Búsqueda de novedad (BN):** Cuando una persona posee un nivel alto de BN se representa por la actividad exploratoria en réplica a la novedad, impulsividad y evitación constante de la frustración; siendo así, personas irascibles, curiosas, impulsivas, desordenadas, etc. Debido a esto, el beneficio de la alta búsqueda de novedad ayuda a que las personas sean entusiastas, originales, entre otros.

Sin embargo, cuando los individuos poseen un grado bajo de BN, se caracterizan como personas tranquilas, reservadas, ordenadas y tolerantes. Por esta razón, una desventaja de una baja búsqueda de novedad se puede reflejar en la falta de entusiasmo al momento de realizar alguna actividad y son tolerables en cuanto a la monotonía.

- **Evitación del riesgo (ER):** Esta dimensión se caracteriza por tener miedo a la incertidumbre, timidez, inhibición social, etc. Las personas con un alto grado de ER, obtienen fácilmente respuestas condicionadas a estímulos adversos, de igual manera, estos individuos son planificadores y cuidadosos en el caso de que exista algún peligro.

Sin embargo, cuando tienen bajo nivel de evitación del riesgo, son despreocupadas, valientes y optimistas en ocasiones que provoquen preocupaciones excesivas. Es por esto, que las desventajas se ven relacionadas con una baja respuesta ante el peligro.

- **Dependencia de recompensa (DR):** Esta dimensión se relaciona con el sentimentalismo, apego, dependencia de la aceptación por parte de las otras personas. Los individuos con alta DR presentan susceptibilidad hacia los signos sociales lo que ayuda a tener mejores relaciones afectivas. Como desventaja, estas personas tienden a sugestionarse, dependen en gran cantidad de la sociedad, presentan indiferencia ante las distintas situaciones que se presente. Es por esto, que los individuos que se encuentran en esta dimensión pueden llegar a ser duros, fríos, insensibles en la sociedad, etc. Por otro lado, las ventajas que se presentan en esta dimensión con baja DR, son independientes.

- **Persistencia (PS):** En esta última, las personas con alto nivel de PS son trabajadoras, perseverantes, perfeccionistas, etc.; por lo tanto, se esfuerzan cada vez más para conseguir su refuerzo.

Los individuos con bajo nivel de PS, son inactivos, inestables, etc. No es común que estas personas se esfuercen para conseguir sus logros y refuerzos.

Por su parte, las tres dimensiones que intervienen en el carácter de la persona serán tomadas de Orengo et al. (2007):

- **Autodirección (AD):** Hace referencia al nivel de seguridad de sí mismo.
- **Cooperación (C):** Se refiere al grado de pertenencia dentro de la sociedad.
- **Auto-Trascendencia (AT):** Es cómo la persona se siente parte del universo.

Finalmente, consideramos importante realizar una tabla de síntesis de las teorías explicadas anteriormente, la misma que incluye la definición de personalidad desde los distintos enfoques existentes. Tabla 2.

Tabla 2: Síntesis de las definiciones de personalidad de cada autor

Teoría	Autor	Definición de personalidad
Teoría psicodinámica de la personalidad	Sigmund Freud	<p>“La conducta de una persona es el resultado de fuerzas psicológicas que operan dentro del individuo y que por lo general se dan fuera de la conciencia” (Sinisterra,2009, p.87). Por lo tanto, la personalidad no se reduce a lo que la persona muestra, sino que implica supuestos a los que no se pueden acceder directamente como: el inconsciente, las pulsiones, y la historicidad de la persona.</p> <p>Él propone cinco etapas psicosexuales, las cuales son, oral, anal, fálica, latente y genital; todas estas darán como resultado la personalidad del individuo (Sinisterra, 2009).</p>
Teoría psicoanalítica de la personalidad	Carl Jung	<p>Como todos los psicoanalistas, Jung reconoció que la personalidad incluye tanto los elementos conscientes como los inconscientes. Como Freud, Jung se refirió al yo al describir los aspectos más conscientes de la personalidad. Su descripción del inconsciente difiere de las estructuras freudianas del ello y el superyó. Sin embargo, no procuró incrementar el papel de la</p>

		<p>conciencia en la personalidad ni minimizar la influencia inconsciente, como lo hizo Freud.</p> <p>En su lugar, Jung buscó un equilibrio en el cual los elementos inconscientes tuvieran un papel equitativo, complementario a los de la consciencia. (Cloninger, 2003, p. 74)</p> <p>“Jung por lo general no se refería a la personalidad sino a la psique, una palabra griega para denominar espíritu o alma” (Cloninger, 2003, p. 75) “Este término evita la connotación de una disección científica de la personalidad en funciones sin relación, sugiriendo en su lugar la integración de todos los aspectos de la personalidad. Jung se refirió a toda la personalidad integrada como el Sí mismo” (Cloninger, 2003, p. 75).</p> <p>Es decir, el sí mismo hace referencia a las características y capacidades del individuo tanto conscientes como inconscientes; todo esto da paso al desarrollo de la personalidad.</p>
Teoría psicoanalista social	Alfred Adler	<p>Adler propone que la personalidad es cambiante y moldeada por las relaciones sociales, siendo así, un aprendizaje para la vida del individuo (Arango, 2015).</p> <p>En el desarrollo de la personalidad, Adler hizo énfasis en que cada persona es responsable de las decisiones que tome a lo</p>

		largo de su vida y esto define un estilo de vida adecuado o no (Cloninger, 2003).
Teorías basadas en el ciclo vital	Erik Erikson	Los ocho estadios propuestos están compuestos por un nivel somático, psíquico, ético-social y por el principio epigenético; que darán como resultado el desarrollo de la personalidad (Bordignon, 2005).
Teoría de los rasgos	Gordon Allport	Allport conceptualizó a la personalidad como “la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos al ambiente” (Simkin, 2012, p. 175).
Teoría de las dimensiones de la personalidad	Hans Eysenck	<p>De esta manera, Eysenck y Eysenck (citados por Schmidt, et al., 2010) hacen referencia acerca de la personalidad. La personalidad es definida por este autor como:</p> <p>Una organización más o menos estable y duradera del carácter, temperamento, intelecto y físico de una persona que determina su adaptación única al ambiente. El carácter denota el sistema más o menos estable y duradero de la conducta conativa (voluntad) de una persona; el temperamento, su sistema más o menos estable y duradero de la conducta afectiva (emoción); el intelecto, su sistema más o menos estable y duradero de la conducta cognitiva (inteligencia); el físico, su sistema más o menos estable y duradero de la configuración corporal y de la dotación neuroendocrina. (p. 9)</p> <p>Dicho esto, Eysenck y Eysenck (citados por Schmidt, et al., 2010). Los rasgos de la</p>

		personalidad tienen una fuerte carga hereditaria son: “factores disposicionales que determinan nuestra conducta regular y persistentemente en muchos tipos de situaciones diferentes” (p. 9).
Teoría de la motivación humana	Abraham Maslow	La personalidad se desarrolla mediante una satisfacción de necesidades que conducen a la meta motivación, esta ayuda a que el individuo la consiga para poder llegar a la autorrealización (Elizalde, et al., 2006).
Teoría centrada en la persona	Carl Rogers	“La personalidad será entendida como un proceso fluido, cambiante, dinámico, complejo, antes que como una estructura fija susceptible de ser explicada en términos absolutos y definitivos” (Méndez, 2016, p. 4).
Teoría conductista	Burrhus Skinner	Engler (citado por García, s.f) expone que la personalidad para Skinner es algo innecesario, puesto que él considera que la personalidad y otros elementos como las pulsiones que dan paso a la motivación no se pueden ver a simple vista como la conducta. Por esta razón, para el conductismo la personalidad es influida por la forma de actuar de las personas.
Teoría de los hábitos	John Watson	Para Watson, había hábitos en la personalidad que los dividió en tres categorías: manuales, verbales y emocionales (Tortosa, 1992).

Teoría integradora	Theodore Millon	Es un patrón complejo de características psicológicas profundamente enraizadas, en su mayor parte inconscientes y difíciles de cambiar, que se expresan de forma automática en casi todas las áreas del funcionamiento del individuo (Fernández, 2012, p. 2).
Modelo psicobiológico de la personalidad	Robert Cloninger	<p>Para explicar la personalidad plantea siete dimensiones, las cuales, cuatro hacen referencia al temperamento y tres de ellas al carácter. Se puede decir, que el temperamento se relaciona con la predisposición emocional congénita, la cual, contiene respuestas automáticas que se dan a estímulos emocionales que ayuda a establecer hábitos y emociones; todo esto es controlado por el sistema límbico. Con todo esto, se señala que permanece desde la infancia hasta la edad adulta del individuo (Orengo et al., 2007).</p> <p>Por otra parte, el carácter son los actos que las personas hacen de forma intencional, teniendo relación a los auto conceptos que intervienen en las intenciones y actitudes de todos los seres humanos (Orengo et al., 2007).</p>

Existen varias teorías que han emergido de acuerdo con los contextos histórico culturales y en relación a la capacidad tecnológica para ser contrastadas. En este sentido, tomaremos como base de nuestra propuesta la Teoría integradora de la personalidad de Theodore Millon, puesto que responde mejor a las necesidades de este estudio, debido a que existe un mecanismo validado para medir las categorías respecto a la personalidad incluido en el Inventario Clínico Multiaxial de Millon III (MCMI - III).

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1 Metodología

2.2.9 Tipo de estudio

Esta investigación es no experimental de alcance descriptivo y de corte transversal con un enfoque metodológico cuantitativo que se relaciona con el análisis de datos estadísticos que se obtendrán mediante un test.

Es no experimental debido a que no existe un grupo control y la muestra no fue aleatorizada. Es descriptivo porque detalla los distintos rasgos de personalidad que existen y la población evaluada. Finalmente, es de corte transversal, puesto que, mediante la aplicación de un cuestionario de evaluación a los influencers de la ciudad de Cuenca, se analizan los rasgos de personalidad predominantes.

2.2.10 Objetivos

3.1.1.1 Objetivo general

Determinar los rasgos de personalidad de influencers de Instagram entre 20 y 45 años en la ciudad de Cuenca.

3.1.1.2 Objetivos específicos

- Describir variables socio demográficas de influencers de Instagram entre 20 y 45 años en la ciudad de Cuenca.

- Establecer el tipo de personalidad predominante en influencers.
- Identificar los rasgos de personalidad de los influencers mediante la aplicación de un test.

2.2.11 Área de estudio:

La investigación se llevó a cabo en la ciudad de Cuenca - Ecuador.

2.2.12 Criterios de inclusión y exclusión

3.1.1.3 Criterios de inclusión

- Influencers de la ciudad de Cuenca de género masculino y femenino
- Desde los 20 hasta los 45 años de edad
- Aceptar participar de manera voluntaria en la investigación
- Tengan desde 10 mil seguidores en adelante
- Sean activos en Instagram y que oferten o recomienden productos
- Publicaciones positivas y que sirvan a la sociedad

3.1.1.4 Criterios de exclusión

- Influencers fuera de la ciudad de Cuenca
- Su edad sea menor de 20 años y mayor de 45 años
- Se nieguen a participar en la investigación
- Tengan menos de 10 mil seguidores
- No publiquen muchas historias en Instagram, y no recomienden productos
- Publicaciones que no sean efectivas para la sociedad

2.2.13 Métodos e instrumentos para la recolección de información

3.1.1.5 Ficha sociodemográfica

A través de la ficha sociodemográfica, se obtuvieron datos personales de cada evaluado como nombres completos, edad, estado civil, género, profesión y ciudad de residencia. Anexo 2

3.1.1.6 Inventario Clínico Multiaxial de Millon III

Este inventario fue creado por Theodore Millon, con la ayuda de R. Davis y C. Millon; la versión en español fue publicado en el 2007. Este test puede ser aplicado tanto de manera individual como colectiva. Para la valoración cuenta con 4 escalas de control, 11 escalas básicas, 3 rasgos patológicos, 7 síndromes de gravedad moderada y 3 síndromes de gravedad severa (Millon, et al., 2007). Este cuestionario está destinado a adultos desde los 18 años de edad y el tiempo de aplicación se da entre 30 y 60 minutos. (Ochoa, 2013)

Siguiendo lo expuesto por Ochoa (2013) el MCMI III contiene un cuestionario de 175 preguntas, establecido con respuestas de “Verdadero y Falso” y una hoja en la que el evaluado anota su respuesta. El sistema de calificación es computarizado y contiene un informe que incluye un gráfico dividido en 5 categorías y se indica el valor total de las áreas evaluadas.

También para la corrección se adquiere 24 puntuaciones; mediante una tabla de puntuaciones transformadas, se consigue diferenciadas según el género. Los puntajes que van desde 75 hasta 84 se consideran con presencia de rasgos y las puntuaciones mayores a 84 determinan la presencia de un trastorno. (Andrade, 2016, p. 73)

En el inventario Clínico Multiaxial, Millon (citado por Ochoa, 2013) expresa que las escalas encontradas en el informe de calificación se relacionan con la clasificación diagnóstica del DSM-IV y con un grupo de cuadros diagnósticos nuevos propuestos por Millon. De este modo, 7 escalas hacen referencia al síndrome clínico y 3 escalas se relacionan con desórdenes más severos; todo esto da como resultado 24 escalas diagnósticas y 4 escalas de validez, las cuales son:

a) Escalas de patrones clínicos de la personalidad: 1. Esquizoide, 2 A. Evitativo, 2 B. Depresivo, 3. Dependiente, 4. Histriónico, 5. Narcisista, 6 A. Antisocial, 6 B. Agresivo (sádico), 7. Compulsivo, 8 A. Negativista (pasivo - agresivo), 8 B. Autodestructivo.

b) Escalas de patología grave de la personalidad: S. Esquizotípico, C. Límite, P. Paranoide.

c) Escalas de síndromes clínicos: A. Trastorno de ansiedad, H. Trastorno somatomorfo, N. Trastorno bipolar, D. Trastorno distímico, B. Dependencia de alcohol, T. Dependencia de sustancias, R. Trastorno de estrés postraumático.

d) Escalas de síndromes clínicos graves: SS. Trastorno del pensamiento, CC. Depresión mayor, PP. Trastorno delirante.

e) Escalas de índices modificadores: X. Sinceridad, Y. Deseabilidad social, Z. Devaluación, V. validez.

Se tomará lo descrito por Andrade (2016) quien expone que la interpretación del MCMI-III está acorde a las categorías del DSM-III y su revisión es adecuada al DSM-IV, la misma que tiene como finalidad “Visualizar posibles trastornos de personalidad y síndromes clínicos según criterios del DSM-IV y la teoría de la personalidad de Millon” (p.72).

Criterios de calidad

Fiabilidad

Estabilidad interna mediante coeficiente alfa de 0.66-0.89, al igual que fiabilidad del re-test en puntuaciones dimensionales: 0.85-0.93; fiabilidad test-retest para el diagnóstico diferencial realizados después de dos semanas es 0.85 y 0.93 (0,60-0,89 en MCMI-III) el convenio entre jueces en los diagnósticos es de Kappa < 0.45 para todos los trastornos de personalidad, índice bajo. (Andrade, 2016, p.72)

Validez

Existen varias investigaciones que han determinado resultados moderados, es decir, con el Cuestionario de 90 Síntomas Revisado (SCL-90-R) y el Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI) la mayoría de correlaciones de las escalas están por encima de 0.50 pero no llegan a los valores más elevados. Los coeficientes son todavía menores cuando se correlacionan las puntuaciones categoriales con entrevistas de diagnóstico estructurado o semiestructurado, ya que, mantienen mejores índices de acuerdo entre ellas. (Andrade, 2016, p.73)

Sensibilidad

La sensibilidad del MCMI-III varía mucho entre escalas: 0.44-0.92 con una media de 0.60; igual que su poder predictivo: 0.30-0.81 y con una media de 0.69. Como todos los cuestionarios que evalúan trastornos de personalidad tiende a cometer más errores de falsos positivos que otros instrumentos, lo que le hace considerados una buena prueba fiable. (Andrade, 2016, p.73)

3.2 Procedimiento

Los participantes fueron influencers de la ciudad de Cuenca, que usan la red social Instagram y tienen al menos 10 mil seguidores. Se constituyó un grupo de 49 casos.

A través de las redes sociales WhatsApp e Instagram, se contactó a los 49 casos, junto con una solicitud de participación; toda la población inicialmente aceptó, sin embargo, 15 de ellos, aunque se mostraron dispuestos a participar nunca pudieron ser contactados a pesar de varios intentos por lo cual no forman parte de los resultados; finalmente, se pudo establecer una población de 34 personas.

Se acordó una fecha y hora para entregarles el consentimiento informado en el que se explica cómo se llevaría a cabo dicho proceso y cuál era la base de este estudio. Anexo 1. Al igual, se les entregó la ficha sociodemográfica. Anexo 2

Inicialmente se pensó en dos sesiones de trabajo con los participantes, pero debido a las agendas de cada uno, el proceso debió instalarse en una sola sesión.

Una vez que los colaboradores leyeron el consentimiento y aceptaron de manera voluntaria participar en esta investigación, que contaba con la aplicación del Inventario Clínico Multiaxial de Millon III (MCMI-III), se les aplicó el test psicológico MCMI-III. Anexo 3.

Finalmente, como se indicaba en el consentimiento (Anexo 1) los participantes tenían derecho a conocer el resultado de su test; por lo que se procedió a escribirles uno por uno para indicarles su resultado y el de la investigación.

3.3. Análisis de datos

El procesamiento de información fue realizado en el programa estadístico SPSS V26; los resultados se muestran mediante medidas de frecuencia absoluta y medidas de tendencia central y dispersión. Para la comparación se utilizó la prueba no paramétrica U-Mann Whitney debido al tamaño pequeño del grupo, se trabajó con una significancia del 5 % ($p < 0.05$).

2.2.14 Participantes

La investigación fue realizada con 34 influencers de la ciudad de Cuenca; participaron 12 hombres (35.3 %) y 22 mujeres (64.7 %) con edades comprendidas entre 20 y 45 años ($M=26.8$; $DE=6.3$) quienes en su mayoría se encontraban solteros, 14 (41.2 %) eran estudiantes y 20 (58.8 %) profesionales. La mayoría de estudiantes pertenecían a las áreas sociales y se observó una predominancia de profesionales en las áreas de comunicación social, marketing y modas. Tabla 3.

Tabla 3: Caracterización de los participantes N=34

Características	n	%	
Sexo	Hombre	12 35,3	
	Mujer	22 64,7	
Estado civil	Soltero	26 76,5	
	Casado	7 20,6	
	Divorciado	1 2,9	
Ocupación	Estudiante de administración	1 2,9	
	Estudiante de comunicación social	2 5,9	
	Estudiante de derecho	5 14,7	
	Estudiante de ing. producción y operaciones	1 2,9	
	Estudiantes (n=14; 41.2 %)	Estudiante de marketing	1 2,9
		Estudiante de medicina	1 2,9
		Estudiante de odontología	1 2,9
		Estudiante de psicología clínica	1 2,9
		Estudiante de psicología organizacional	1 2,9
	Profesionales (n=20; 58.8 %)	Diseñador gráfico / Fotógrafo	2 5,9
		Diseñadora textil y modas	3 8,8
		Dj / Músico	1 2,9
		Fashion marketing	4 11,8
		Fotógrafo	1 2,9
Licda. comunicación social		4 11,8	
Licda. educación inicial y estimulación temprana		2 5,9	
Músico		1 2,9	
Abogada	2 5,9		

2.2.15 Resultados

Al realizar un screening general de los patrones clínicos de personalidad, patología grave de la personalidad, síndromes clínicos y síndromes clínicos graves se encontró una predominancia del patrón clínico de personalidad narcisista, seguido por rasgos histriónicos con puntuaciones de prevalencia cercanas y superiores a 75, lo que implica una presencia general de trastorno.

Los rasgos de patología grave de la personalidad se encontraron, en general, por debajo del límite clínico, predominando el rasgo paranoide. En los síndromes clínicos, se observó que el trastorno bipolar maniaco, a pesar de encontrarse por debajo de los límites clínicos, era el más elevado en los participantes.

Con respecto a los síndromes clínicos graves, a pesar de ubicarse en intervalos normales, se encontró que el trastorno delirante era el predominante, mientras que los más débiles correspondieron al trastorno distímico y a la depresión mayor. Se revelaron bajas dispersiones de datos en el trastorno bipolar maniaco perteneciendo síndromes clínicos y altas dispersiones de datos en el trastorno somatomorfo, trastorno distímico y depresión mayor, lo que implica una heterogeneidad de comportamientos. Ver detalle del perfil clínico en la figura 1.

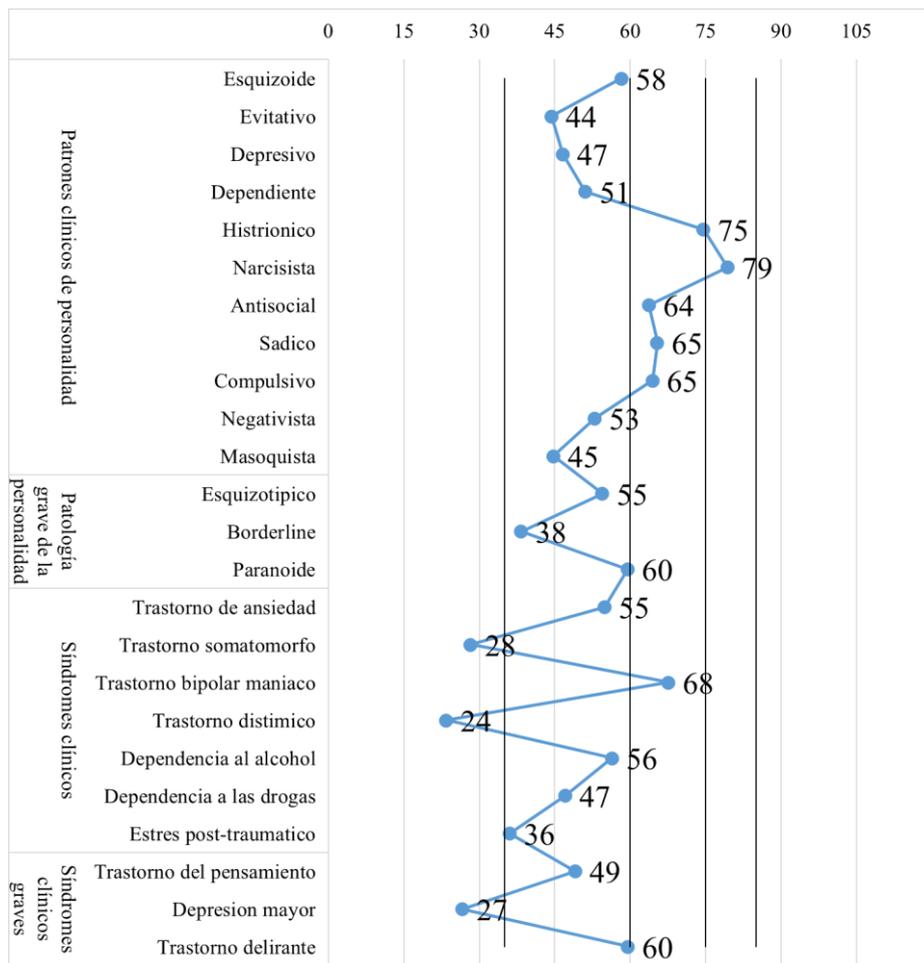


Figura 1. Perfil clínico.

La clasificación según la puntuación de prevalencia en los patrones clínicos de personalidad reveló que la personalidad histriónica era un trastorno en 12 influencers y el narcisista en 13, que corresponde al 38 %; también se encontró que 7 personas presentan rasgos de personalidad histriónica al igual que narcisista.

Además, se visualizó que más de la mitad de los influencers tenían un intervalo normal en los rasgos esquizoide, evitativo, depresivo, dependiente, negativista y masoquista. Ver figura 2.

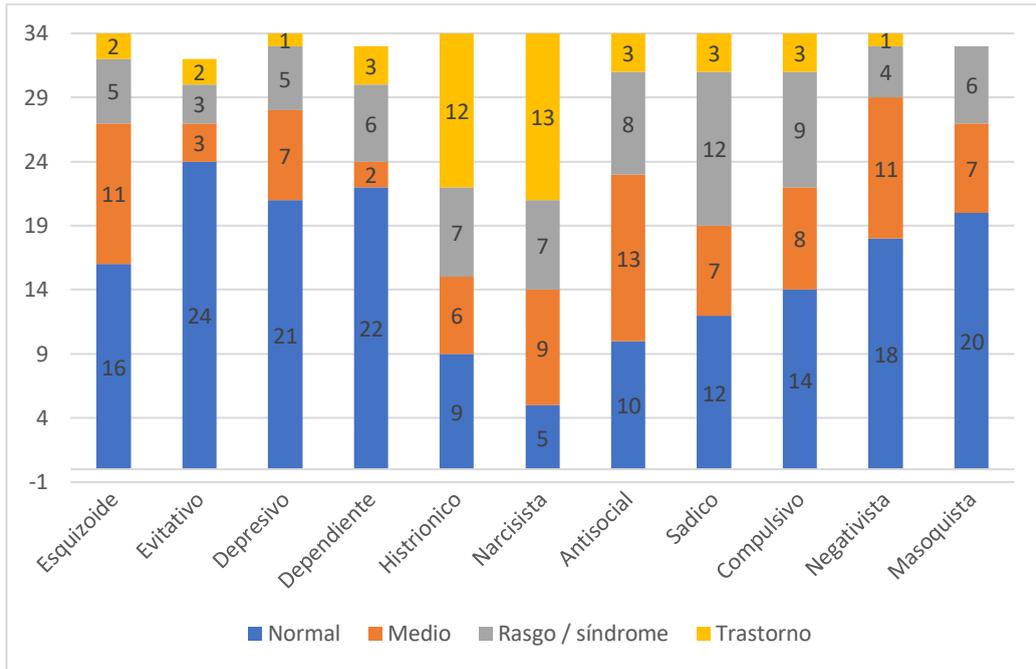


Figura 2. Niveles de patrones clínicos de personalidad.

En referencia a la patología grave de personalidad, se determinó que dos personas tenían trastornos esquizotípicos (6 %) y 6 personas rasgos paranoide (17.1 %), además, 26 personas (74.3 %) fueron quienes tenían un borderline normal. Ver figura 3.

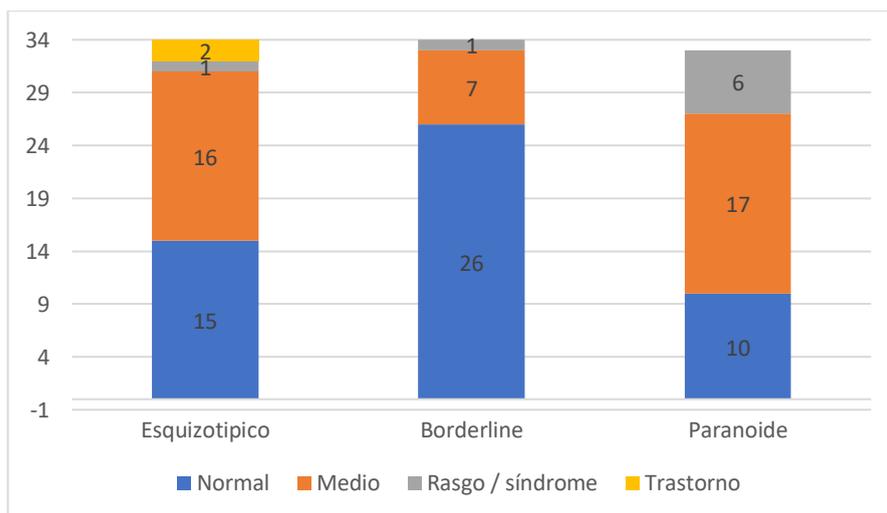


Figura 3. Niveles de la patología grave de la personalidad.

Con respecto a los síndromes clínicos, se registró que 3 influencers (8.9 %) tenían trastornos de ansiedad y uno de ellos, trastorno bipolar maníaco; además, más de la mitad de los influencers tenían niveles normales de trastorno somatomorfo y distímico, dependencia de drogas y estrés posttraumático. En cuanto a la dependencia de alcohol, fueron 21 personas, quienes tenían un síndrome en un nivel medio. Detalles en la figura 4.

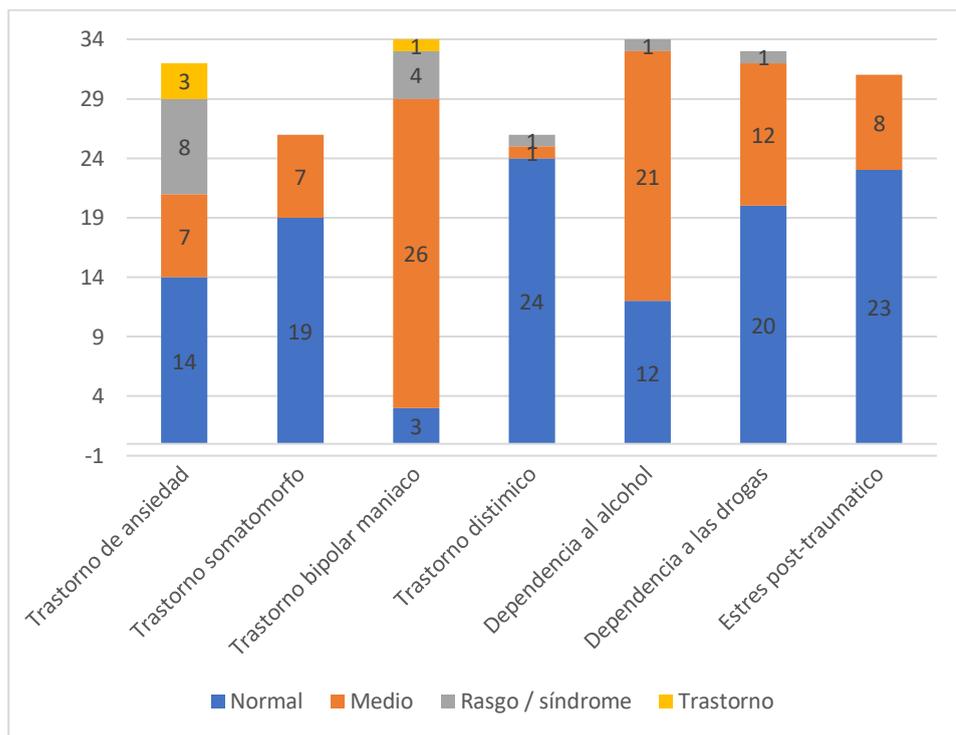


Figura 4. Síndromes clínicos.

Con respecto a los síndromes clínicos graves, se determinó que 2 personas tenían un síndrome de trastorno delirante y ningún participante llega a niveles preocupantes de trastorno del pensamiento, depresión mayor y trastorno delirante. Ver figura 5.

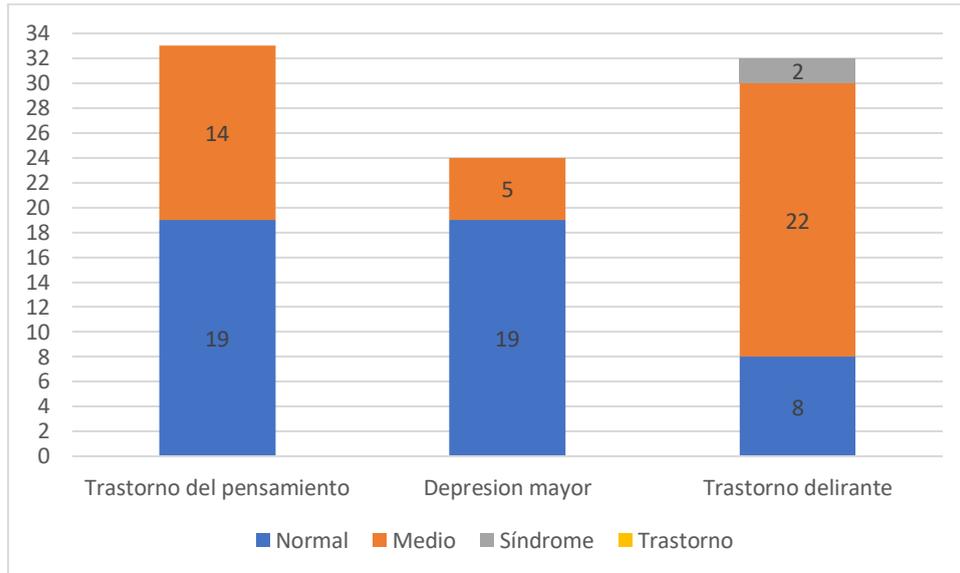


Figura 5. Síndromes clínicos graves.

Al determinar el patrón clínico de personalidad, se identificó que 10 personas tenían una prevalencia de personalidad histriónica que representaba el 29 % y una cantidad igual en la personalidad narcisista. Entre una y tres personas, es decir entre el 3 y 9 % presentaban como prevalencia la personalidad obsesivo compulsivo, dependiente, depresivo, sádico, antisociales, esquizoide y evitativo. Esto solo nos da un predominio más no un diagnóstico.

Ver figura 6.

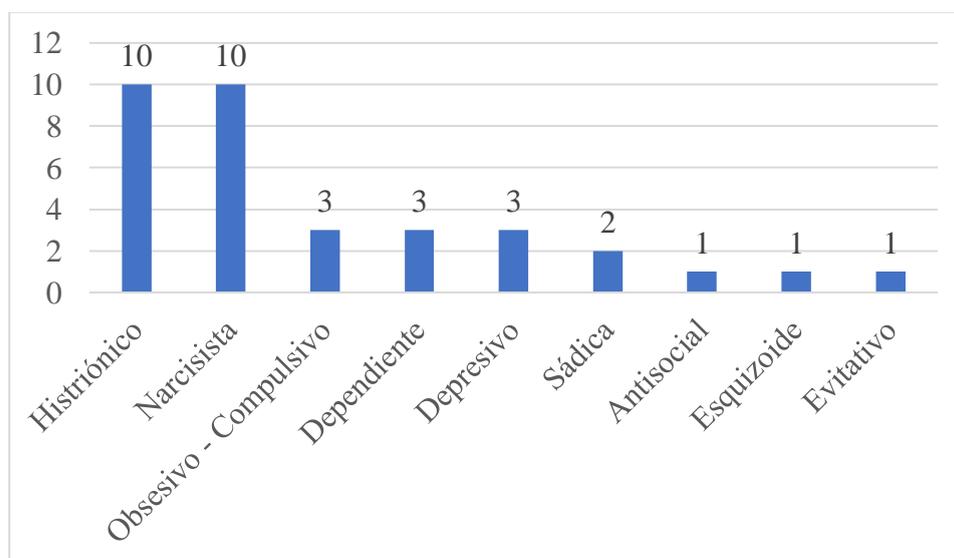


Figura 6. Personalidad prevalente.

La comparación de patrones clínicos de personalidad según el sexo de los influencers reveló diferencias significativas en dos rasgos: histriónico y compulsivo; fueron las mujeres quienes presentaban esos rasgos en una medida significativamente mayor a los hombres ($p < 0.05$). Ver tabla 4.

Tabla 4: Personalidad según sexo

	Hombre		Mujer		U	p
	Media	DE	Media	DE		
Esquizoide	57,6	17,4	58,7	21,6	123,000	0,763
Evitativo	46,2	25,2	43,6	24,5	101,500	0,734
Depresivo	57,7	26,6	40,6	22,2	84,000	0,087
Dependiente	57,4	29,1	48,0	25,1	102,000	0,486
Histriónico	58,8	15,3	83,3	20,7	37,500	0,000*
Narcisista	74,2	20,2	82,2	20,1	97,000	0,217
Antisocial	57,3	19,0	67,3	19,8	89,000	0,127
Sádico	56,1	21,7	70,6	17,2	81,000	0,068
Compulsivo	51,6	12,9	71,5	15,3	44,500	0,001*
Negativista	54,2	23,1	52,5	23,5	128,500	0,901
Masoquista	52,5	29,1	41,0	26,0	94,500	0,317

Nota: * $p < 0.05$ (Diferencia significativa)

Con respecto a los patrones graves de la personalidad, se encontró una diferencia importante, pues fueron los hombres quienes tenían rasgos esquizotípicos significativamente mayores que las mujeres, ($p < 0.05$) a pesar de encontrarse en intervalos normales. Detalles en la tabla 5.

Tabla 5: Patrones graves de personalidad

	Hombre Media	DE	Mujer Media	DE	U	p
Esquizotípico	64,3	12,5	49,3	26,3	74,000	0,037*
Borderline	44,2	20,8	35,3	26,0	103,500	0,309
Paranoide	56,8	24,6	60,9	21,9	103,000	0,51

Nota: *p<0.05 (Diferencia significativa)

En referencia a los síndromes clínicos, se determinaron 3 diferencias notables (p<0.05) en los trastornos de ansiedad, los trastornos somatomorfo y el trastorno distímico, en los cuales los hombres mostraron el síndrome en una medida significativamente mayor que las mujeres. Tabla 6.

Tabla 6: Síndromes clínicos

	Hombre Media	DE	Mujer Media	DE	U	p
Trastorno de ansiedad	65,8	31,4	48,5	29,5	69,000	0,048*
Trastorno somatomorfo	46,6	23,2	18,7	20,0	23,000	0,003*
Trastorno bipolar maniaco	68,8	10,5	67,0	11,5	113,500	0,511
Trastorno distímico	39,8	28,0	16,3	16,4	31,000	0,022*
Dependencia al alcohol	60,5	19,4	54,3	20,0	93,000	0,168
Dependencia a las drogas	50,0	16,7	45,5	22,3	124,500	0,956
Estrés post-traumático	46,3	22,7	30,5	23,9	66,500	0,072

Nota: *p<0.05 (Diferencia significativa)

Finalmente, en el análisis de los síndromes cénicos, se determinó que el trastorno del pensamiento y de la depresión mayor era notablemente elevada en los hombres, ($p < 0.05$) a pesar de ser normal en comparación al de las mujeres. Tabla 7.

Tabla 7: Síndromes clínicos graves

	Hombre		Mujer		U	p
	Media	DE	Media	DE		
Trastorno del pensamiento	58,9	11,8	43,6	20,5	68,000	0,030*
Depresión mayor	43,9	25,8	18,1	21,0	16,000	0,002*
Trastorno delirante	56,5	21,3	61,2	19,1	86,000	0,254

Nota: * $p < 0.05$ (Diferencia significativa)

En la siguiente figura, se pueden observar los patrones de personalidad con mayor puntaje de prevalencia; se detectó que las personalidades: antisocial, dependiente y depresiva eran exclusivas de los hombres, mientras que las mujeres tenían la prevalencia de personalidad: esquizoide, evitativo, histriónico y sádico. Se encontró, además, que tanto hombres como mujeres presentaban la prevalencia de las personalidades narcisista y obsesivo compulsivo. Detalles en la figura 7.

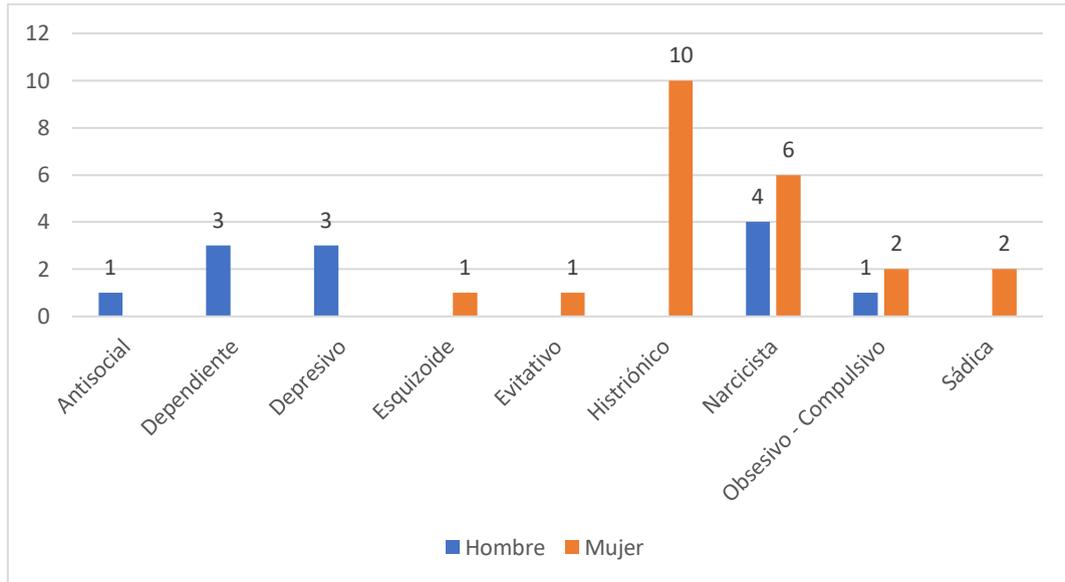


Figura 7. Personal predominante según sexo.

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN DE RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión de resultados

Esta investigación se llevó a cabo con una población de 34 influencers que usan la red social Instagram entre 20 y 45 años de la ciudad de Cuenca. Participaron 12 hombres (35.3 %) y 22 mujeres (64.7 %) con edades comprendidas entre 20 y 45 años con una media de 26.8 años y una desviación estándar de 6.3 años, quienes, en su mayoría, se encontraban solteros, 14 (41.2 %) eran estudiantes y 20 (58.8 %) profesionales. La mayoría de estudiantes pertenecían a las áreas sociales y se observó un dominio de profesionales en las áreas de comunicación social, marketing y modas. El objetivo principal de este estudio fue analizar los rasgos de personalidad predominantes de los influencers de la ciudad de Cuenca. Los resultados alcanzados se consiguieron mediante la aplicación del “Inventario Clínico Multiaxial de Millon III” (MCMI -III) y de la ficha sociodemográfica de cada evaluado.

El estudio realizado por Ramírez (2017) que trata sobre la “Personalidad de los influencers en Instagram”; el cual se efectuó mediante la aplicación del Test rápido TRIE de Riso-Hudson, realizado en 1998, para conocer el eneagrama de personalidad de los evaluados, da como resultado lo siguiente:

Un 46,7 % sobre el total de la muestra es eneatispo 7, es decir, personas entusiastas, productivas, alegres, impulsivos, superficiales, etc., seguido por el eneatispo 2 es decir, personas comprensivas, sinceras, bondadosas, necesitan sentirse necesitados, etc.,

con un 13,3 % y el eneatispo 8 con un 10 %. Respecto a las tiradas, un 56,7 % de los estudiados pertenecen a la tirada racional, seguida de la emocional con un 23,3 % y la visceral con un 20 %. Analizando los resultados obtenidos, donde destaca el eneatispo 7 por encima del resto, podemos concluir que los influencers son personas a las que les aburre la actividad continua y, por ello, buscan constantemente nuevas experiencias. Generalmente, tienen problemas de superficialidad y egocentrismo, aunque también son personas muy optimistas y espontáneas. (Ramírez, 2017, p. 67)

Al igual que la investigación anterior, nuestro estudio indica la existencia de trastorno de los patrones clínicos de personalidad tanto histriónico como narcisista en 12 y 13 de los influencers respectivamente, además, en los participantes que no tienen trastorno, los rasgos que prevalecen son el histriónico y narcisista; patrones que estarían vinculados teóricamente con el eneatispo 7 y 8. Además, se visualizó que más de la mitad de los influencers tenían un intervalo normal en los rasgos esquizoide, evitativo, depresivo, dependiente, negativista y masoquista. Véase en la figura 2.

Cabe recalcar que, al ser un nuevo tema de investigación, únicamente se han realizado estudios mediante la aplicación del Test rápido TRIE de Riso-Hudson.

El trabajo de investigación de enfoque cuantitativo realizado sobre ¿Cómo los influencers han cambiado los hábitos de consumo de los millennials en Guayaquil? Fue realizado a personas de la ciudad de Guayaquil que comprendían entre 17-37 años de edad. Se les presentó diversas características que definen la personalidad de un influencer, las que más sobresalieron fueron las siguientes: “divertido, carismático y con habilidad

comunicativa. Pocos encuestados afirman que deben demostrar una personalidad de responsabilidad” (Ponce, 2018, p. 9).

En nuestro estudio, se pudo patentizar que, al determinar el patrón clínico de personalidad, se identificó que 10 personas tenían una prevalencia histriónica y narcisista. Estos valores se relacionan con el predominante de la personalidad, sea o no considerado rasgo o trastorno, es decir, solo nos da una preponderancia más no un diagnóstico. También, una y tres personas, es decir, entre el 3 y el 9 % presentaban el dominio de personalidad obsesivo compulsivo, dependiente, depresivo, sádico, antisocial, esquizoide y evitativo. Ver figura 6.

En adición a lo descrito anteriormente, se cree necesario enunciar lo planteado por Zhapán (2019) en su artículo “Influencers ecuatorianos en el proceso de posicionamiento de su marca personal”, quien afirma lo siguiente:

La personalidad de cada influencer sería imposible describir uno por uno ya que existen en gran cantidad en el país. Pero lo más importante es que el usuario se sienta identificado con el prescriptor de cualquier marca a la que represente. No hay un patrón o regla que nos indique una personalidad que conceptualice a esas personas. (p.101) De esto se puede inferir que, al ser un gran número de influencers existentes a nivel nacional, se cree inalcanzable determinar la personalidad de cada uno, no obstante, mediante un análisis exhaustivo se podría indagar dichas personalidades.

Por el contrario, en la presente investigación pudimos especificar que 34 influencers de la ciudad de Cuenca poseen un rasgo de personalidad predominante, el mismo que fue examinado mediante la aplicación del MCMI-III y se obtuvieron los resultados planteados anteriormente, sin embargo, se considera oportuno adicionar los resultados que hacen referencia a los síndromes clínicos, síndromes clínicos graves.

Respecto a los primeros, se registró que 3 influencers (8.9 %) tenían trastornos de ansiedad y uno de ellos un trastorno bipolar maníaco, además, más de la mitad de los influencers tenían niveles normales de trastorno somatomorfo y distímico, dependencia en las drogas y estrés postraumático. En cuanto a la dependencia de alcohol, fueron 21 personas quienes presentaban un síndrome en un nivel medio. Véase la figura 4.

En referencia a los síndromes clínicos graves, se determinó que 2 personas tenían un síndrome de trastorno delirante y ningún participante llegaba a niveles preocupantes de trastorno del pensamiento, depresión mayor y trastorno delirante. Detalles en la figura 5.

4.4 Conclusiones

De las variables sociodemográficas, se concluye que de los 34 influencers participantes cuencanos, 12 varones y 22 mujeres entre 20 y 45 años de edad. En gran parte, solteros; 14 evaluados eran estudiantes y 20 profesionales. El 41 % (14) de los evaluados eran estudiantes y el 59 % (20) son profesionales, ambos relacionados con las áreas sociales: derecho, comunicación social y diseño, entre otros.

En referencia a los rasgos de personalidad predominantes de los influencers de la ciudad de Cuenca, nuestro estudio indica la existencia de patrones clínicos de personalidad tanto histriónico como narcisista en 12 y 13 de los influencers respectivamente dando como resultado la presencia de un trastorno, al igual, se encontró que 7 personas poseen rasgos de personalidad tanto histriónicos como narcisistas. Además, se visualizó que más de la mitad de los influencers tenían un intervalo normal en los rasgos esquizoide, evitativo, depresivo, dependiente, negativista y masoquista.

En los niveles de patología grave de la personalidad, se evidenció la presencia de rasgos esquizotípicos y paranoides; en base a los síndromes clínicos el rasgo de ansiedad y bipolar maniaco fueron los que más sobresalieron. En los síndromes clínicos graves, se presentaron rasgos normales y medios, pero el que llama la atención fue el síndrome de trastorno delirante, puesto que, de 34 influencers, 2 presentaron este síndrome. Cabe mencionar que el número de personas que poseen estos rasgos lo presentan en niveles bajos en relación a una personalidad media, es decir, están entre una personalidad normal y otra con rasgo o trastorno.

Se midió la personalidad según el sexo y se pudo descubrir que las mujeres presentan rasgos significativos histriónicos y compulsivos a diferencia de los hombres. Además, los hombres presentaron rasgos esquizotípicos significativamente mayores que las mujeres. También, se encontró una diferencia en los síndromes clínicos como trastornos de ansiedad, somatomorfos y distímicos con niveles más altos en los varones que en las mujeres.

El análisis de los síndromes clínicos graves arrojó que el trastorno de pensamiento y depresión mayor fueron exclusivos en los varones. Por último, en relación a los patrones de personalidad, se pudo evidenciar que los hombres presentan personalidades de tipo antisocial, dependiente y depresivo. Las mujeres revelan personalidades esquizoides, evitativo, histriónico y sádico. Las personalidades que se encuentran en ambos sexos fueron narcisista y obsesivo-compulsivo.

Ninguno de los evaluados presentó niveles preocupantes de trastorno del pensamiento, depresión mayor y trastorno delirante. En todos los patrones, se presenció al menos una persona con un nivel de trastorno y ninguno tuvo trastorno masoquista.

Las diferencias significativas en relación al sexo fueron las siguientes:

- Histriónico (mujeres mayores en rasgos)
- Compulsivo (mujeres mayores en rasgos)
- Esquizotípico (mayor en hombres)
- Trastorno de ansiedad (mayor en hombres)
- Trastorno somatomorfo (mayor en hombres)
- Trastorno distímico (mayor en hombres)

- Trastorno del pensamiento (mayor en hombres)
- Depresión mayor (mayor en hombres)
- Trastorno delirante (mayor en hombres)
- Personalidad predominante: antisocial, dependiente y depresivo, exclusivo en hombres.
- Personalidad predominante: esquizoide, evitativo y sádica: exclusiva en mujeres.

Es importante resaltar el concepto de influencers para los evaluados; para varios de ellos, es un método de ganar fama y para otros, una herramienta de trabajo a largo plazo.

La mayoría de influencers reciben comentarios negativos, pero a algunos no les afecta tanto como a otros, es por esto que los que se ven perjudicados reciben ayuda psicológica.

Tienen contratos con marcas reconocidas tanto nacional como mundialmente como Volkswagen, Toyota, Pinguino, Reebok, Icenter, emprendimientos cuencanos, McDonald's, Lec & Coat, Millenium, restaurantes, etc. Por medio de las marcas mencionadas, el influencer se desarrolla en diferentes ámbitos y es por esto que no todos los evaluados trabajan con las mismas marcas, por ejemplo, hay personas que se dedican a publicar contenidos de belleza, moda, deporte, etc., todas las publicaciones ya sean historias, post, o reels en Instagram tienen un valor diferente.

Finalmente, se pudo notar que ocho mujeres fueron influencers después de verse relacionadas con concursos de belleza como candidatas a reinas de la ciudad o del país. La gran exposición que suelen tener en estos espacios facilita su inserción en los medios digitales como influencers.

4.3 Recomendaciones

Tal como sugieren las conclusiones, aunque es una población que se presenta como referente social, se han detectado problemas de personalidad que podrían llevar a dificultades clínicas por lo que es necesario que se tomen en cuenta en el marco de los servicios de salud mental.

Los influencers están expuestos a varios comentarios negativos o la pérdida progresiva de la exposición social, que se convierten en factores desencadenantes de problemas de la salud mental, por lo que se sugiere se mantengan acompañados por un profesional del área.

Es necesario impulsar estudios de este segmento de la población no solo con el afán de conocer sus características constitucionales, sino de descubrir su personalidad y los efectos que tienen en sus seguidores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, J. (2004). La psicología analítica de Jung y sus aportes a la psicoterapia. *Universitas Pshychologica*, 3(1), 55-70. <https://www.redalyc.org/pdf/647/64730107.pdf>
- Alonso, T., Braojos, D., y Costa, L. (2018). *Marketing de influencers: la eficacia de la marca personal*. [Tesis de grado, Universidad de Valladolid] <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/30680/TFG-N%20907.pdf?sequence=1>
- Andrade, K. y Vera, M. (2016). Correlación entre tipos de personalidad en mujeres dependientes a sustancias en la ciudad de Cuenca - Ecuador 2015-2016. [Tesis de grado, Universidad del Azuay]. <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/5326>
- Arango, A. (2015). *Rasgos de personalidad según orden de nacimiento*. [Tesis de grado, Universidad Rafael Landívar] <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesisjcem/2015/05/42/Arango-Ana.pdf>
- Arias, V., y Márquez, A. (2017). *Evolución del marketing de influencers*. [Tesis de grado, Universidad de Sevilla]. <https://idus.us.es/handle/11441/63284>
- Arzápalo, R., Y Zavala, J. (2010). El concepto de persona entre los mayas. <https://core.ac.uk/download/pdf/61698044.pdf>
- Ávila, A. y Herrero, J. (1995). La personalidad y sus trastornos: aproximación a la obra de Theodore Millon. *Clínica y Salud*, 6(2), 131. <https://www.proquest.com/openview/e8ee2c3a68a52ee6bb5f0f430ef162e9/1?pq-origsite=gscholar&cbl=4852149>
- Bordignon, N. (2005). El desarrollo psicosocial de Eric Erikson. El diagrama epigenético del adulto. *Revista Lasallista*, 2(2), 50- 63. <http://repository.lasallista.edu.co/dspace/handle/10567/384>
- Camana, R. (2019). Redes sociales más usadas en Ecuador. *Diario el Expreso*. <https://www.expreso.ec/opinion/carta-de-lectores/redes-sociales-usadas-ecuador-89617.html>

- Casado, C., y Carbonell, X. (2018). La influencia de la personalidad en el uso de Instagram. *Revista de Psicología, Ciències de l'Eduació i de l'Esport*, 36(2), 23-31. <https://recercat.cat/bitstream/handle/2072/338222/339-200200314-1-PB%20%281%29.pdf?sequence=1>
- Castro, E., Clemenza, C., y Araujo, R. (2012). Líderes y seguidores: una relación dual. *Multiciencias*, 12, (), 251-255. <https://www.redalyc.org/pdf/904/90431109041.pdf>
- Cisneros, P. (2013). *Investigación del uso y penetración de las redes sociales: Facebook, Twitter e Instagram para empresas comerciales de Cuenca*. [Tesis de grado, Universidad del Azuay] <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/3145/1/09920.pdf>
- Cloninger, S. (2003). *Teorías de la Personalidad* (3ra edición). Pearson Educación. <https://tuvntana.files.wordpress.com/2016/09/teorc3adas-de-la-personalidad.pdf>
- Cortina, A. (1986). *Ética Mínima*. Introducción a la Filosofía Práctica (1ra edición).Tecnos, S.A. https://tallersurzaragoza.files.wordpress.com/2012/11/cortina_adela-etica_minima.pdf
- Culleton, A. (2010). Tres aportes al concepto de persona: Boecio (substancia), Ricardo de San Víctor (existencia) y Escoto (incomunicabilidad)/Three Settlements in the Concept of Person: Boethius (substance), Richard of St. Victor (Existence) and Scotus (Incommunicability). *Revista Española de Filosofía Medieval*, 17, 59-71. <http://www.uco.es/ucopress/ojs/index.php/refime/article/view/6145/5760>
- De la Piedra, E., y Meana, R. (2017). Redes sociales y fenómeno influencer. Reflexiones desde una perspectiva psicológica. *Miscelánea Comillas*, 75 (147), 443-469. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/25543/MEANA-SANTAMARIA-Influencers%20Redes%20Sociales.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Díaz, C y Carmona, F (2018). *Influencers 2.0*. [Trabajo práctico grupal, Universidad de Palermo] https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/blog/docentes/trabajos/48648_193951.pdf

Elizalde, A., Martí, M., y Martínez, F. (2006). Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el enfoque centrado en la persona. *Revista Latinoamericana*. <https://journals.openedition.org/polis/4887#toc>

Fernández, A. (2017). Estudio del origen de la figura del influencer y análisis de su poder de influencia en base a sus comunidades. [Trabajo de grado, Universidad Pompeu Fabra].
https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/36313/Fernandez_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=yfile:///C:/Users/USUARIO/Downloads/DialnetModeloPsicobiológicoDePersonalidadDeEysenck-6161336.pdf

Fernández, E. (2012). Identidad y personalidad: o como sabemos que somos diferentes de los demás. *Revista Digital de Medicina Psicosomática y Psicoterapia*, 2(4), 1-18.
https://www.psicociencias.org/pdf_noticias/Identidad_y_personalidad.pdf

Fernández, L. (2019). *INSTAGRAM COMO HERRAMIENTA DE MARKETING EN EL SECTOR DEL FITNESS: EXPERIENCIA DE UN MICRO-INFLUENCER DE PROZIS*. [Tesis de grado, Universidad de Valladolid]
<https://core.ac.uk/download/pdf/228073956.pdf>

García, A. (2013). *Personalidad, según el modelo psicobiológico de Cloninger, perfil psicopatológico en pacientes con Fibromialgia, y su relación con el malestar psicológico*. [Tesis Doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona].
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/129276/agf1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

García, D. (s.f). Enfoques teóricos de la personalidad.
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38406894/Teorias_de_la_personalidad-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1632790876&Signature=HgfptxUNkmPjLk~r3vBbc9km5PqPNm98195uh84LbPqTDdQqqGgsWQGRhFT4oMVweKONjcBefWhlGjrT-w8SkBXQCYkUEErQ2yzkhDh4VnCpV-CE7QeitOsize9~oYwxHOrAg5bXO5KIXAfmDXQsg1Alk~CIEOD597GmmrogIDuIdj7cdeQnEzI~Fx3gQf0UI3AWtp~UJbkWKmiXl6F2P5kHJxcfM7rm8DjiTUGs

[MBuPVwI2BKXVtR9070BRRZShBzCcpiZrlcXAhHXN-BpOFJmWlhCSjwWD-rNfXjfTPoJTzuXhiz2l2YkvIr-pLz7~2kn9XoCcbCfTot86MqjA &Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA](https://www.researchgate.net/publication/301749346_La_Teoria_de_la_Personalidad_de_Carl_Rogers_Apunte_de_Catedra_Postitulo_en_Psicoterapia_Humanista_Transpersnal_Universidad_Diego_Portales)

Guanoluisa, B. (2018) *Los influencers en redes sociales como gestores de la comunicación estratégica*. [Trabajo de titulación, Universidad Central del Ecuador]. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/16378/1/T-UCE-0009-CSO-042.pdf>

INEC (2017). Conozcamos a Cuenca a través de sus cifras. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/conozcamos-cuenca-a-traves-de-sus-cifras/>

Lamas, H. (2012). El problema de la personalidad. *Horizonte de la Ciencia*, 2(3), 57-63. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5420573>

Marín, P, Domínguez, C. y Galdeano, A (2020). *El influencer marketing y el proceso de compra de los estudiantes universitarios*. <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62125595/Libro-01-v11-HIGH-PRINT-DEFcsabada0217-34468-ei379i-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1634168073&Signature=BVHuk6dR~lujz1QMdG6DNQOCy2T~DZCEo6yZKustP10~f548p~~L6tH3B2aSwCs0IeQX~wsHK0Tc5unP4PS0HLOfDyEMuT1F2Rs7IUEI61CJTid4my5hohEE8vHb3lis8TxQ-e7Jryc~9-S496xSfxdrbaUKL1LDpYLgpy-p1ubBeKKGKnnWZIBA1laXDWSat5uqtQP4437zcZWE3TVSCgp~Ke6056x9aeWyYd~EiJIBvwfNY2B05GfOrnpLJewaoqJAKlqGo299Z31eACDa1Fmhjkz95pBd4Us-kwHnRgrm9tTVBPWuPyJ27epINOVxWfo8wIzMXCXETiWpnfRL0Dg &Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA#page=91>

McLeod, S. (2018). Maslow's Hierarchy of Needs. *Simply psychology*. <https://canadacollege.edu/dreamers/docs/Maslows-Hierarchy-of-Needs.pdf>

Méndez, M. (2016). *La Teoría de la Personalidad de Carl Rogers*. apunte de catedra [Postítulo en Psicoterapia Humanista, Universidad Diego Portales]. https://www.researchgate.net/publication/301749346_La_Teoria_de_la_Personalidad_de_Carl_Rogers_Apunte_de_Catedra_Postitulo_en_Psicoterapia_Humanista_Transpersnal_Universidad_Diego_Portales

Muñoz, P. (2017). Los influencers en el Protocolo, un caso de estudio.

- Ochoa, W. (2013). Incidencia de trastornos de personalidad en pacientes varones que padecen de drogodependencias evaluados con el MCMI III en la ciudad de Cuenca – Ecuador. [Tesis de grado, Universidad del Azuay]. Repositorio Institucional – Universidad del Azuay. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/3172>
- Orengo, T, et al. (2007). El modelo psicobiológico de Cloninger en dependientes de opiáceos. *Trastornos Adictivos*, 9(2), 108-115. <https://www.elsevier.es/es-revista-trastornos-adictivos-182-pdf-13107768>
- Pellón, R. (2013). Watson, Skinner y Algunas Disputas dentro del Conductismo. *Revista colombiana de psicología*, 22(2), 389-399. <https://www.redalyc.org/pdf/804/80429824012.pdf>
- Pérez Condes, M. (2016) *Influencer Engagement, una estrategia de comunicación que conecta con la generación millennial*. [Tesis de grado, Universidad de Alicante]. [https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/57327/1/Estrategia de la publicidad y de las relaciones publi PEREZ CONDES MONICA.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/57327/1/Estrategia%20de%20la%20publicidad%20y%20de%20las%20relaciones%20publi%20PEREZ%20CONDES%20MONICA.pdf)
- Ponce, C. (2018). ¿Cómo los influencers han cambiado los hábitos de consumo de los millennials en Guayaquil? [Tesis de grado, Universidad Politécnica Salesianas]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/15535/1/UPS-GT002122.pdf>
- Quintero, J. (2007). *Teoría de las necesidades de Maslow* [Archivo PDF]. [http://files.franklin-yagua.webnode.com.ve/200000092e266ae35e3/Teoria Maslow Jose Quintero.pdf](http://files.franklin-yagua.webnode.com.ve/200000092e266ae35e3/Teoria%20Maslow%20Jose%20Quintero.pdf)
- Ramírez Villanueva, A. (2018). *Estudio sobre la personalidad de los influencers en Instagram*. [Tesis de grado, Universidad Autónoma de Barcelona]. <https://ddd.uab.cat/record/195884>
- Real Academia Española. (2001). Persona en *Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 03 de agosto del 2021, de <https://dle.rae.es/persona>.
- Real Academia Española. (2020). Argot en *Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 21 de octubre del 2021, de <https://dle.rae.es/argot>
- Remache, A., Lascano, M., y Medina, R. (2018). Estrategia de marketing basada en el uso de Instagram para la publicidad de ropa interior en Tungurahua, Ecuador. *Revista*

- Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, 7(14), 1-28.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6619384>
- Revista Estudios Institucionales*, 4 (6), 67-78.
http://revistas.uned.es/index.php/EEII/article/view/18826/pdf_66.
- Reynolds, G. (1968). *Compendio de Condicionamiento Operante*. Universidad de California.
<https://fddocuments.ec/document/g-s-reynolds-compendio-de-condicionamiento-operante.html>
- Ribes, E. (2012). Skinner y la psicología: lo que hizo, lo que no hizo y lo que nos corresponde hacer. *Apuntes de Psicología*, 30 (1-3), 77-91.
<http://apuntesdepsicologia.es/index.php/revista/article/view/394>.
- Robles, B. (2008). La infancia y la niñez en el sentido de identidad. Comentarios en torno a las etapas de la vida de Erik Erikson. *Revista Mexicana Pediatría*. 2;75(1):29-34.
<https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=15438>
- Rodriguez, A y El comercio. (2020) ¿Cuáles son las redes sociales preferidas por los ecuatorianos? <https://www.elcomercio.com/tendencias/redes-sociales-preferidas-ecuador-tecnologia.html>
- Rodríguez, B (2017) *La Evolución del Marketing Tradicional al de influencia: los influencers*. Colegio Orvalle.
https://www.unav.edu/documents/4889803/13079787/62_Orvalle+-+La+evoluci%F3n+del+Marketing+tradicional+al+de+influencia+Los+influencers.pdf/5d9ee093-ff02-1d1a-c20f-714e021e9c5d.
- Saavedra, P. (2003). *Personalidad, auto concepto y percepción del compromiso parental: sus relaciones con el rendimiento académico en alumnos del sexto grado*. [Tesis de Doctorado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos].
https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/salud/moris_p/cap2.htm
- San Miguel, P. (2020). Influencers: ¿Una profesión aspiracional para millennials? *Revista de Estudios Juventud*. (P.132).
http://www.injuve.es/sites/default/files/2018/29/publicaciones/9_influencers_una_profesion_aspiracional_para_millennials.pdf

- Sánchez, J y Espada, A. (1995). La personalidad y sus trastornos: aproximación a la obra de Theodore Millon. *Clínica y Salud*, 6(2), 131. <https://www.proquest.com/openview/e8ee2c3a68a52ee6bb5f0f430ef162e9/1?pq-origsite=gscholar&cbl=4852149>
- Schmidt, V., Firpo, L., Vion, D., De Costa Oliván, M., Casella, L., Cuenya, L., Blum, G., y Pedrón, V. (2010). Modelo Psicobiológico de Personalidad de Eysenck: una historia proyectada hacia el futuro. *Revista Internacional de Psicología*, Vol.11 No.02, pág. 9- 11. <https://revistapsicologia.org/index.php/revista/article/view/63/60>.
- Schultz, D y Schultz, S. (2019). *Teorías de la personalidad*. Cengage Learning. [https://cdn.website-editor.net/50c6037605bc4d1e9286f706427108e6/files/uploaded/Schultz Teorias%2520de%2520la%2520Personalidad.pdf](https://cdn.website-editor.net/50c6037605bc4d1e9286f706427108e6/files/uploaded/Schultz_Teorias%2520de%2520la%2520Personalidad.pdf)
- Seelbach, G. (2012). *Teorías de la personalidad*. (1.^a ed.), Primera edición; Red Tercer Milenio S.Ch[http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/701/1/Teorias de la personalidad.pdf](http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/701/1/Teorias_de_la_personalidad.pdf)
- Shicay, A., Villacís, C., Sigcha, V., Vintimilla, D., Morocho, J., Marca, J., Mejía, A., Picón, C., Guzmán, A., Figueroa, T., Arias, E., Calle, V., Méndez, X., Parra, F., Cabrera, J., Romero, P., Cuesta, J., Calderón, E., Pugo, W., ... Moscoso, N. (2020). Los morlacos y las redes sociales (1 ed.). Editorial Universitaria Abya-Yala, 7-210. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19319/1/LOS%20MORLACOS%20Y%20LAS%20REDES%20SOCIALES.pdf>
- Simkin, H, et al. (2012). Personalidad y Autoestima desde el modelo y la teoría de los Cinco Factores. *Revista Hologramática*, 17 (2), 171-193. [https://www.academia.edu/7924290/Personalidad y Autoestima desde el Modelo y la Teor%C3%ADa de los Cinco Factores?auto=citations&from=cover_page](https://www.academia.edu/7924290/Personalidad_y_Autoestima_desde_el_Modelo_y_la_Teor%C3%ADa_de_los_Cinco_Factores?auto=citations&from=cover_page).
- Sinisterra, M., Palacios, J., Y Gantiva, C. (2009). Teorías de la personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. *Psychologia. Avances de la disciplina*, 3(2), 81-107. <https://www.redalyc.org/pdf/2972/297225531007.pdf>

- Tortosa, F., y Mayor, L. (1992). Watson y la psicología de las emociones: evolución de una idea. *Psicothema*, 297-315. <http://www.psicothema.com/pdf/833.pdf>
- Zavala, J. (2010). La noción general de persona. El origen, historia del concepto y la noción de persona en grupos indígenas de México. *Revista de humanidades: Tecnológico de Monterrey*, (27-28), 293-318. <https://www.redalyc.org/pdf/384/38421211013.pdf>
- Zhapán, G. (2019). Influencers ecuatorianos en el proceso de posicionamiento de su marca personal. *Revista INNOVA Research Journal*, Vol. 5, No.1 pp. 94 -110. Universidad Técnica de Machala, Ecuador. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1159/1652>.

ANEXOS

Anexo 1: Consentimiento informado

Nombre de los investigadores: Mgtr. Rene Zalamea, Alejandra Jaramillo Andrade y Sofía Solórzano.

Documento de consentimiento informado para:

Influencers entre 20-45 años de la ciudad de Cuenca a quienes se les invita a participar en la investigación sobre los rasgos de personalidad.

Nombre de la organización y del patrocinador: Universidad del Azuay.

Somos estudiantes de la carrera de Psicología Clínica de la Universidad del Azuay y estamos investigando sobre los rasgos de personalidad de los influencers de la ciudad de Cuenca, ya que, actualmente, se ha visto su incremento. Invitamos a todos los influencers de sexo femenino y masculino de la ciudad de Cuenca, que estén entre 20-45 años de edad, cuenten con 10 mil seguidores en adelante, ejerzan un cierto grado de influencia y que aporten en cada uno de sus seguidores.

Esta investigación durará 6 meses; durante este tiempo, nosotras iremos al lugar que usted nos indique 2 días, 1 hora por día. Nos gustaría tener un encuentro con usted una vez finalizada la investigación en el caso que desee saber los resultados de sus test. No tiene que decidir hoy si participa o no en esta investigación. Antes de decidirse, puede hablar con alguien que se sienta cómodo sobre la investigación. Su participación en esta investigación es totalmente voluntaria. Usted puede elegir participar o no hacerlo, no existirá ninguna repercusión en usted si se niega a participar en la misma. En el caso que

usted acepte colaborar en la investigación, podrá retirarse una vez finalizada la evaluación. No tendrá efectos secundarios, riesgos ni molestias al participar en esta investigación. En el caso que desee colaborar, tendrá los siguientes beneficios: conocer la percepción que usted tiene de sí mismo, identificar su rasgo de personalidad predominante, de igual manera, esto ayudará a los investigadores a conocer sobre el tema.

La información que recojamos de este proyecto de investigación se mantendrá de forma confidencial. La información que se recogerá acerca de usted durante la investigación será privada y solo los investigadores tendrán acceso a verla. Los datos serán usados con fines académicos e investigativos. Puede que existan algunas palabras que no entienda y sería conveniente que nos pregunte para explicarle. Si tiene preguntas más tarde, puede realizarlas.

La personalidad es un conjunto de rasgos y cualidades que forman parte de una persona y que le diferencian de los demás. Por esta razón, al ser los influencers un grupo de personas que cada día sobresalen en la sociedad; se cree importante estudiar los rasgos de personalidad e indagar la forma de pensar de cada uno y la percepción que la persona tiene de sí mismo mediante el test.

La intervención de la investigación incluirá el siguiente test: MCMI - III (Inventario Multiaxial de Millon-III):

Se aplicará el MCMI, este es un instrumento que sirve para evaluar la personalidad de los individuos; el tiempo estimado es de 20 a 30 minutos, sin embargo, esto depende de la persona que esté realizando el test. Este test contiene 175 preguntas. Finalmente, se le

entregará un cuadernillo que contiene las preguntas y una hoja de respuestas donde usted contestará V o F, lo que mejor le describa a usted y a su manera de ser.

Si tiene alguna pregunta puede hacerlas ahora o más tarde, incluso después de haberse iniciado el estudio. Si desea hacer preguntas más tarde, puede contactar a cualquiera de las siguientes personas:

Alejandra Jaramillo, 0991828799, alejaramilloa98@gmail.com

Sofía Solórzano, 0958982463, sofiasolorzano@es.uazuay.edu.ec

Formulario de Consentimiento

He sido invitado a participar en la investigación de los rasgos de personalidad de los influencers entre 20-45 años de la ciudad de Cuenca. Entiendo que recibiré un test y me visitarán dos veces, 1 hora por día. He sido informado de que no existen riesgos. Sé que tendré beneficios para mi persona y para la sociedad y que no se me recompensará por colaborar en esta investigación. Se me ha proporcionado el nombre de los investigadores que pueden ser fácilmente contactados usando el nombre, el número de teléfono y el correo electrónico que se me ha proporcionado.

He leído la información o me ha sido leída. He tenido la oportunidad de preguntar sobre ella y se me ha contestado satisfactoriamente las preguntas que he realizado. Consiento voluntariamente participar en esta investigación como participante y entiendo que tengo el derecho de retirarme de la investigación una vez que haya realizado los test sin que me afecte en ninguna manera mi perfil o mi nombre en las redes sociales.

Nombre del Participante:

Firma del Participante:

Fecha:

Día/mes/año:

Anexo 2: Ficha sociodemográfica

Información general

Coloque una marca visible en cada una de sus respuestas.

Nombre: _____ **Apellido:** _____

Sexo:

Masculino

Femenino

Edad:

Profesión:

Estado civil:

Ciudad:

Anexo 3: Inventario Multiaxial de Millon - III (MCMII – II)

MCMII Inventario Clínico Multiaxial de Millon III

<p>1 Últimamente parece que me quedo sin fuerzas, incluso por la mañana.</p> <p>2 Me parece muy bien que haya normas porque son una buena guía a seguir.</p> <p>3 Disfruto haciendo tantas cosas diferentes que no puedo decidir por cuál empezar.</p> <p>4 Gran parte del tiempo me siento débil y cansado.</p> <p>5 Sé que soy superior a los demás, por eso no me importa lo que piense la gente.</p> <p>6 La gente nunca ha reconocido suficientemente las cosas que he hecho.</p> <p>7 Si mi familia me presiona, es probable que me enfade y me resista a hacer lo que ellos quieren.</p> <p>8 La gente se burla de mí a mis espaldas, hablando de lo que hago o parezco.</p> <p>9 Frecuentemente crítico mucho a la gente que me irrita.</p> <p>10 Raramente exteriorizo las pocas emociones que suelo tener.</p> <p>11 Me resulta difícil mantener el equilibrio cuando camino.</p> <p>12 Muestro mis emociones fácil y rápidamente.</p> <p>13 En el pasado, mis hábitos de tomar drogas me han causado problemas a menudo.</p> <p>14 Algunas veces puedo ser bastante duro y desagradable con mi familia.</p> <p>15 Las cosas que hoy van bien no durarán mucho tiempo.</p> <p>16 Soy una persona muy agradable y sumisa.</p> <p>17 Cuando era adolescente, tuve muchos problemas por mi mal comportamiento en el colegio.</p> <p>18 Tengo miedo a acercarme mucho a otra persona porque podría acabar siendo ridiculizado o avergonzado.</p> <p>19 Parece que elijo amigos que terminan tratándome mal.</p>	<p>20 He tenido pensamientos tristes gran parte de mi vida desde que era niño.</p> <p>21 Me gusta coquetear con las personas del otro sexo.</p> <p>22 Soy una persona muy variable y cambio de opiniones y sentimientos continuamente.</p> <p>23 Beber alcohol nunca me ha causado verdaderos problemas en mi trabajo.</p> <p>24 Hace unos años comencé a sentirme un fracasado.</p> <p>25 Me siento culpable muy a menudo sin ninguna razón.</p> <p>26 Los demás envidian mis capacidades.</p> <p>27 Cuando puedo elegir, prefiero hacer las cosas solo.</p> <p>28 Pienso que el comportamiento de mi familia debería ser estrictamente controlado.</p> <p>29 La gente normalmente piensa que soy una persona reservada y seria.</p> <p>30 Últimamente he comenzado a sentir deseos de destruir cosas.</p> <p>31 Creo que soy una persona especial y merezco que los demás me presten una particular atención.</p> <p>32 Siempre estoy buscando hacer nuevos amigos y conocer gente nueva.</p> <p>33 Si alguien me criticase por cometer un error, rápidamente le señalaría sus propios errores.</p> <p>34 Últimamente he perdido los nervios.</p> <p>35 A menudo renuncio a hacer cosas porque temo no hacerlas bien.</p> <p>36 Muchas veces me dejo llevar por mis emociones de ira y luego me siento terriblemente culpable por ello.</p> <p>37 Muy a menudo pierdo mi capacidad para percibir sensaciones en partes de mi cuerpo.</p> <p>38 Hago lo que quiero sin preocuparme de las consecuencias que tenga en los demás.</p>
---	--

NO SE DETENGA, CONTÍNEE EN LA PÁGINA SIGUIENTE 3

MCMII Inventario Clínico Multiaxial de Millon III

<p>39 Tomar las llamadas "drogas legales" puede ser imprudente, pero reconozco que en el pasado las he necesitado.</p> <p>40 Creo que soy una persona miedosa e inhibida.</p> <p>41 He hecho impulsivamente muchas cosas estúpidas que han llegado a causarme grandes problemas.</p> <p>42 Nunca perdono un insulto ni olvido una situación embarazosa que alguien me haya causado.</p> <p>43 A menudo me siento triste o tenso, inmediatamente después de que me haya pasado algo bueno.</p> <p>44 Ahora me siento terriblemente deprimido y triste gran parte del tiempo.</p> <p>45 Siempre hago lo posible por complacer a los demás, incluso a quienes no me gustan.</p> <p>46 Siempre he sentido menos interés por el sexo que la mayoría de la gente.</p> <p>47 Siempre tendo a culparme a mí mismo cuando las cosas salen mal.</p> <p>48 Hace mucho tiempo decidí que lo mejor es tener poco que ver con la gente.</p> <p>49 Desde niño, siempre he tenido que tener cuidado con la gente que intentaba engañarme.</p> <p>50 No apoyo a las personas influyentes que siempre piensan que pueden hacer las cosas mejor que yo.</p> <p>51 Cuando las cosas son aburridas, me gusta provocar algo interesante o divertido.</p> <p>52 Tengo un problema con el alcohol que nos ha creado dificultades a mi familia y a mí.</p> <p>53 Los castigos nunca me han impedido hacer lo que yo quería.</p> <p>54 Muchas veces me siento muy alegre y animado sin ninguna razón.</p> <p>55 En las últimas semanas me he sentido agotado sin ningún motivo especial.</p>	<p>56 Últimamente me he sentido muy culpable porque ya no soy capaz de hacer nada bien.</p> <p>57 Pienso que soy una persona muy sociable y extravertida.</p> <p>58 Me he vuelto muy nervioso en las últimas semanas.</p> <p>59 Controlo muy bien mi dinero para estar preparado en caso de necesidad.</p> <p>60 Simplemente, no he tenido la suerte que otros han tenido en la vida.</p> <p>61 Algunas ideas me dan vueltas en la cabeza una y otra vez y no desaparecen.</p> <p>62 Desde hace uno o dos años, al pensar sobre la vida, me siento muy triste y desanimado.</p> <p>63 Mucha gente ha estado espiando mi vida privada durante años.</p> <p>64 No sé por qué pero, a veces, digo cosas crueles sólo para hacer sufrir a los demás.</p> <p>65 En el último año he cruzado el Atlántico en avión 30 veces.</p> <p>66 En el pasado, el hábito de abusar de las drogas me ha hecho fallar al trabajo.</p> <p>67 Tengo muchas ideas que son avanzadas para los tiempos actuales.</p> <p>68 Últimamente tengo que pensar las cosas una y otra vez sin ningún motivo.</p> <p>69 Esto la mayoría de las situaciones sociales porque creo que la gente va a criticarme o rechazar-me.</p> <p>70 Muchas veces pienso que no merezco las cosas buenas que me pasan.</p> <p>71 Cuando estoy solo, a menudo noto cerca de mí la fuerte presencia de alguien que no puede ser visto.</p> <p>72 Me siento desorientado, sin objetivos, y no sé hacia dónde voy en la vida.</p> <p>73 A menudo dejo que los demás tomen por mí decisiones importantes.</p>	<p>74 No puedo dormirme, y me levanto tan cansado como al acostarme.</p> <p>75 Últimamente audo mucho y me siento muy tenso.</p> <p>76 Tengo una y otra vez pensamientos extraños de los que desearía poder librarme.</p> <p>77 Tengo muchos problemas para controlar el impulso de beber en exceso.</p> <p>78 Aunque esté despierto, parece que no me doy cuenta de la gente que está cerca de mí.</p> <p>79 Con frecuencia estoy irritado y de mal humor.</p> <p>80 Para mí es muy fácil hacer muchos amigos.</p> <p>81 Me avergüenzo de algunos de los abusos que sufrí cuando era joven.</p> <p>82 Siempre me aseguro de que mi trabajo esté bien planeado y organizado.</p> <p>83 Mis estados de ánimo cambian mucho de un día para otro.</p> <p>84 Me falta confianza en mí mismo para antes-garme a probar algo nuevo.</p> <p>85 No sé a quién se aprovecha de alguien que se lo permite.</p> <p>86 Desde hace algún tiempo me siento triste y deprimido y no consigo animarme.</p> <p>87 A menudo me enfado con la gente que hace las cosas lentamente.</p> <p>88 Cuando estoy en una fiesta nunca me abalo de los demás.</p> <p>89 Observo a mi familia de cerca para saber en quién se puede confiar y en quién no.</p> <p>90 Algunas veces me siento confundido y molesto cuando la gente es amable conmigo.</p> <p>91 El consumo de "drogas legales" me ha causado discusiones con mi familia.</p> <p>92 Estoy solo la mayoría del tiempo y lo prefiero así.</p> <p>93 Algunos miembros de mi familia dicen que soy egoísta y que sólo pienso en mí mismo.</p>	<p>94 La gente puede hacerme cambiar de ideas fácilmente, incluso cuando pienso que ya había tomado una decisión.</p> <p>95 A menudo llinto a la gente cuando les doy órdenes.</p> <p>96 En el pasado la gente decía que yo estaba muy interesado y apasionado por demasiadas cosas.</p> <p>97 Estoy de acuerdo con el refrán: "¡Que madre Dios le ayude!".</p> <p>98 Mis sentimientos hacia las personas importantes en mi vida muchas veces oscilan entre el amor y el odio.</p> <p>99 Cuando estoy en una reunión social, en grupo, casi siempre me siento tenso y cohibido.</p> <p>100 Supongo que no soy diferente de mis padres ya que, hasta cierto punto, me he convertido en un alcohólico.</p> <p>101 Creo que no me tomo muchas de las responsabilidades familiares tan seriamente como debería.</p> <p>102 Desde que era niño he ido perdiendo contacto con la realidad.</p> <p>103 Gente mezquina intenta con frecuencia aprovecharse de lo que he realizado o ideado.</p> <p>104 No puedo experimentar mucho placer porque no creo merecerlo.</p> <p>105 Tengo pocos deseos de hacer amigos íntimos.</p> <p>106 He tenido muchos períodos en mi vida en los que he estado tan animado y he consumido tanta energía que luego me he sentido muy bajo de ánimo.</p> <p>107 He perdido completamente mi apetito y la mayoría de las noches tengo problemas para dormir.</p> <p>108 Me preocupa mucho que me dejen solo y tenga que cuidar de mí mismo.</p>
--	--	--	---

NO SE DETENGA, CONTÍNEE EN LA PÁGINA SIGUIENTE 5

PCB-03: Brevedad Clínica, Nervios, y Miedo

109 El recuerdo de una experiencia muy perturbadora de mi pasado sigue apareciendo en mis pensamientos.

110 El año pasado aparecí en la portada de varias revistas.

111 Parece que he perdido el interés en la mayoría de las cosas que solía encontrar placenteras, como el sexo.

112 He estado abatido y triste mucho tiempo en mi vida desde que era bastante joven.

113 Me he metido en problemas con la ley un par de veces.

114 Una buena manera de evitar los errores es tener una rutina para hacer las cosas.

115 A menudo otras personas me culpan de cosas que no he hecho.

116 He tenido que ser realmente duro con algunas personas para mantenerlas a raya.

117 La gente piensa que, a veces, hablo sobre cosas extrañas o diferentes a las de ellos.

118 He hablado veces en las que no he podido pasar el día sin tomar drogas.

119 La gente está intentando hacerme creer que estoy loco.

120 Haría algo desesperado para impedir que me abandonase una persona que quiero.

121 Sigo dándome atracones de comida un par de veces a la semana.

122 Parece que echo a perder las buenas oportunidades que se cruzan en mi camino.

123 Siempre me ha resultado difícil dejar de sentirme deprimido y triste.

124 Cuando estoy solo y lejos de casa, a menudo comienzo a sentirme tenso y lleno de pánico.

125 A veces las personas se molestan conmigo porque dicen que hablo mucho o demasiado deprisa para ellas.

126 Hoy, la mayoría de la gente de éxito ha sido afortunada o deshonesta.

127 No me involucro con otras personas a no ser que esté seguro de que les voy a gustar.

128 Me siento profundamente deprimido sin ninguna razón que se me ocurra.

129 Años después, todavía tengo pesadillas acerca de un acontecimiento que supuso una amenaza real para mi vida.

130 Yo no tengo energía para concentrarme en mis responsabilidades diarias.

131 Beber alcohol me ayuda cuando me siento deprimido.

132 Odo pensar en algunas de las formas en las que se abusó de mí cuando era un niño.

133 Incluso en los buenos tiempos, siempre he sentido miedo de que las cosas pronto fuesen mal.

134 Algunas veces, cuando las cosas empiezan a forcerse en mi vida, me siento como si estuviera loco o fuera de la realidad.

135 Estar solo, sin la ayuda de alguien cercano de quien depender, realmente me asusta.

136 Sé que he gastado más dinero del que debería comprando "drogas ilegales".

137 Siempre compruebo que he terminado mi trabajo antes de tomarme un descanso para actividades de ocio.

138 Noto que la gente está hablando de mí cuando paso a su lado.

139 Se me da muy bien inventar excusas cuando me meto en problemas.

140 Creo que hay una conspiración contra mí.

141 Siento que la mayoría de la gente tiene una mala opinión de mí.

142 Frecuentemente siento que no hay nada dentro de mí, como si estuviera vacío y hueco.

143 Algunas veces me obligo a vomitar después de comer.

144 Creo que me esfuerzo mucho por conseguir que los demás admiren las cosas que hago o digo.

145 Me paso la vida preocupándome por una cosa u otra.

146 Siempre me pregunto cuál es la razón real de que alguien sea especialmente agradable conmigo.

147 Ciertos pensamientos vuelven una y otra vez a mi mente.

148 Pocas cosas en la vida me dan placer.

149 Me siento temeroso y tengo dificultades para conciliar el sueño debido a dolorosos recuerdos de un hecho pasado que pasan por mi cabeza repetidamente.

150 Pensar en el futuro al contexto de cada día me hace sentir terriblemente deprimido.

151 Nunca he sido capaz de liberarme de sentir que no valgo nada para los demás.

152 Tengo un problema con la bebida que he tratado de solucionar sin éxito.

153 Alguien ha estado intentando controlar mi mente.

154 He intentado suicidarme.

155 Estoy dispuesto a pasar hambre para estar aún más delgado de lo que estoy.

156 No entiendo por qué algunas personas me sonrían.

157 No he visto un coche en los últimos diez años.

158 Me pongo muy tenso con las personas que no conozco bien, porque pueden querer hacerme daño.

159 Alguien tendría que ser bastante excepcional para entender mis habilidades especiales.

160 Mi vida actual se ve totalmente afectada por "imágenes mentales" de algo terrible que me pasó.

161 Parece que creo situaciones con los demás en las que acabo herido o me siento rechazado.

162 A menudo me pierdo en mis pensamientos y me olvido de lo que está pasando a mi alrededor.

163 La gente dice que soy una persona delgada, pero creo que mis músculos y mi trasero son demasiado grandes.

164 Hay terribles hechos de mi pasado que vuelven repetidamente para perseguirme en mis pensamientos y sueños.

165 No tengo amigos íntimos al margen de mi familia.

166 Casi siempre actúo rápidamente y no pienso las cosas tanto como debería.

167 Tengo mucho cuidado en mantener mi vida como algo privado, de manera que nadie pueda aprovecharse de mí.

168 Con mucha frecuencia oigo las cosas con tanta claridad que me molesta.

169 Siempre estoy dispuesto a ceder en una riña o desacuerdo porque temo el enfado o rechazo de los demás.

170 Repito ciertos comportamientos una y otra vez, algunas veces para reducir mi ansiedad y otras para evitar que pase algo malo.

171 Recientemente he pensado muy en serio en quitarme de en medio.

172 La gente me dice que soy una persona muy formal y moral.

173 Todavía me aterrorizo cuando pienso en una experiencia traumática que tuve hace años.

174 Aunque me da miedo hacer amistades, me gustaría tener más de las que tengo.

175 A algunas personas que se supone que son mis amigos les gustaría hacerme daño.

FIN DE LA PRUEBA.
COMPRUEBE, POR FAVOR,
QUE NO HA DEJADO NINGUNA
FRASE SIN CONTESTAR.

HOJA DE RESPUESTAS

Marque con un aspa (X) la respuesta (V = Verdadero; F = Falso) que mejor le describa a usted y a su manera de ser.

1	<input type="checkbox"/>	26	<input type="checkbox"/>	51	<input type="checkbox"/>	76	<input type="checkbox"/>	101	<input type="checkbox"/>	126	<input type="checkbox"/>	151	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	27	<input type="checkbox"/>	52	<input type="checkbox"/>	77	<input type="checkbox"/>	102	<input type="checkbox"/>	127	<input type="checkbox"/>	152	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	28	<input type="checkbox"/>	53	<input type="checkbox"/>	78	<input type="checkbox"/>	103	<input type="checkbox"/>	128	<input type="checkbox"/>	153	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	29	<input type="checkbox"/>	54	<input type="checkbox"/>	79	<input type="checkbox"/>	104	<input type="checkbox"/>	129	<input type="checkbox"/>	154	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	30	<input type="checkbox"/>	55	<input type="checkbox"/>	80	<input type="checkbox"/>	105	<input type="checkbox"/>	130	<input type="checkbox"/>	155	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	31	<input type="checkbox"/>	56	<input type="checkbox"/>	81	<input type="checkbox"/>	106	<input type="checkbox"/>	131	<input type="checkbox"/>	156	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>	32	<input type="checkbox"/>	57	<input type="checkbox"/>	82	<input type="checkbox"/>	107	<input type="checkbox"/>	132	<input type="checkbox"/>	157	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	33	<input type="checkbox"/>	58	<input type="checkbox"/>	83	<input type="checkbox"/>	108	<input type="checkbox"/>	133	<input type="checkbox"/>	158	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>	34	<input type="checkbox"/>	59	<input type="checkbox"/>	84	<input type="checkbox"/>	109	<input type="checkbox"/>	134	<input type="checkbox"/>	159	<input type="checkbox"/>
10	<input type="checkbox"/>	35	<input type="checkbox"/>	60	<input type="checkbox"/>	85	<input type="checkbox"/>	110	<input type="checkbox"/>	135	<input type="checkbox"/>	160	<input type="checkbox"/>
11	<input type="checkbox"/>	36	<input type="checkbox"/>	61	<input type="checkbox"/>	86	<input type="checkbox"/>	111	<input type="checkbox"/>	136	<input type="checkbox"/>	161	<input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/>	37	<input type="checkbox"/>	62	<input type="checkbox"/>	87	<input type="checkbox"/>	112	<input type="checkbox"/>	137	<input type="checkbox"/>	162	<input type="checkbox"/>
13	<input type="checkbox"/>	38	<input type="checkbox"/>	63	<input type="checkbox"/>	88	<input type="checkbox"/>	113	<input type="checkbox"/>	138	<input type="checkbox"/>	163	<input type="checkbox"/>
14	<input type="checkbox"/>	39	<input type="checkbox"/>	64	<input type="checkbox"/>	89	<input type="checkbox"/>	114	<input type="checkbox"/>	139	<input type="checkbox"/>	164	<input type="checkbox"/>
15	<input type="checkbox"/>	40	<input type="checkbox"/>	65	<input type="checkbox"/>	90	<input type="checkbox"/>	115	<input type="checkbox"/>	140	<input type="checkbox"/>	165	<input type="checkbox"/>
16	<input type="checkbox"/>	41	<input type="checkbox"/>	66	<input type="checkbox"/>	91	<input type="checkbox"/>	116	<input type="checkbox"/>	141	<input type="checkbox"/>	166	<input type="checkbox"/>
17	<input type="checkbox"/>	42	<input type="checkbox"/>	67	<input type="checkbox"/>	92	<input type="checkbox"/>	117	<input type="checkbox"/>	142	<input type="checkbox"/>	167	<input type="checkbox"/>
18	<input type="checkbox"/>	43	<input type="checkbox"/>	68	<input type="checkbox"/>	93	<input type="checkbox"/>	118	<input type="checkbox"/>	143	<input type="checkbox"/>	168	<input type="checkbox"/>
19	<input type="checkbox"/>	44	<input type="checkbox"/>	69	<input type="checkbox"/>	94	<input type="checkbox"/>	119	<input type="checkbox"/>	144	<input type="checkbox"/>	169	<input type="checkbox"/>
20	<input type="checkbox"/>	45	<input type="checkbox"/>	70	<input type="checkbox"/>	95	<input type="checkbox"/>	120	<input type="checkbox"/>	145	<input type="checkbox"/>	170	<input type="checkbox"/>
21	<input type="checkbox"/>	46	<input type="checkbox"/>	71	<input type="checkbox"/>	96	<input type="checkbox"/>	121	<input type="checkbox"/>	146	<input type="checkbox"/>	171	<input type="checkbox"/>
22	<input type="checkbox"/>	47	<input type="checkbox"/>	72	<input type="checkbox"/>	97	<input type="checkbox"/>	122	<input type="checkbox"/>	147	<input type="checkbox"/>	172	<input type="checkbox"/>
23	<input type="checkbox"/>	48	<input type="checkbox"/>	73	<input type="checkbox"/>	98	<input type="checkbox"/>	123	<input type="checkbox"/>	148	<input type="checkbox"/>	173	<input type="checkbox"/>
24	<input type="checkbox"/>	49	<input type="checkbox"/>	74	<input type="checkbox"/>	99	<input type="checkbox"/>	124	<input type="checkbox"/>	149	<input type="checkbox"/>	174	<input type="checkbox"/>
25	<input type="checkbox"/>	50	<input type="checkbox"/>	75	<input type="checkbox"/>	100	<input type="checkbox"/>	125	<input type="checkbox"/>	150	<input type="checkbox"/>	175	<input type="checkbox"/>