

INTRODUCCIÓN

La siguiente investigación trata sobre las diferencias entre los jóvenes introvertidos y extrovertidos en relación a la conducta de evitación social, está dirigida a brindar información actualizada sobre las dimensiones de la personalidad, describiéndolas dentro del marco de la conducta social, en relación con la conducta de evitación social. De esta manera, motivadas por la curiosidad de observar la diversidad de rasgos que existen en la personas que se encuentran a nuestro alrededor, principalmente jóvenes; hemos escogido este tema de investigación para conocer las posibles diferencias entre los tipos de personalidad introvertida-extrovertida en cuanto a la evitación en ambos grupos socialmente.

Así mismo, pretendemos realizar una descripción de los aspectos sugeridos en la secuencia del contenido, abordando el tema de la investigación desde la definición de la personalidad así como sus dos dimensiones, la conducta social así como la conducta de evitación social; las posibles circunstancias motivadas por las diferencias individuales que evitan estos dos grupos y por lo tanto las diferencias que se pueden encontrar.

Por lo tanto, entendiéndose la personalidad como el patrón de pensamientos, sentimientos y conducta distintivos del individuo, que persiste a lo largo del tiempo y en diversas situaciones, queremos establecer las diferencias de estos patrones en cuanto a la evitación social en los jóvenes introvertidos y extrovertidos. Esta dimensión de la personalidad ha sido estudiada por varios psicólogos tales como: Carl Jung, Raymond Cattell, Gordon Allport, Hans Eysenck y nuestra intención es orientarnos en base a los tres últimos autores; siendo los dos primeros constituyentes de las teorías de los rasgos de la personalidad y el último de una teoría de base neurológica de la personalidad.

A grosso modo se define la introversión como el rasgo de la personalidad del sujeto que en general se enfoca más hacia sus pensamientos y sentimientos interiores y al extrovertido como una persona que en general su interés está dirigido hacia el exterior de sí mismo, la vida social por ejemplo; y no tanto hacia sus aspectos internos. Dentro de la Teoría de Aprendizaje social, encontramos el punto de vista Skinneriano donde la conducta está gobernada por reforzadores y así las dimensiones de la personalidad y en su desenvolvimiento social están reforzadas positivamente o negativamente en sus conductas.

Es importante destacar que con esta investigación, otro propósito primordial es resaltar el factor social como fundamental en las dimensiones de la personalidad, reflejado en la conducta de evitación social, partiendo de un aprendizaje social que refuerza las condiciones internas del sujeto bien sea introvertido o extrovertido; y de esta manera describir las diferencias partiendo de este punto.

En cuanto a esto, derivamos de aquí su relevancia social, al ser una investigación del individuo en función del grupo social y en beneficio del mismo para que, resaltando los rasgos que poseen podamos describir las diferencias que presentan entre sí. De ahí que la aplicabilidad de esta investigación esté también dirigida al conocimiento de estas diferencias individuales y a la mayor comprensión de la conducta de estos sujetos en contextos determinados.

Finalmente, es importante mencionar que nuestra investigación es del tipo documental descriptivo, por cuanto está dirigida a describir las diferencias entre los sujetos introvertidos y extravertidos en base a investigaciones realizadas anteriormente; por lo cual disponemos de una amplia gama de recursos, tales como: fuentes primarias y secundarias, así como también el apoyo de psicólogos de la Personalidad a través de asesoramiento guía para esta investigación.

Por lo tanto, queremos también resaltar las limitación con las que nos encontramos, ya que ser un tema donde los Teóricos de la Personalidad han discutido ampliamente, es difícil abordar todas aquellas posiciones, criterios y teorías en relación a este tema de investigación. Sin embargo resulta bastante placentero el motivar

a través de este estudio a investigaciones de campo o experimentales, ya que pueden contar en un futuro con un compendio documental como guía en sus primeras etapas investigativas.

MARCO TEÓRICO

1.- PERSONALIDAD:

Para fines de esta investigación el concepto de personalidad es fundamental, ya que el problema se basa en las posibles diferencias existentes entre dos tipos de individuos. En tal sentido, el concepto de personalidad varía según la concepción que tenga el autor de la misma. Los teóricos de la Personalidad que han investigado en función de la dimensión introversión – extraversión participan de la Teoría de los rasgos, donde los investigadores parten de la manera en que personalidades adultas ya desarrolladas difieren entre sí y no en cómo se desarrolla la personalidad (Morris 1992).

Allport (1967) la define como 'la organización en el interior del individuo de aquellos sistemas psicofísicos que determinan su conducta, su pensamiento y peculiar ajuste al medio ambiente' (p. cp. Quintana, 1992 p.107). Siendo entonces la conducta y adaptación del sujeto a su medio ambiente producto de los sistemas físicos y psicológicos.

Por su parte, Cattell (1965/1972) la define como 'aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada' (p.15); y la formula de la siguiente manera: $R = f(S.P)$, donde la respuesta (R) está en función de la situación estimulante en que se encuentre la persona (S) y la naturaleza de su personalidad (P). Partiendo de la conducta se puede inferir la personalidad, al tiempo que se conocen los rasgos de la personalidad, se pueden inferir con un cierto grado de exactitud, la respuesta probable (conducta).

Así mismo, Guilford dice que 'la personalidad de un individuo es una constelación específica de rasgos' (Cattell, cp. Cerni, 1972 p. XI); y que por tanto es necesario intentar describir estos rasgos característicos para poder definir al individuo. Entendiéndose por rasgos 'las reacciones o los comportamientos del individuo ante ciertas situaciones, con lo que se intenta sustituir las percepciones subjetivas por datos objetivos'. (Cattell, 1965; cp. Cerni 1972 p. XII).

El Teórico Eysenck también formula una definición relacionada con las anteriores, aunque su trabajo enfatiza más las variables fisiológicas, al constituir una Teoría neurológica de la personalidad. Eysenck (1953) considera a ésta como organizada en una jerarquía: 'en un nivel más general están las dimensiones amplias o tipos; en un nivel siguiente los rasgos (los rasgos fundamentales de Cattell se ubicarían aquí presumiblemente), y por debajo existe un nivel de respuestas específicas, es decir, la conducta realmente manifiesta.' (Hall y Lindzey, 1975 p. 61).

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

2.- Extraversión – Intraversión

El primero en trabajar con la dimensión de extraversión – introversión fue Carl Jung, pero ya antes de que Jung forjara estos términos, William James había llamado la atención sobre la diferencia que existía entre los individuos de mente resistente y los de mente sensible; los que miran hacia afuera y los que miran hacia

adentro. (Allport 1992). Jung define al extrovertido como 'la persona cuyo interés en general se enfoca hacia la vida social y el mundo externo y no hacia sus experiencias internas', por otro lado define al introvertido como 'una persona que en general se enfoca hacia sus pensamientos y sentimientos interiores'.

Para Jung, las características del extravertido y del introvertido son:

En el extravertido domina la realidad exterior y social. Está directamente orientado a la realidad objetiva, regido por lo práctico y necesario, se adapta fácilmente a situaciones nuevas, la vida afectiva no está finamente moldeada, de débil autocrítica, acción directa, compensación real, la psiconeurosis típica es histérica.

En el introvertido es decisivo el mundo subjetivo, regido por principios absolutos, rígido e inflexible, delicadeza en los sentimientos, inclinado al análisis de sí mismo y la autocrítica, compensación en la huida y la fantasía, la psiconeurosis típica es de ansiedad u obsesiva. (Jung, 19 CP. Allport, p. 501)

Citando una investigación reciente (1996) de extraversión e introversión en base a Jung, realizada por Amanda Kraus, destacamos lo siguiente:

Carl Jung desarrolló dos tipos de actitudes psicológicas: la extraversión y la introversión.

Los extravertidos y los introvertidos difieren en la manera de pensar y por lo tanto aprenden de modo diferente. Los extravertidos son generalmente más sociables que los introvertidos, están más orientados hacia la acción y son más espontáneos. Los introvertidos no necesitan a los demás para estar contentos, tratan de entender las situaciones con más interés que los extravertidos y son más reflexivos. Se han desarrollado métodos de aprendizaje para educarlos mejor. A través de la lycos encontré en páginas Web sobre los tipos de actitudes y sus estilos especiales para aprender.

Como los extravertidos e introvertidos no ven el mundo de manera igual, su aprendizaje debe ser diferente. Los extravertidos aprenden mejor explicando las cosas a otros, cuando tratan de explicar a otros es que relamente aprenden las cosas. Para los extravertidos es fácil trabajar en grupo, hay dos maneras muy populares de educar a un extravertido: el método de pensar en voz alta para resolver problemas y el método de grupo nominal.

El introvertido necesita entender toda la película para comprender totalmente, considera un conocimiento verdadero si aprende la relación entre los temas que lo conforman. La información desconectada no ayuda a aprender al introvertido. Las mejores maneras de educar estudiantes introvertidos es enseñarles cómo interconectar diversas informaciones. Estos estudiantes también aprender cómo hacer flujogramas, tablas comparativas y mapas conceptuales, para poder ver toda la película.

En esta investigación cabe destacar el empleo de diferentes métodos de aprendizaje dada las diferencias de personalidad de los individuos, por lo cual éstas suponen distintas estrategias y predisposiciones distintas para el aprovechamiento y comprensión de lo que se pretende aprender.

Ha lugar hablar de Jung en este contexto, ya que el paso del estudio clínico de la personalidad, fundamentado más que todo en el psicoanálisis, a la fase cuantitativa y experimental está determinado por la factorización de los rasgos del individuo.

El análisis factorial, método empleado en la Teoría de los rasgos, permite aislar las variables fundamentales de la personalidad. Estas variables se les llama factores, los cuales califica Cattell como rasgos fundamentales que subyacen en los rasgos superficiales. (Cattell, 1965; cp. Cerni 1975). Este método fue desarrollado como medio apto para apreciar la existencia de dichos factores generales y facilitar su identificación. Por esto es por lo que en la Teoría de los Rasgos, se les califica a los rasgos fundamentales como factores de la personalidad.

Cattell (1965/1975) califica la terminología extraversión – introversión como corrompida por el excesivo uso popular, y hasta llega a decir que puede significar cualquier cosa, desde la sociabilidad a la buena adaptación emocional, según el trasfondo del que lo usa. Por tanto, Cattell va más allá de la terminología popular introversión – extraversión, describiéndola en una serie de rasgos los cuales quedan tipificados en categorías de factores.

Y en efecto, el resultado del estudio cuantitativo de la personalidad es una clasificación (tipificación de los rasgos) no de los individuos, aunque quedan clasificados indirectamente los que ostentan estos rasgos.

Es lógico que hagamos referencia a Guilford (1940) en la descripción de sus factores de introversión, como ejemplo de la tipificación de los rasgos:

S: introversión social, manifestada por timidez y tendencia a apartarse de contactos sociales

.

T: introversión de pensamiento, con inclinación a la meditación, a filosofar y a analizarse a sí mismo y a los demás.

D: depresión, incluyendo sentimientos de inferioridad y de culpabilidad.

De acuerdo con el análisis factorial, es posible hacer la medición de la extraversión e introversión, bajo la cual 'existe una distribución continua y normal que va desde el extravertido extremo al introvertido extremo' (Cattell, 1965). Sin embargo, para Cattell esta dimensión sólo quedó definida a nivel de rasgos superficiales, o mero conglomerado de atributos al que cualquiera podía añadir o sustraer alguno según su imaginación lo deseara (Opcit).

Los rasgos superficiales son aquellos que representan grupos de variables, manifiestas o abiertas, que al parecer operan en conjunto; y los rasgos fundamentales representan las variables subyacentes que intervienen en la determinación de múltiples manifestaciones superficiales. (Cattell, 1950 cp. Hall y Lindzey 1975 p.22)
'Los rasgos fundamentales se presentan como verdaderas influencias estructurales, subyacentes de la personalidad y corresponden a verdaderas influencias unitarias: factores fisiológicos y temperamentales; grados de interacción dinámica y exposición a las instituciones sociales' (Cattell, 1950 p. 27)

Los rasgos fundamentales que están determinados por los superficiales de introversión y extraversión son los siguientes:

Factor A: Ciclotimia – Esquizotimia:

El ciclotímico es un individuo que vive hacia afuera, afable, adaptable, confiado, reposado, participativo, bondadoso, preocupado por los problemas de los demás. Gusta de estar con gente; es generoso en las relaciones con otras personas. No le preocupan las críticas. Tiene facilidad para expresar sus sentimientos. Está siempre dispuesto a cooperar en todo. Tiene buena memoria para los nombres de las personas.

Por el contrario, el esquizotímico, vive hacia adentro; es frío, inflexible, alejado, crítico, duro, escéptico, receloso, solitario para la vida y el trabajo, rígido en sus tareas, meticuloso, sometido a sus propios criterios. Insoportable y obstaculizador de la convivencia y el trabajo.

Factor C: Estabilidad emocional o tendencias neuróticas:

El individuo estable por razón de sus emociones es realista, tranquilo, maduro, estable; destaca por la fuerza del ego o firmeza interior y su capacidad para establecer unos principios sólidos de comportamiento

individual y social. Hay en él un potencial psicótico subyacente, pero normalmente éste se encuentra bien controlado. Este control le permite ser a veces conformista.

El neurótico, por su parte, es excitable, evasivo, mutable, inmaduro, turbable, intolerante con las frustraciones, voluble, etc. Destaca por la poca fuerza del ego, por eso se evade y evita las necesidades y los problemas de la realidad. Es displaciente, insatisfecho, fatigado, propenso a las fobias, las quejas, las alteraciones del sueño, etc.

Factor E: Dominancia o sumisión:

El dominante es independiente, agresivo, obstinado, competitivo, vanidoso, impositivo, duro, seguro de sí mismo, independiente en sus ideas y opiniones, austero, autorregulador, autoritario, hostil, castigador; vigoroso, inflexible, práctico; en general destaca por el afán de rechazo por toda autoridad por encima de él.

El sumiso por el contrario, es débil, conformista, acomodaticio, humilde, condesendiente, blando, neuroasténico, iluso, no le cuesta ceder ante las pretensiones de los demás; es dócil y obsesionado por una exactitud rigurosa en sus tareas; acepta fácilmente las ideas y los criterios de los demás. Esta sumisión constituye un potencial neurótico que puede aflorar en cualquier momento.

Factor F: Expansividad o reserva:

El expansivo es un individuo locuaz, tranquilo, confiado a la buena ventura, animado, feliz y contento, sociable, impulsivo, jovial, franco y activo, acalorado, entusiasta, descuidado, a veces cambiante. Es un buen ejemplo para ser líder.

El reservado o no expansivo es silencioso, sobrio, preocupado, apartado, reprimido, reticente, terco, introspectivo, excesivamente cauto, presumido, escrupuloso, correcto, inspira confianza.

Factor H: Audacia (ciclotemia audaz) o cohibición (esquizotimia de repliegue en sí mismo):

El individuo audaz destaca por sus rasgos ciclotímicos acusados; es atrevido, frívolo, espontáneo, sociable, charlatan, despreocupado por el detalle, emotivo, capaz de mucha resistencia para soportar las situaciones y el trato con la gente aún en circunstancias abrumadoras. En su vida privada y profesional, tiene mucha confianza en sí mismo, es emprendedor y está activamente interesado por el otro sexo.

El cohibido, por su parte, es prudente y escrupuloso, tímido, reprimido; tiene poca confianza en sí mismo; tiende a alejarse y retraerse de la vida social; padece deficiencia para las relaciones sociales, lento y torpe para expresar sus sentimientos, sus intereses y sus proyectos; tiene pocos amigos de verdad y prefiere abstraerse de los problemas de la sociedad en que vive.

Factor I: sensibilidad o rudeza:

El individuo sensible destaca por su dependencia de lo que acontece alrededor, sobre todo por los sentimientos de otras personas; es idealista, impresionable, soñador, artista, impaciente, teórico, narcicista; entre sus preferencias están las que son más propias de la mujer y las que rechazan comportamientos y talentos de tosquedad y rudeza; es intolerante con los demanes y estilos de brutalidad o bastez; hipersensible: crítico, impaciente, autocompensivo. Suele frenar la acción del grupo y turbar la moral con actividades inútiles e idealistas.

El rudo es un individuo independiente, emocionalmente inmaduro, indiferente respecto a los sentimientos de los demás, confiado en sí mismo, insensible con los detalles de finura de otros; descortes, a veces grosero, bruzco, obtuso, confiado en sí mismo, realista, varonil, responsable, sónico, insensible para los valores de la cultura y del arte; tolerante, amoldable, tranquilo, afronta la realidad; tacaño, frío, reservado; práctico y

realista en su vida y su profesión. Tiende a mantener el grupo trabajando sobre unas bases prácticas realistas y acertadas.

Si bien es cierto que esta descripción de factores es sumamente amplia y podría parecer exhaustiva; sólo es posible concretar los rasgos fundamentales a través de los cuestionarios objetivos porque varían de sujeto a sujeto, algunos tendrán rasgos más marcados que otros; y hasta podría suceder existieran individuos que no acusen alguno, por lo que la correlación estadística es la que nos permitiría determinar el grado de asociación entre los mismos rasgos superficiales que denotan la existencia del rasgo fundamental.

Como ejemplo, citamos un cuestionario objetivo tipo, utilizado por Cattell para la medición del rasgo fundamental I:

¿Le hacen llorar las circunstancias adversas?

(a) sí (b) no

¿Que preferiría ser ?

(a) un obispo (b) un coronel

¿En que le gustaría trabajar?

(a) en aconsejar a la juventud (b) en la dirección de una fábrica

busca una profesión

¿Como le consideran sus amistades ?

• práctico (b) tierno

Las posibles respuestas a este cuestionario hablan de los rasgos superficiales del sujeto: el grado de protección excesiva o tolerancia ejercida por los padres, reflejada en la primera y segunda pregunta, lo cual proyecta el desenvolvimiento del individuo ya desarrollada su personalidad, incidiendo ésta en las conductas de aproximación o evitación de determinadas circunstancias dependiendo del tipo de personalidad. (Cattell, 1965)

Teoría de Eysenck posee sus bases en un estudio neurofisiológico acerca de los grados de activación interna del organismo, pero sin embargo, mantiene el rasgo extraversión – introversión de Jung. Eysenck (1953) dentro del nivel de los tipos, en su jerarquización de la personalidad, la analiza a lo largo de tres amplias dimensiones: neuroticismo, extraversión – introversión y psicotismo. (Hall y Lindzey, 1975)

La extraversión tiene su base fisiológica en los procesos inhibidores, más específicamente, en una mayor inhibición de la corteza, lo cual impide el normal desarrollo de la actividad vigilante. La extraversión está caracterizada por la insensibilidad a los niveles bajos de estimulación y reactiva a los niveles altos de estimulación, por lo tanto los extravertidos necesitan niveles altos de estimulación para que se active su sistema reticular activador ascendente. Los extravertidos heredan genéticamente un nivel de activación que se encuentra por debajo del nivel óptimo, por esto se comportan de una manera en la cual se produzca un aumento en la estimulación externa (estimulan sus órganos sensoriales activamente). (Reeve, 1994)

Cabe destacar este último aspecto, dado que la activación neurológica heredada es para Eysenck determinante de la personalidad y así como del comportamiento del individuo. Es decir, que en el caso de los sujetos extravertidos, por la alta inhibición en la corteza, éstos se aproximan a fuentes de estimulación y así elevar la

activación a un nivel óptimo, diferencia fundamental en cuanto a los introvertidos en quienes sucede todo lo contrario: dada la alta activación reticular, éstos evitan las fuentes de estimulación, ya que al poseer intrínsecamente la activación requerida y que en casos extremos sobrepasa el nivel óptimo, éstos tienden entonces a evitar mayores niveles porque ya los poseen.

Eysenck en su obra Readings 1971, describe los rasgos de extraversión e introversión de la siguiente manera

El extravertido típico es sociable, le gustan las reuniones, tiene muchos amigos, necesita de personas con quien charlar y no le gusta leer o trabajar en solitario; busca las emociones fuertes, se arriesga, hace proyectos y se conduce por impulsos del momento; generalmente es un individuo impulsivo; le gusta mucho la chanza, tiene siempre dispuesta una respuesta rápida y, en general, le gusta el cambio; es despreocupado, poco exigente, optimista y propende a reír y vivir contento; esta persona prefiere el movimiento y la acción: tiende a ser agresivo y pierde fácilmente la sangre fría; no posee un gran control sobre sus sentimientos, ni es una persona con la que siempre se puede contar.

Las características del introvertido son todo lo contrario a las del extravertido y estas son la persistencia, la rigidez, la subjetividad, la irritabilidad, la timidez, es un individuo tranquilo, retraído, introverso, a quien le gusta más los libros que las personas; se muestra reservado y distante, excepto con sus amigos íntimos, tiende a ser previsor, a pensarlo antes de comprometerse y a desconfiar de los impulsos del momento; no le gustan las sensaciones fuertes, toma en serio las cosas cotidianas y prefiere llevar una vida ordenada; controla estrechamente sus sentimientos, raramente se conduce de una manera agresiva y no se encoleriza fácilmente, es un poco pesimista, concede gran valor a los criterios éticos y es una persona en la se puede confiar. Los sujetos introvertidos se caracterizan por un fuerte potencial de excitación y un débil potencial de inhibición. (cp. Quintana, 1992)

La introversión también está caracterizada por la sensibilidad hacia niveles bajos de activación e intolerancia ante niveles altos de estimulación, estos se comportan de manera que reducen la estimulación externa (evitando la estimulación de sus órganos sensoriales), además alcanzan niveles óptimos de activación a niveles de estimulación relativamente bajos y evitan la estimulación fuerte. (Reeve, 1994). Es importante destacar este punto en cuanto a la intolerancia de los introvertidos a niveles altos de estimulación, ya que es este factor uno de los determinantes de la conducta de este tipo de sujetos y donde estriba además su diferencia con los extravertidos.

Es importante destacar una de las críticas que hace Cattell a Eysenck en su 'Análisis Científico de la Personalidad', donde se subraya el hecho que la inhibición no es una cualidad neurológica exclusivamente sino más bien una inhibición social, relacionada con el concepto del yo, tanto en introvertidos como en extravertidos.

En un estudio realizado en 1990 sobre los efectos del ruido en extravertidos e introvertidos, se reafirman la Teoría de la Personalidad de Eysenck. El experimento consistió en dos etapas, en la primera se les presentó un ruido Blanco (fondo) a 60 decibeles exactamente, a 63 individuos introvertidos y 60 extravertidos todos estudiantes universitarios y este produjo sobre los grupos los siguientes resultados; en el primero (introvertidos) se observó una alta activación Psicológica, esto reafirma que los introvertidos tratan de escapar de las conductas sociales en el sentido que esta quizás implica sobreactivación que en este caso esto es lo que simularía el ruido blanco. Por otro lado en el grupo de extravertidos no se notó ninguna activación Psicológica lo cual reafirma el supuesto que al poseer mayor inhibición en la corteza, el ruido incrementa el nivel de activación el cual en ellos es bajo y por consiguiente no supone ninguna aversión.

En la segunda etapa del experimento, los sujetos fueron expuestos a un ruido determinado, es decir, no de fondo; los resultados fueron de incremento de la ansiedad para los introvertidos y ligeramente para los extravertidos, pero no hubo ningún cambio notorio en la agresividad. (Standing, Lynn y Moxness).

En otra investigación se puede ver como se reafirma nuevamente la teoría de Eysenck:

Diferencias encontradas en 80 estudiantes universitarios en respuestas facilitadoras e inhibitorias a través de una modificación de go/on a través de un trabajo presentado en bloques alternados de incentivo positivo y negativo. Extrovertidos neuróticos mostraron una facilitación aumentada y bloques positivos después de un feedback positivo. Introversos neuróticos e individuos con un alto estado de ansiedad mostraron aumento de inhibición y bloques negativos. Los que obtuvieron altas respuestas en la escala de impulsividad del cuestionario I17 de impulsividad, mostraban generalmente bajas inhibiciones. Los resultados apoyaron modelos de consecuencia como tope en extrovertidos neuróticos, de motivación incentiva negativa y sus toques de efectos inhibitorios en introvertidos neuróticos.

A pesar de esto, los extrovertidos neuróticos fueron relativamente altos en responder después de un feedback negativo, confirmando los reportajes sobre impulsividad ansiosa. (Cooper, Okamura, Linda y Gurka, 1992)

En esta investigación notamos como los sujetos extraversos dado su alto nivel de inhibición presentan mayores respuestas de impulsividad, siendo esta conducta muestra de la aproximación de la activación en la zona reticular ascendente que sería la zona que este busca activar para lograr una satisfacción propia, por otro lado se observa como los introvertidos presentan menores respuestas de impulsividad debido a que necesitan poca activación ya que este presenta más activación en la zona reticular ascendente.

Otra investigación que respalda la Teoría de Eysenck es la de Revelle, Amaral y Turiff (1976) quienes invitaron a estudiantes universitarios a participar en dos tests de vocabulario en condiciones diferentes. La primera condición era de relajación en la que los estudiantes podían tomar todo el tiempo que quisieran en completar un test. La segunda condición era de estrés en la que los estudiantes tenían que completar el test dentro de un límite de tiempo dentro de diez minutos. Además, cada estudiante debía tomar una pastilla de cafeína de 200 mg (equivalente a dos tazas de café) o un placebo (pastilla sin cafeína) antes de realizar la prueba. El establecer un límite de tiempo de diez minutos y administrar una pastilla de cafeína fue para crear una condición de alta estimulación, mientras que la ausencia de presiones y la pastilla placebo creaba una condición de baja estimulación. El experimento incluía otra variable muy importante. Los estudiantes realizaron un test de personalidad para diferenciar los introvertidos (personas sobreactivadas) y extraversos (personas subactivadas).

Revelle y cols. Pidieron a individuos introvertidos y extraversos realizar un test de vocabulario bajo condiciones de baja estimulación (sin presiones de tiempo y sin cafeína) y alta estimulación (con presiones de tiempo y cafeína) y formularon la hipótesis de que los introvertidos rendirían mejor estando relajados y peor estando estresados y que los extraversos rendirían peor estando relajados y mejor estando estresados. Los resultados confirmaron la hipótesis: los introvertidos relajados sacaron mejores puntuaciones que los introvertidos estresados y los extraversos estresados sacaron mejores puntuaciones que los extraversos relajados. Revelle y cols. Mostraron que cuando las personas están sobreactivadas, como es el caso de los introvertidos, la estimulación externa afecta el rendimiento de forma negativa, que cuando las personas están subactivadas, como es el caso de los extraversos, la estimulación externa mejora el rendimiento. (Reeve, 1994)

En un distinto experimento, se examinó la relación entre actividad social y buen estado subjetivo en dos estudios. Grupos de amigos de estudiantes universitarios completaron la medición de (1) Extroversión, (2) Necesidad de aprobación social, (3) Frecuente satisfacción, y (4) Tipos de actividad Social con (Padres, familia, amigos y grupos).

Satisfacción con las actividades sociales fue la predicción más fuerte (positiva) de predicciones subjetivas (positiva) también. El número de actividades con grupos fue el único predictor consistente (positivo) de felicidad. Los completando cuestionarios en la presencia de amigos reportaron mayor satisfacción por la vida que sujetos completando cuestionarios con extraños. (Cooper, Okamura, y Gurka, 1992)

En esta investigación se observa que las personas extrovertidas al realizar cuestionarios ante personas amigas mostraron más placer por la vida y esto demuestra que los extrvertidos necesitan de la vida social para sentirse a gusto al contrario de los introvertidos que sienten aversión por la conducta social, reafirmando así todo lo antes expuesto sobre las diferencias de los introvertidos y los extrovertidos.

Todas estas investigaciones tienen en común la diferenciación entre los dos tipos de personalidad, introvertida y extrvertida y las diferencias existentes en ambos en relación a su desempeño en las tareas medidas, por lo que es lógico resaltar que son material empírico de apoyo para sustentar las Teorías anteriormente comentadas y constatar de cierta manera que las diferencias existen y que pueden ser observadas en distintas circunstancias, recalcando así la pertinencia de nuestro problema de investigación al querer describir las diferencias de esta dimensión de la personalidad en relación a la evitación social la cual será descrita a continuación.

3.- Aprendizaje social:

De acuerdo con Cattell (1965) siendo los rasgos producto de la herencia y del entorno, tanto físico como mental, éstos ocupan su desarrollo por medio del aprendizaje, bien sea mediante el condicionamiento clásico u operante, donde en el primero () 'un estímulo previamente neutro llega a evocar una respuesta por medio de su asociación con un estímulo que genera la respuesta por vía natural' (Feldman, 1957 p.172). Y en el Operante, 'una respuesta voluntaria se fortalece o debilita según que sus consecuencias sean positivas o negativas; el organismo opera en su ambiente con el fin de producir un resultado específico' (Feldmann, 1957 p. 181). Por tanto, el sujeto adopta una respuesta determianda, en función de las recompensas obtenidas al operar una conducta.

Los primeros años de vida son particularmente potentes en cuanto a los efectos del aprendizaje y se deduce que una gran parte de la formación básica de la personalidad tiene lugar antes de los seis o siete años. Además, el aprendizaje de la personalidad continúa a lo largo de la vida hasta la vejez, siendo la etapa de la adolescencia, combinada con la independencia del hogar paterno fundamental en la gestación del individuo adulto. (Opcit)

Mediante las interminables aplicaciones de recompensas y castigos en la familia, el colegio y el grupo de amigos, se van formando gradualmente ciertos modelos de respuesta de la personalidad –rasgos– adaptados a la cultura social. Estos modelos tienden a la búsqueda de satisfacción de la personalidad total, creando el individuo una jerarquía de los motivos que lo lleven a conseguir el beneficio de una mayor satisfacción. (Opcit). En este sentido, los conceptos de reforzamiento ayudan a esclarecer el por qué los individuos repiten con frecuencia las mismas respuestas o conductas, ya que entendiéndose por refuerzo toda aquella contingencia que aumenta la probabilidad de ocurrencia de la conducta, una respuesta será reforzada positivamente cuando ante un estímulo que se añade al entorno provoca el aumento de la respuesta precedente. Por tanto, todo aquello que es satisfactorio para la personalidad del sujeto es positivamente reforzante, tanto para la conducta como para la propia personalidad. (Feldman, 1957)

El condicionamiento clásico, para Cattell tiene importancia en las respuestas emocionales, y el condicionamiento operante para establecer los medios de satisfacer los fines propios. En este sentido, la conducta de evitación, es la respuesta de un organismo a la señal de la eminente ocurrencia de un suceso desagradable, donde es posible su evasión. (Morris, 1992). Por tanto, el reforzamiento negativo juega un papel crucial en las conductas evitativas, puesto que ante la presencia un estímulo aversivo se aumenta la probabilidad de ocurrencia de una conducta, siempre y cuando ésta proceda a evitar o suprimir el contacto con el estímulo aversivo.

De acuerdo con la dimensión de extraversión – introversión, habrán igualmente dos tipos de respuesta del organismo, ante dos tipos de sucesos desagradables, los cuales están bajo el juicio de la personalidad.

Dada la naturaleza de la personalidad de los individuos, tanto los sujetos intravertidos como extravertidos, van a evitar los contextos, situaciones y circunstancias que vayan en contra del gradiente de su personalidad. Así mismo, para Cattell (1965) el introvertido evita la gente en masa, ya que es individualista, rígido y desconfiado. El extravertido dada su naturaleza sociable, locuaz y dependiente del grupo, evitaría situaciones de aislamiento, que comporten silencio o soledad. El introvertido, por ejemplo, en el caso de esquizotimia, evitaría los contactos espontáneos con personas desconocidas, así como la espontaneidad de sí mismo, ya que posee una fuerte autocritica y tendencias de estar alejado de los demás. Contrariamente, el ciclotímico, dado que le gusta estar con la gente y no le preocupan las críticas, su conducta de evitación probablemente se manifestaría hacia la soledad, el contacto con personas frías y distantes, así como los contextos silenciosos o tranquilos. Tenemos entonces la bipolaridad de estos rasgos dado que lo que es positivamente reforzante para el introvertido, es lo que evita entonces el extravertido y viceversa.

Es importante señalar que el aspecto social juega un papel determinante de estos tipos de personalidad y las conductas evitativas. Estos dos tipos considerados aislados, quizás no comportan conductas evasivas; sin embargo, este es un supuesto inútil, porque es inconcebible el hombre sin el entorno social. De allí que se defina la Psicología Social como 'el estudio de la forma en que los pensamientos, sentimientos y conductas de un individuo son influidos por el comportamiento o características reales, imaginarias o supuestas de otros' (Morris, 1992 p. 638).

Así los sujetos extravertidos amenizan cada uno, es decir, 'una organización bastante estable de creencias, sentimientos y tendencias conductuales dirigidas a un objeto; por ejemplo una persona o un grupo'. (Morris, 1992 p. 672). Unos y otros tendrán cambios de conducta para desembocar a veces una modificación de actitud; y el conformismo, la condesendencia y obediencia tendrán sus variantes ante los dos tipos de personalidad, para ofrecer una influencia social sobre el comportamiento; y tendrán sus propios estereotipos o 'esquema en el cual creemos que un conjunto de características se aplican a todos los que pertenecen a un grupo social' (p. 671). Este concepto juega un papel preponderante tanto en el introvertido como en el extravertido porque los estereotipos afectan a lo que recordamos sobre las personas y se convierten en profesías autocumplidas.

En las conductas evitativas privaría el autocumplimiento de la profesía, para así evadir lo desagradable que significa para el tipo de personalidad una situación determinada, persona o circunstancia.

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE HUMANIDADES Y ADUCACIÓN

ESCUELA DE PSICOLOGÍA

CATEDRA DE METODOLOGÍA

DIFERENCIAS ENTRE JÓVENES INTROVERTIDOS Y EXTRAVERTIDOS EN RELACIÓN A LA CONDUCTA DE EVITACIÓN SOCIAL.

Profesora Guía:

Elda RAMIREZ

Caracas, Junio 1998

ÍNDICE

CONTENIDO Págs

INTRODUCCIÓN 2

Personalidad 4

Introversión–Extraversión 5

Jung 5

Cattel 6

Eysenck 10

Aprendizaje Social 14

Evitación del Introvertido 14

Evitación del Extrovertido 15

11