FACTORES DE PERSONALIDAD DE CONDUCTORES DE MOTOTAXIS

Quiroz, D. Asesor: Villanueva, I.

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
PROGRAMA DE PSICOLOGÍA
SEMESTRE X
BARRANQUILLA
2008

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____
Presidente del Jurado

_____
Jurado

_____
Jurado

Barranquilla, junio de 2008

Agradecimientos

Le doy gracias a Dios, quien a pesar de los tropiezos y vicisitudes me iluminó para que cada día lo pudiera sortear con fortaleza.

A mi padre José por su temperamento y enseñanza, quien siempre me alentó a estudiar y se que este es su mas grande orgullo; a mi madre Nasly por su confianza incondicional, su apoyo reiterativo y todos sus consejos.

A mis hermanos, Jhon, José D, Jorge, Carlos, quienes son la luz de la vida.

A mi esposo Cris, quien con su afecto y su temperamento me motivó a alcanzar un peldaño más en mi vida, cuando quería desistir.

A Juan David mi sobrino, quien con sus escasos 5 años de vida a través de su mirada y su sonrisa me hizo entender el milagro de la vida en todo su proceso.

A mi tutora Ibeth Villanueva, la que con paciencia y tolerancia fue mi apoyo ante tantos inconvenientes que fueron resueltos en su totalidad y aquellas personas que no menciono, pero que estuvieron conmigo, mis más sinceros y humilde agradecimientos.

Diana

Dedicatoria

A Dios padre Todopoderoso, a mi familia colombiana y argentina, a los amigos que están y los que ya no están cerca de mi, me acompañan en este logro: Jhon pusiste tu granito de arena para que esto fuera posible, Roberto siempre me lo decías y aquí esta, a mi ángel por ayudarme todo el tiempo, a todas las personas que hicieron posible de una u otra manera que este sueño fuera una realidad

A todas las personas que confiaron en mi capacidad.

Diana.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN, 7
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, 9
2.1 DESCRIPCIÓN, 9
3. JUSTIFICACIÓN, 12
4. OBJETIVOS, 14
4.1 OBJETIVO GENERAL, 14
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS, 14
5. MARCO TEÓRICO, 15
5.1. Personalidad, 15
5.2. Factores asociados a la personalidad, 16
5.3.La teoría de la personalidad de Hans Eysenck, 26
5.3.1. Concepto de personalidad, 27
5.3.2. Factores de personalidad según Eysenck, 27
5.3.3. Niveles de organización del comportamiento, 29
5.4. Mototaxismo como problema social, 35
5.5. La personalidad en los problemas sociales, 40
6. DEFINICIÓN DE VARIABLES, 44
6.1 Definición Conceptual, 44
6.2 Definición Operacional, 44
7. CONTROL DE VARIABLES, 48
7.1 En los Sujetos, 48
7.2 En el Ambiente, 48
7.3 En los Instrumentos, 49
7.4 En los Investigadores, 49
7.5 Variables no Controladas, 49
8. METODOLOGÍA, 50
8.1 Paradigma, 50
8.2 Tipo de Investigación, 50

8.3 Población, 51
8.4 Muestra, 51
8.5 Técnicas e Instrumentos, 51
8.6 Procedimiento, 55
9. RESULTADOS, 56
10. CONCLUSIONES, 78
11. DISCUSIONES Y RECOMENDACIONES, 80
BIBLIOGRAFÍA, 84

INTRODUCCIÓN

En Colombia el transporte de pasajeros en motocicletas, se originó hace alrededor de una década, entre los desempleados de las zonas marginales del departamento de Córdoba (*Boletín del mercado de trabajo en Sucre, 2001*). Rápidamente se convirtió en una sería competencia para el transporte público tradicional, debido entre otras cosas, a la prestación de un servicio "puerta a puerta" y al bajo costo (*Observatorio Socioeconómico de la Sabana, 2004*).

Esta investigación pone de manifiesto la importancia que tiene el estudio de los factores de personalidad en la actividad de conducir en la población de mototaxis en el Distrito de Barranquilla. Para ello se realiza un análisis factorial a través del instrumento 16 PF que permite medir dimensiones normales de la personalidad en 30 conductores mototaxistas entre edades de 20 y 40 años que actualmente se ubican en la Cra 21 con Calle 47, sector de la cordialidad, en le barrio San José, en el área metropolitana de la ciudad de Barranquilla.

El mototaxismo se ha extendido a todo lo largo y ancho del país y particularmente en las ciudades de la Costa Atlántica, convirtiéndose en una respuesta al creciente desempleo y, a su vez, en un problema social. Para su control las autoridades han implementado una serie de alternativas de regulación, como el sistema de pico y placa, y las restricciones al porte de parrilleros, entre otras.

Según cifras oficiales de la Secretaría de Transporte y Tránsito Municipal, aproximadamente 25.000 personas prestan el servicio de mototaxi en Barranquilla, reflejándose en esto un contexto social preocupante, sobre todo a lo que se encuentran expuestos estas personas que utilizan este medio como sustento diario, y sobre todo la presión a la que están constantemente expuestos. Lo visible es que cada día son más las personas que directa o indirectamente derivan su sustento de esta actividad; por ello ya es común observar en los barrios, negocios familiares donde se expenden comidas corrientes,

lubricantes, accesorios para motocicletas y se acondicionan lavaderos y montallantas exclusivos para estos vehículos.

Esta actividad por otro lado ha generado también aportes positivos, entre los que se destacan la generación de empleo y la alternatividad en el transporte. Por lo tanto, la importancia de realizar la presente investigación dentro del contexto psicológico es identificar y analizar las características emocionales y de personalidad de estas personas a través de propiciar imaginarios por parte del investigador en encontrar de alguna u otra forma mecanismos y en cierta forma interpretar los aspectos y falencias que se puedan encontrar en estos conductores, por muchos factores alternos como lo es la situación económica, la presión que se ejerce no sólo por el gobierno, sino por los medios y los mismos usuarios, circunstancias que muchas veces los obligan a cometer accidentes, incumplimiento en las normas de tránsito, elevar el máximo de velocidad en las motos, etc.

Además de ser un estudio descriptivo, el paradigma que rige el presente proyecto es el empírico-analítico, según Arnau (1990) es el que estudia los fenómenos como una naturaleza externa, designando las condiciones que pueden aparecer en el estudio. A su vez, su rigor metodológico se fundamenta en la validez y confiabilidad del instrumento, así como el control que se haga de las variables, es decir la oportunidad determina la forma de medición. Se basa en la posible elaboración de un conocimiento de validez universal, identificando, regularidades o formulando leyes.

Se emplea el Inventario de 16 factores de personalidad, versión (16PF), el cual comprende 187 ítems y está redactado en forma de frase que describe comportamientos típicos de las personas y se solicita al sujeto que evalúe el grado de precisión con que cada oración lo describe, utilizando una escala de tres opciones de respuestas (si, a veces no) o (verdadero, termino medio y falso) o (verdadero, no estoy seguro y falso), entre otros.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 *Descripción*

En la ciudad de Barranquilla el incremento del mototaxismo ha generado serios problemas entre los que se cuentan accidentes de transito, aumento de los índices de criminalidad en motos, inseguridad y congestión vial. Pero más allá de estos problemas se halla una realidad: Un empleo o un medio de subsistencia de las personas que se dedican a esta actividad, entre las que se cuentan más de 25 mil en la ciudad.

El mototaxismo como tal constituye una actividad humana compleja que, aunque es aprendida y automatizada en gran parte, se efectúa en situaciones caracterizadas por la ambigüedad e incertidumbre. Muchas de estas situaciones son susceptibles de generar distintos rasgos de personalidad en el conductor de mototaxis, siendo esto uno de los factores predisponentes que motivaron a la investigadora a realizar una búsqueda exhaustiva frente a este fenómeno y el futuro impacto que se podría obtener con los resultados que se esperan generar.

Es evidente, que la persona que se dedica al mototaxismo para poder desenvolverse adecuadamente en este oficio debe desarrollar unos tipos de conductas y de personalidad aptas al medio en el que se mueven. Es por ello que se pueden presentar factores y rasgos predominantes, entre unos y otros.

Es así, que el factor emocional, intelectual, social y de normas y valores puede o ser igual o similar entre unos individuos y otros.

Teniendo en cuenta que la implicación de los conductores de mototaxis no es constatable ni predecible a través de ciertas características estables de la personalidad, y que en la compleja actividad de conducir están inmersas numerosas variables situacionales y comportamentales, resulta obvio apoyar la idea de la influencia decisiva que en la

conducción tiene la participación de variables de índole cognitivas, sociales, motivacionales y emocionales (Bañuls, Cano Vindel, *Carbonell, Miguel-Tobal, 1995*).

Se puede ver como muchos mototaxistas al ponerse al volante de las motos, algunos encienden el motor para lanzarse a la carrera, con el objeto de evadirse de los ritmos apremiantes de la vida diaria vinculados al trabajo. El placer de conducir llega a ser una manera de gozar de la libertad y la autonomía de las que habitualmente no se dispone, debido a los factores alternos a los que se ven enfrentados, sino uno de los más apremiantes como el factor económico y el cultural.

Puede suceder que las prohibiciones impuestas por las entidades del tráfico, el Estado, la presión de los taxis y las busetas son aspectos considerados como estimulantes de un tipo de personalidad. Especialmente cuando se sienten no vistos ni controlados, algunos tienden a quebrantar esas barreras, que, en cambio, se han puesto para su protección y la de los demás. Algunos mototaxistas llegan a sentirse humillados al tener que respetar ciertas normas de prudencia que disminuyen los riesgos y peligros del tráfico. Otros estiman intolerable, casi una limitación de sus propios «derechos», la obligación de seguir con paciencia otro vehículo que viaja a baja velocidad, porque las señales del tráfico indican, por ejemplo, la prohibición de adelantarse; y todo esto debido a la presión ejercida por los factores alternos a su condición social, económica y hasta psicológico.

Es preciso tener en cuenta que la personalidad del conductor de la moto es totalmente diferente a la del peatón, en donde hay circunstancias especiales, cuando se conduce un vehículo lo pueden llevar a un comportamiento inadecuado e incluso poco humano. Es aquí en donde se pueden considerar.

El instinto de dominio, o sentimiento de prepotencia, en el ser humano, impulsa a buscar el poder para afirmarse. La conducción de un automóvil da la posibilidad de ejercer fácilmente ese dominio sobre los demás. Identificándose con el automóvil, el conductor siente aumentar el propio poder, que se expresa en la velocidad, lo que da lugar a un placer,

el de conducir, precisamente. Todo esto puede llevar al conductor a querer experimentar la euforia de la velocidad, manifestación característica del aumento de su poder.

Disponer libremente de la velocidad, tener la posibilidad de acelerar a voluntad y de lanzarse a la conquista del tiempo, del espacio, adelantándose, «sometiendo», casi, a los demás conductores, llegan a ser fuentes de una satisfacción que nace del dominio.

El automóvil se presta, de manera especial, a que el propietario lo utilice como objeto de ostentación de sí mismo y como medio para eclipsar a los demás y suscitar sentimientos de envidia. La persona se identifica, así, con el coche y proyecta en él la afirmación del ego. Cuando elogiamos nuestro automóvil, en el fondo, nos elogiamos a nosotros mismos, porque nos pertenece y, sobre todo, porque lo conducimos. Muchos automovilistas, incluso ya no muy jóvenes, se ufanan con gran gusto de los récords logrados y de las altas velocidades alcanzadas; es fácil constatar cómo es de molesto ser considerados malos conductores, aunque estos sean reconocidos.

Es por esto que para la investigadora se le hizo importante el poder analizar y describir los factores de personalidad asociados al fenómeno del mototaxismo en Barranquilla, realizándose la siguiente pregunta problema:

¿Cuáles son los factores de personalidad asociados al fenómeno del mototaxismo en conductores con edades entre 20-40 años en el Distrito de Barranquilla durante el I período de 2008?

3. JUSTIFICACIÓN

El mototaxismo, una práctica de transporte público que empezó hace más de 10 años en los municipios de Córdoba, y que se ha ido extendiendo a 26 de los 32 departamentos del país, se ha desarrollado en la actualidad en la ciudad de Barranquilla, en donde se calcula que hay más de 25 mil mototaxis, todos con distintas formas de conductas y personalidad. Por tal motivo la autora del presente proyecto se inclino hacia la investigación de esta población que ha venido creciendo en la ciudad.

La creciente tasa del mototaxismo ha tomado niveles insuperables, cada día hay más personas que se dedican a este oficio y que el gobierno ha denominado “ilegal” y que es una forma de empleo y de obtener ingresos para satisfacer necesidades. Sin embargo, este fenómeno ha tenido consecuencias que preocupan al Estado y a la sociedad en general, unas de estas han sido el alto índice de accidentalidad que se ha producido en el área metropolitana de la ciudad de Barranquilla, la utilización de motocicletas para cometer actos ilegales como el sicariato y el hurto, además también está el caos vehicular producido por la abundancia de motos que transitan al lado de los buses, busetas y taxis haciendo que se formen trancones o se cometan infracciones en la vía pública que se generan especialmente en las horas “pico”.

Teniendo en cuenta lo anterior, es claro entonces que las personas que se dedican al mototaxismo pueden tener tipos de personalidad diferentes o similares que en la medida del oficio que realizan pueden ir adaptándose o desarrollándose, de allí que sea importante el estudio de estos fenómenos, que permita hacer evaluación de dichas características derivadas de las condiciones de su oficio o trabajo.

Por un lado, el estudio es fundamental puesto que, contribuye al enriquecimiento de los conocimientos y posibilita abordarlo desde esta disciplina científica, como también pretende aplicar los conocimiento e intervenir en las problemáticas sociales que son de relevancia, como este eje temático.

Para las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, no es ajena esta situación, puesto que hace que se generen propuesta hacia la minimización de los problemas de derivados del mototaxismo, tales como la alta accidentalidad, que permite el diseño de planes de acción tendientes a abordar de un modo profesional este aspecto.

Para la Institución Universitaria, es de interés el desarrollo de investigaciones con esta temática y dirigida hacia un grupo poblacional tan diverso, del cual se puede lograr obtener información importante para que pueda ser empleada en beneficio de los individuos que lo conforman.

El estudio de los factores de personalidad en una población que por sus vivencias día a día es muy homogénea permite ver más allá de sus acciones para encontrar explicaciones psicológicas a los problemas que ello ha generado y que pueden estar asociados a conductas tales como ansiedad, extroversión, inestabilidad emocional y tradicionalismo.

A través de la aplicación del inventario de personalidad 16PF se puede obtener un análisis completo de la personalidad de este grupo de población, lo cual asociado a la teoría de personalidad de Catell y los aportes que hace la psicología social con autores como Barò y Erik Ericsson permite evidenciar al mototaxismo como un problema social que merece solución.

Por último, se ofrecerá investigación valiosa sobre un problema actual que merece ser estudiado no solo desde la psicología, sino desde otras disciplinas como la economía y el trabajo social.

4. OBJETIVOS

4.1 *Objetivo General*

Describir los factores de personalidad en conductores de mototaxismo del Distrito de Barranquilla durante el I período de 2008

4.2 Objetivos Específicos

- Describir los factores de personalidad de primer orden a través de la aplicación del instrumento 16 PF en conductores de mototaxismo del Distrito de Barranquilla.

- Describir los factores de personalidad de segundo orden (extraversión, ansiedad, dureza, independencia y auto-control) en conductores de mototaxismo del Distrito de Barranquilla.

5. MARCO TEÓRICO

5.1. Personalidad

El estudio de la personalidad dentro de la Psicología es amplio. Los Psicólogos no están de acuerdo con una definición única de la personalidad. Una definición actual es que la Personalidad se refiere a los patrones de pensamientos característicos que persisten a través del tiempo y de las situaciones, y que distinguen a una persona de otra, (*Morris Charles, 1992*) la personalidad está íntimamente relacionado con el temperamento y el carácter. El concepto de personalidad es más amplio que ellos, si bien los incluye y completa.

Se han promulgado una amplia variedad de teorías para explicar no sólo los tipos comunes de personalidad, sino también cómo la gente desarrolla sellos psicológicos únicos, llamados personalidad. Existen múltiples teorías tales como ideográficas, conductuales, cognitivas, centralistas, nomotéticas conductuales, nomotéticas personales y culturales, que intentan dar cuenta del concepto de personalidad.

Es así como dentro de las teorías nomotéticas conductuales, Burhus Frederick Skinner plantea que la personalidad se estudia como la estructura global encargada de organizar todas las conductas del sujeto. Manifiesta que la conducta está regida por leyes que sólo conociéndolas y estableciendo control sobre ellas pueden ser modificadas (en Labrador, Francisco Javier, 1984).

La Escuela Rusa y seguidores de Skinner concluyen que la personalidad tiene utilidad para predecir el comportamiento, dado que éste en gran parte depende de aspectos externos al sujeto (condiciones ambientales) o de características particulares de núcleos específicos y relativamente independientes del Cortex.

Hermán (1969) define la personalidad como una correlación de conductas existentes en todo ser humano, realmente única y realmente estable, que perdura a lo largo del transcurso del tiempo.

Catell afirma que la personalidad permite predecir lo que hará una persona en una determinada situación. En el concepto de personalidad de Catell se habla de rasgos, como una estructura mental que se obtiene de la observación coherente de un determinado comportamiento; se compone de rasgos únicos (individuales) y comunes (poseídos por todos los que conviven ciertas experiencias), de rasgos superficiales y de rasgos originarios (estos últimos son la base del comportamiento y son identificables mediante el análisis factorial). (*1.998, p. 36).*

Según Dollar y Miller, la personalidad se constituye en función de un elemento esencial que es el hábito (asociado entre un estímulo y una respuesta y asociado con las pulsiones primarias y secundarias) y las jerarquías de respuestas que constituyen las estructuras individuales (*Antonelli, Ferrucio. 1.994*).

5.2. Factores asociados a la personalidad

Según W.T. Norman los factores de personalidad son (*1963, p. 574-583*):

Extraversión: Se corresponde con el factor "extraversión-introversión" identificado por Eysenck, siendo los extrovertidos individuos sociables, gregarios, asertivos, habladores y activos; Estabilidad emocional. Neuroticismo: son indicadores conductuales de este tipo (en su sesgo positivo) la estabilidad emocional, la resistencia a la ansiedad, la ausencia de depresiones, los comportamientos no irascibles, el tono emotivo uniforme, la seguridad (la inestabilidad emocional se caracteriza por valores altos en "neuroticismo); carácter agradable: Son expresión de esta dimensión los comportamientos corteses, flexibles, confiados, cooperativos, no rencorosos, tolerantes; personalidad concienzuda: Atribuible a personas que propenden a se formales, cuidadosas, ordenadas, responsables, organizadas,

"planificadas", perseverantes; y apertura a la experiencia: condición de la personalidad de la cual son notas distintivas la imaginación y creatividad, la flexibilidad intelectual, la sensitividad, la apertura a lo nuevo.

En el estudio de Tett, Jackson y Roethstein se incorpora un nuevo rasgo a los ""Big Five", el "locus of control", condición estable de la personalidad definida según Phares y Rotter (*1.966*), que permite distinguir a las personas por su grados de "internalidad", o tendencia a atribuir a factores internos las causas de sus éxitos y fracasos", y de "externalidad", o propensión a entender que el "lugar del control" de los factores que determinan los efectos de la conducta es externo al individuo, por lo que éste atribuye a variables y circunstancias del entorno la "responsabilidad" de su propia eficacia (es el caso, por ejemplo, del profesor que ante el mal rendimiento de sus alumnos concluye que son las circunstancia que concurren en el medio sociofamiliar y no su acción docente lo que está en el origen de tal indeseable situación).

Entre los estudios sobre personalidad por medio del instrumento 16PF se encuentran:

Se realizó un interesante estudio con 27 hombres retrasados mentales que habían sido empleados en distintos trabajos por medio de un programa de ayuda al retrasado mental. Estos se dividieron en el grupo de los "exitosos" (n=21) y los "no exitosos" (n=6) en cuanto al trabajo se refiere y en base a la evaluación de sus distintos patronos (si los volverían a contratar de haber una persona de inteligencia normal compitiendo por el mismo puesto). Se les administró el 16PF, Forma E, individualmente para asegurarse de que comprendían las preguntas.

Se encontró que los "exitosos" resultaron ser más concientes (factor G), más auto-suficientes (factor Q2) y más asertivos (factor E), que los "no exitosos" (Mullins & Hays; 1980). En este estudio podemos apreciar como el 16PF puede, además de ofrecer un perfil del retrasado mental, identificar los rasgos que determinan el que éstos sean exitosos o no lo sean en el ambiente de trabajo.

Greenough, Keenan y Ash (*1978*) llevaron a cabo un estudio, con 114 individuos que habían quedado ciegos durante los dos años anteriores al estudio, con el propósito de investigar si el 16PF era capaz de diferenciar quienes se habían adaptado fácilmente a su pérdida y quienes no habían podido adaptarse. Con la ayuda del MMPI y la Escala Gunszberg del Funcionamiento Social dividen el grupo entre adaptados (depresión mínima y alto nivel de independencia social) y no-adaptados (máxima depresión y dependencia social).

El grupo de los adaptados obtuvo altas puntuaciones en las escalas E, Q1, M y H del 16PF y bajas puntuaciones en las escalas N y G; mientras los no-adaptados obtuvieron altas puntuaciones en la escala N, y bajas puntuaciones en Q1 y H. Estos resultados indican que los factores Q1, H y N del 16PF son capaces de distinguir entre el ciego adaptado y el no-adaptado. Según la prueba, el ciego adaptado tiende a ser, asertivo, desinhibido, independiente, liberal, crítico y auténtico. El ciego no-adaptado tiende a ser conservador, tímido, conformista, dependiente, inseguro y lleno de inhibiciones.

Duckitt y Du Toit (*1989*) realizaron un estudio sobre la personalidad homosexual administrándole la escala Kinsey (para evaluar el grado de orientación homosexual) y el 16PF a 31 mujeres y 34 hombres homosexuales en África del Sur. Los resultados revelan que las mujeres homosexuales son más sospechosas, bohemias, dominantes, auto-suficientes y menos intuitivas que las mujeres de la norma general de Africa del Sur. En cuanto a los hombres homosexuales, se encontró que éstos son más bohemios, sociables, intuitivos, aprensivos, tensos, auto-suficientes y menos estables emocionalmente que los hombres de la norma general de Africa del Sur.

Este estudio pretendía identificar diferencias entre homosexuales y heterosexuales y, a nuestro juicio, no se están identificando adecuadamente estas diferencias al comparar el grupo bajo estudio con una norma en la que puede haber un rango variado de preferencias sexuales.

No obstante, el estudio sí nos sirve para notar las diferencias o similitudes de la población homosexual en relación a la población en general.

Cooper (1975) llevó a cabo un estudio, sobre la personalidad de los participantes y líderes de grupos de apoyo, en respuesta a previos estudios (*Crawshaw, 1969; Lakin, 1969; Lieberman et al., 1973*) que catalogaban a los grupos de apoyo como perjudiciales al bienestar de los participantes. Estos estudios sostenían que los grupos de apoyo atraen participantes vulnerables (pues están necesitados y en busca de terapia) y que los líderes de estos grupos tienen igual o mayor desajuste que los participantes, y por lo tanto no están capacitados para cumplir con los propósitos que implica su rol.

Cooper decide administrar el 16PF, pues la considera como la más abarcadora y validada prueba de personalidad, a 227 participantes de grupos de apoyo y a 32 líderes de estos grupos para examinar las diferencias entre el líder y el participante y como se diferencia cada uno de las normas de la población en general. Los resultados demostraron que los líderes eran significativamente más sociables, experimentadores, aventureros, intuitivos y sensibles que los participantes, mientras los participantes resultaron ser más tensos, aprensivos, desconfiados y controlados que los líderes.

Al compararlos con la norma de la población general, los participantes de grupos de apoyo resultaron ser más asertivos, intuitivos, autosuficientes y experimentadores y menos desconfiados, aprensivos, controlados y tensos. Los líderes reflejaron un perfil muy positivo, resultando ser más abiertos, flexibles, alentadores y mejor ajustados que la persona promedio. Con este estudio se contradicen los planteamientos anteriores que catalogaban a los grupos de apoyo como un peligro para el bienestar del individuo.

La mayoría de los estudios que cuentan con el 16PF como instrumento de investigación se han llevado a cabo administrándoles la prueba a estudiantes universitarios. Estos estudios se han enfocado mayormente en la identificación de rasgos de personalidad

y en como éstos se relacionan con diversos aspectos de la conducta e influyen en la toma de decisiones de estos individuos. Tomándoles en conjunto proveen un interesante perfil de personalidad del estudiante universitario.

Asumiendo que las personas que se agrupan por un propósito en común podrían tener rasgos de personalidad similares, Bedamani & Saraswathi (1974) se deciden a estudiar las características en común de las personas que cursan estudios universitarios en la Facultad de “Home Science”. El propósito del estudio era encontrar el nivel de conciencia de estos estudiantes y relacionar este nivel con sus rasgos de personalidad. Se le administró el 16PF (Forma A), a una muestra de 204 estudiantes subgraduados y 47 estudiantes graduados, para determinar sus rasgos de personalidad. El estudiante escogía entre la versión en inglés o la versión en hindú de la prueba.

Se encontró que en total, subgraduados y graduados, los estudiantes eran reservados, menos inteligentes, sobrios, desconfiados, prácticos, concientes y controlados. Los estudiantes graduados demostraron tener más rasgos definidos (13 de 16) que los subgraduados (8 de 16).

Finalmente, se encontró que los graduados eran más estables emocionalmente, más tímidos y más prácticos y autosuficientes que los subgraduados. Este estudio parece indicar que los estudiantes graduados han adquirido un mayor grado de conciencia que los subgraduados, pero debemos tener en cuenta que se utilizó una muestra que se limitaba a la Facultad de “Home Science”, y que no necesariamente los resultados responden al hecho de que el estudiante esté o no graduado, sino que relacionan los rasgos de personalidad del individuo con su grado de conciencia.

Burdsal (1976) se propuso investigar como se relacionan los rasgos de personalidad y las dinámicas motivacionales en las personas, para tratar de demostrar que ambas cosas son independientes una de la otra. Administró a una muestra de 691 personas (estudiantes subgraduados y personal de las Fuerzas Aéreas) el 16PF y el “Motivational Analysis Test”

(MAT). Hizo un análisis factorial con las escalas, y con la ayuda del "Scree Test" identificó 13 factores. De estos 13 factores, 5 eran puramente rasgos de personalidad y 4 eran exclusivamente de dinámica motivacional, sugiriendo entonces la independencia de ambos aspectos.

Con el fin de destacar las características particulares de los estudiantes de arte, Shelton & Harris (1979) le administraron el 16PF a 106 estudiantes de arte para comparar su perfil con el de la norma general de estudiantes. Se encontraron diferencias significativas dentro del grupo de estudiantes de arte en base a sexo y el grado académico que se pretendía obtener. Como grupo, los estudiantes de arte demostraron ser más sensibles, creativos, autosuficientes, liberales y asertivos que los estudiantes del resto de la población estudiantil.

Filsinger & Stilwell (1979) realizaron un interesante estudio utilizando el 16PF para la derivación empírica de tipos de personalidad de estudiantes universitarios. Luego de administrarles la Forma C de la prueba a 130 estudiantes, los datos fueron analizados para producir una tipología empírica de personalidad. Surgieron siete tipos de personalidad que discutiremos a continuación.

Al primer tipo de personalidad encontrado lo llamaron Conservador bien-ajustado. El perfil de este tipo de persona se distingue de la norma de la población general en sólo dos factores de la prueba, el Q1 y el N. Estos individuos tienden a ser muy genuinos en sus interacciones sociales, y se caracterizan por ser personas tradicionales a las que les resulta difícil aceptar nuevas ideas.

El Egoísta neurótico es el segundo tipo de personalidad encontrado, y describe a personas que poseen tendencias neuróticas hacia la tensión, la fatiga, la excitabilidad y la impaciencia (Factor Q4+); acompañadas de sentimientos de inadaptabilidad (Factor Q3-). Su poca fortaleza de ego (Factor C) sugiere una evasión de las demandas de la realidad que se confirma al descubrir su tendencia a ser irrealista e imaginativo (Factor M+). Siguiendo

esta línea, tienden a ser radicales y experimentadores (Factor Q1+), desconfiados (Factor L+) y muy dominantes y agresivos (Factor E+). A pesar de todas estas tendencias neuróticas, este tipo de persona tiende a ser muy sensible e intuitiva (Factor I+).

Al tercer tipo de personalidad encontrado se le conoce como Independiente de la norma, y se caracteriza mayormente por impulsividad y falta de control. Estas personas tienden a reaccionar de inmediato a cualquier estímulo dejándose llevar por sus deseos y necesidades en vez de por las normas establecidas por la sociedad (Q3-). Son personas inconsistentes (G-), despreocupadas (F+), confiados (L-) y con unas aspiraciones muy bajas (M-), que por tener una visión tan simple del mundo se sienten libres de preocupación al interactuar con otros por lo que tienden a ser asertivos (E+).

El Desatado-social neurótico es el cuarto tipo de personalidad encontrado, y se caracteriza por una gran inhibición social. Su perfil indica que es reservado y poco emotivo (A-), prefiere trabajar solo, y su distanciamiento social puede deberse a su cinismo (N+) y a su naturaleza desconfiada (L+). Este tipo de persona tiende a ser muy tímida (H-) y se siente molesta en ambientes grupales.

Al quinto tipo de personalidad encontrado se le llamó Controlado por el superego pues se caracteriza mayormente por un fuerte superego (G+), tendiendo a ser muy conciente y perseverante. Se esfuerza por hacer siempre lo mejor que puede y tiene un alto nivel de auto-respeto (Q3+). Se enfrentan a la vida con mucho entusiasmo (F+), tienden a ser más imaginativos que prácticos (M+). Esto último puede deberse a que, al basarse en ideales dictados por su fuerte superego, piense más en potenciales que en actualidades.

El Experimentador seguro de sí mismo es el sexto tipo de personalidad encontrado por Filsinger & Stilwell (1979). Varios factores del 16PF sugieren que este tipo de persona se atreve a emprender nuevas ideas con bastante seguridad y confianza en sí misma.

También, se han encontrado diferencias en rasgos de personalidad entre estudiantes que practican deportes y los que no lo hacen. Mahamood (1981) administró el 16PF a 62 estudiantes atletas y a 62 estudiantes no-atletas, seleccionados al azar, pero igualados en edad, educación recibida y estatus socio-económico. Encontró que los grupos diferían significativamente en 7 factores: A, E, H, I, O, Q1 y Q4.

Los atletas resultaron ser más emotivos, sociables y conservadores; sin embargo, también resultaron ser más agresivos, tercos y espontáneos. Esta paradoja puede ser la clave para el desarrollo de la seguridad y la confianza en sí mismo, al igual que de la capacidad para relajarse - todas características necesarias para una carrera atlética exitosa.

Tobacyk, Myers, & Bailey (1981), con el propósito de determinar si existía relación entre la personalidad y la preferencia por fotografías, le administraron el 16PF a 89 estudiantes universitarios e hicieron que éstos evaluaran 23 fotografías asignándoles una puntuación, dependiendo de cuanto le agradaran las mismas.

El análisis factorial de las preferencias de los estudiantes por las fotografías indicó factores relacionados a los temas de agresión, forma y niños/inocencia. Se comprobaron 4 de 6 relaciones hipotéticas entre los rasgos de personalidad (obtenidos por el 16PF) y la preferencia por el tema de la fotografía (*Tobacyk, Myers, & Bailey; 1981*). Aparentemente, las personas tienden a preferir fotografías cuyos temas sean congruentes con sus rasgos de personalidad, o expresen los mismos.

Totusek & Staton-Spicer (1982) hicieron un estudio para examinar la relación que existía entre el lugar que elige el estudiante para sentarse dentro del salón de clases y sus rasgos de personalidad. Estudios anteriores (*Adams, 1969; Crawford, 1969; Smith, 1979; Sommer, 1969; Tuana, 1969*) habían revelado que las posiciones del frente y el centro se caracterizaban por facilitar una mayor interacción entre estudiantes y profesor. Totusek y Staton-Spicer sugieren que esto puede deberse a que los estudiantes que se acomodan en esas posiciones tengan características o rasgos de personalidad similares.

Procedieron a administrar el 16PF a 285 estudiantes subgraduados en 2 condiciones: 1) asignación aleatoria de asientos, y 2) libertad para escoger el asiento. La hipótesis fue apoyada pues varios factores de personalidad fueron significativamente distintos para los que se sentaban al frente y al centro, al comparar con los que se sentaban atrás. Este estudio sugiere que los rasgos de personalidad influyen en las preferencias del estudiante al escoger donde sentarse dentro del salón de clases.

Karnes, Chavin, & Trant (1984) realizaron un interesante estudio sobre el liderazgo con estudiantes de honor. Estudios anteriores (*Cattell, 1964; Gibb, 1951; Lawson, 1962; & Stice and Cattell, 1960*) habían utilizado el 16PF para desarrollar un perfil de liderazgo que establece que los líderes tienden a puntear alto en los factores relacionados a la inteligencia, el entusiasmo, el grado de conciencia, el autoconcepto y la independencia. El estudio en cuestión se propone investigar deciden estudiar el liderazgo perfiles de liderazgo en los estudiantes de honor, administrando el 16PF a 79 estudiantes matriculados en el currículo de honor para determinar su puntaje potencial de liderazgo. Se encontraron diferencias significativas al comparar a los estudiantes que estaban actualmente a cargo de alguna posición de líder con los que no lo estaban. Es necesario hacer estudios utilizando una muestra amplia para replicar este estudio, antes de poder llegar a conclusiones concretas.

Marzolf (1974) llevó a cabo un estudio en la Universidad de Illinois sobre los refranes y la personalidad, con el propósito de investigar: 1) cuan frecuentemente un refrán era identificado como familiar o influyente, y 2) el grado al cual estaban relacionados con los rasgos de personalidad de la persona que los utiliza o conoce. Basándose en listas hechas por 159 estudiantes de psicología, se preparó una lista de 55 refranes comunes. Este listado se le presentó a los estudiantes para que éstos marcaran los refranes que les eran familiares y circularan los que consideraban influyentes en su vida. Estos mismos estudiantes tomaron el 16PF; la forma C, que incluye una variable experimental: "Motivational Deviation (MD)", para medir si la persona está tratando de proteger su auto-concepto. Por orden de familiaridad, se encontró al refrán "Si al principio no tienes éxito,

trata de nuevo" como el mas familiar (87.4%), seguido por "Querer es poder" (73.0%), y en tercer lugar "Las acciones dicen mas que las palabras" (69.2%). Los refranes que mas influenciaban la conducta y las actitudes de las personas fueron: 1) "Querer es poder" (30.8%), 2) "Las acciones dicen mas que las palabras" (27.0%), y 3) "La amistad no se compra" (23.7%). Se encontraron relaciones confiables entre los rasgos de personalidad y los refranes escogidos. Aunque los resultados no puedan ofrecer prueba irrefutable de ello, los investigadores sugieren que es posible que los rasgos obtenidos por las personas en el 16PF se hayan desarrollado como consecuencia de haber estado expuestos a estos refranes, ya sea durante su niñez y crianza, o a lo largo de su vida.

Como se puede apreciar al revisar todos estos estudios, el 16PF ha sido un instrumento predilecto para investigar y llegar a conocer los rasgos de personalidad de los estudiantes y como éstos se relacionan con sus preferencias (en fotografías, lugar de sentarse, carrera que estudia, entre otros) y roles (atleta/no-atleta, o líder/no-líder, entre otros). Es importante notar que en algunos de estos casos se ha utilizado el 16PF en combinación con otras pruebas y cuestionarios, pues es efectivo de ambas formas: como instrumento principal y como complemento.

El 16PF ha sido utilizado también como instrumento en estudios para explorar los rasgos de personalidad de algunos profesionales de ayuda, y como estos rasgos influyen en la efectividad de los mismos. Entre estos, presentaremos dos, en los cuales se ha trabajado con consejeros profesionales y con trabajadores sociales. Forster & Hamburg (1976) decidieron re-examinar la relación que se había establecido entre el 16PF y el nivel de efectividad de los consejeros profesionales. Resulta que estudios previos habían utilizado el 16PF para formular, definir y establecer los rasgos y características del "consejero efectivo" (*Myrick & Kelly, 1971*). Forster y Hamburg administraron el 16PF a 30 personas que entrenaban a tiempo completo para ser consejeros. Las evaluaciones en cuanto a efectividad que de éstos hacían los supervisores durante el practicum, fueron correlacionadas con las puntuaciones obtenidas mediante el 16PF. Los datos revelaron que los patrones señalados por las correlaciones significativas no eran consistentes ni en este ni en tres otros estudios

utilizando el 16PF. Los resultados de este estudio y el nuevo análisis de estudios previos, indicaron que no era prudente el determinar, medir o predecir la efectividad del consejero profesional en base a la administración del 16PF.

Rutherford (1977) administró el 16PF a 345 estudiantes en cursos avanzados de trabajo social profesional. Al comparar los resultados con los de la población en general, su muestra difería en 10 de los factores de personalidad. Basándose en estos hallazgos, Bedford & Bedford (1985) administraron el "Personality Deviance Scale (PDS)" y el "Personal Disturbance Scale (DSSI/sAD)" a trabajadores sociales activos. Al comparar las puntuaciones obtenidas en estas pruebas con las obtenidas por Rutherford, se encontró que los trabajadores sociales tienden a ser un poco sumisos, tienen una baja prevalencia de disturbio personal, y tienden a no culpar a los demás. Concluyeron que ciertas características de personalidad y algunas maneras de reaccionar ante la frustración, podrían ser importantes para convertirse en trabajador social y para continuar siéndolo.

Al referirnos al perfil del profesional de ayuda, podemos observar que el 16PF puede ser apropiado en algunas ocasiones y en otras no. Se puede utilizar para establecer características en común que compartan personas que se desempeñan en la misma área, pero no se recomienda que se utilice para medir o predecir la efectividad de las mismas.

5.3.La teoría de la personalidad de Hans Eysenck

La teoría de la personalidad en que se apoya esta investigación, es la teoría de Hans Jurgen Eysenck, por cuanto, los presupuestos teóricos y metodológicos de su teoría son claros y precisos (método científico y experimental), relaciona además el desarrollo de la personalidad con las teorías del aprendizaje, fundamental en el análisis experimental del comportamiento, y por cuanto hay un instrumento adecuado para la medición y correlación de las variables propuestas.

5.3.1. Concepto de personalidad: La Personalidad para Eysenck se define como: Una organización más o menos estable y duradera del carácter, temperamento e intelecto y físico de una persona, que determina su adaptación única al ambiente. El carácter denota el sistema de una persona más o menos estable y duradero del comportamiento conativo (voluntad); el temperamento, el sistema más o menos estable y duradero del sistema del comportamiento afectivo (emoción); el intelecto, el sistema más o menos estable y duradero del comportamiento cognitivo (inteligencia); y el físico, el sistema más o menos estable y duradero de la configuración corporal y de la dotación neuroendocrina (*H. J. Eysenck, 1970, p.2*).

5.3.2. Factores de personalidad según Eysenck. Eysenk estudió la personalidad en aquellos rasgos o factores que son genéticos, heredables. Esto representará aislar aquellos factores que no cambian, que son estables y que forman parte de la estructura de la personalidad. A pesar de que son factores genéticos o hereditarios, al estar éstos en contacto con el entorno, se pueden atenuar o acentuar, según el caso. Aislando estos factores genéticos podemos alcanzar la estructura más profunda de la personalidad, la más primitiva. Para él la personalidad tiene cuatro planos: un primer plano donde aparecen reacciones específicas, que son un plano inferior de la conducta y reacciones que sólo observamos una vez, que pueden o no ser características de la persona. Un segundo plano de hábitos que serían conductas un poco más estables o formas análogas de reacciones que tenemos los humanos. Un tercer plano que surge de la interrelación de los hábitos que salen de los factores de personalidad con los factores de primer orden, y un cuarto plano que son las interrelaciones de todos los factores y es la globalidad de la personalidad.

También intentó combinar la búsqueda neurológica con la búsqueda psicológica de la personalidad. Eysenck no tiene un sistema puramente estadístico. Describe los individuos en función del grado según sea más o menos neurótico (desordenado, sugestionable, hipocondríaco,...). El grado en que se es extra o introvertido y el grado en que la persona es realista o psicótica.

Eysenck configuró la personalidad en factores bipolares y unipolares (*1.970, p. 2*).

Factores de la personalidad según Eysenk son los siguientes: (al trabajar desde los aspectos genéticos, sólo ubica tres factores bipolares).

ESTABILIDAD EMOCIONAL vs NEUROTICISMO	
Estabilidad Emocional: - estable - tranquilo - imperturbable	Neuroticismo - insomnio - cambios de humor - intranquilidad - excitabilidad - sentimiento de inferioridad - dependencia de los otros
EXTRAVERSIÓN vs INTROVERSIÓN	
Extraversión - sociabilidad - impulsividad - actividad - despreocupación - gusto por la vida - alegría - persona necesitada de estimulación externa - no se deja condicionar - aprende con más dificultad y olvida antes	Introversión - reservadas - se dejan condicionar - aprenden más rápidamente - tienen miedos - tienen ansiedad - discretos - con reacciones de evitación - disfruta con lo que hace solo
REALISMO vs PSICOTICISMO	
Realismo - Ajustada socialmente	Psicoticismo - persona solitaria - los demás le molestan - desagradable - no se adapta - cruel - inhumana - no tiene sentimiento ni empatía - insensible - agresiva incluso con quien quiere - indiferencia ante el peligro por inconsciencia - siempre vinculados a cosas singulares y extraordinarias

Teoría de la personalidad de Eysenck. Eysenck en su teoría nemotética personal del estudio de la personalidad a través del modelo factorial busca variables intermedias que puedan explicar las diferencias de las conductas en situaciones similares, junto con las consecuencias de las conductas.

Define la personalidad como la suma total de patrones conductuales y potenciales del organismo, determinados por la herencia y por le medio social; se origina y desarrolla a través de la interacción funcional de cuatro factores principales dentro de los cuales están organizados estos patrones de conducta: El sector cognoscitivo (inteligencia), el sector conativo (carácter), sector afectivo (temperamento), y el sector somático (constitución) (*Cueli, José, 1990*).

5.3.3. Niveles de organización del comportamiento. El modelo jerárquico de la personalidad de Eysenck, habla de una estructura de cuatro niveles de organización del comportamiento:

- Reacciones, respuestas o acciones específicas: (Plano inferior) Se trata de comportamientos que se observan una sola vez, en situaciones experimentales o cotidianas y pueden ser características o no del individuo.

- Hábitos: Se trata de componentes que revelan una cierta estabilidad en situaciones análogas de vida cotidiana, en el individuo, es decir, hay respuestas análogas en situaciones diferentes pero con cierta semejanza.

- Rasgos de la personalidad: Son los constructores teóricos resultantes de interrelaciones o de relaciones de diversos hábitos de características como: exactitud, perseverancia, rigidez, entre otras.

- Tipos generales de la personalidad: Este sería el cuarto nivel, es aquí como se dimensiona la personalidad, se distingue tres áreas y cada dimensión puede considerarse

como un continuo al que cada individuo puede acercarse en menor o mayor grado. De ahí que este último nivel de organización de rasgos, correspondería a las dimensiones básicas de personalidad propuestas por Eysenck.

Dimensiones de personalidad. Eysenck ha construido un modelo de personalidad que se caracteriza por un número de dimensiones, las cuales están definidas con gran cuidado.

Las dimensiones primarias de la personalidad estudiadas por medio del análisis factorial son las siguientes de acuerdo a la velocidad en los niveles de excitación cortical: la introversión y extroversión; normalidad-neuroticismo, normalidad-psicoticismo.

Dimensión de extroversión-introversión. La formulación general de Eysenck acerca de la teoría que relaciona la extroversión-introversión con el sistema de Arousal de la formación reticular supone un nivel de Arousal más alto en los introvertidos y un nivel de inhibición más alto en los extrovertidos (*Eysenck, H.J., 1982, p. 227*)

Las personas que muestran una actividad propia de introversión tienen características tales como umbrales sensoriales bajos, umbrales bajos de inhibición, capacidad de trabajo máxima logrados ante los valores más bajos del imput del estímulo, umbrales de estimulación baja para las drogas estimulantes.

Dimensión de neuroticismo. En esta dimensión el neuroticismo o vulnerabilidad para la neurosis, implica una baja tolerancia para el estrés, sea física, como en las situaciones dolorosas, sea psicológica, como en las situaciones conflictivas o de frustración (*Eysenck, Op. Cit. P. 51*.).

La relación existente entre neuroticismo y estrés es muy marcada, de tal modo que puntajes altos en neuroticismo pueden ser indicadores de vulnerabilidad al estrés.

En términos de la teoría del aprendizaje, un individuo que puntúa alto en el factor neuroticismo se caracteriza por un nivel alto de drive en las situaciones de evitación.

Este nivel alto de drive ha de considerarse, en relación con la ley de Yerkes-Dadson que afirma que un nivel de drive demasiado alto ejerce una influencia negativa sobre el rendimiento.

Las situaciones de estrés afectan claramente el rendimiento y la eficiencia en el aprendizaje.

No obstante, este nuevo aprendizaje, se hace mucho más difícil por la elevada emotividad (drive alto) con que está actuando el sujeto, además el nivel de drive se ve aumentado constantemente o por lo menos mantenido en un grado elevado, merced al castigo que recibe la respuesta inadecuada. Así se tiene paradójicamente la situación, en que las presiones ambientales que castigan a un sujeto por las respuestas o comportamiento incorrectos, de hecho sólo logran mantenerlas.

Los rasgos predominantes en esta dimensión son: sugestionabilidad, falta de persistencia, lentitud en pensamiento y acción, poca sociabilidad y tendencia a reprimir hechos desagradables.

Los sujetos que pertenecen al polo común del continuo normalidad-neuroticidad, presentan estabilidad emocional, se excitan con dificultad, son calmados, descuidados, según Eysenck y Rachman (1965).

Expresa Eysenck que como la inteligencia puede ser considerada un factor general en el área cognitiva, y la introversión-extroversión un factor general en el área emocional, así mismo el neuroticismo puede ser tomado como factor general en el área de motivación y esfuerzo; igualmente estima que por lo menos en parte, el neuroticismo puede considerarse defecto de la capacidad del individuo para persistir en la conducta motivada.

Según Eysenck, las puntuaciones en neuroticismo altas, son indicadores de inestabilidad emocional y sobreactividad tendiendo a reaccionar en forma exagerada y a tener dificultad para volver al estado normal, después de haber dado estas respuestas emocionales.

A nivel causal parece ser que las diferencias que presentan los individuos a lo largo de esta dimensión vienen medidas por las diferencias genéticas en la excitabilidad y labilidad del sistema nervioso autónomo.

Es decir aquellos sujetos que presentan valores altos en esta dimensión están constitucionalmente predispuestos a reaccionar de manera intensa en su sistema nervioso autónomo y en especial la rama del simpático hacia los diversos estímulos que llegan, mientras que los demás sujetos lo hacen menos interesante.

La versión del neuroticismo de Eysenck es multifactorial. Por una parte depende de características de tipo genético, lo que puede llevar a una mayor o menor predisposición hereditaria, que como ya se sabe tendría que ver con el grado de labilidad del Sistema Nervioso Autónomo. Y, por otra parte, de característica de tipo ambiental, por ejemplo el grado de estrés. La interacción de estos dos factores delimitaría el grado de neuroticismo de cada sujeto.

Dimensión de psicoticismo. Eysenck plantea que el psicoticismo puede considerarse como una tercera dimensión general de la personalidad, independiente del neuroticismo y heredada con alguna forma de modelo poligénico, de modo a como son las otras dos dimensiones principales de la personalidad (*Eysenck, H.J. Op. Cit. P. 51*.)

En la caracterización del psicoticismo-normalidad, los psicóticos son menos fluentes, tienen un resultado pobre en pruebas de adición continua y en dibujo de espejo, son más

indecisos con relación a las actitudes sociales, muestran una concentración muy débil, tienen memoria muy pobre, los niveles de aspiración poco adaptados a la realidad.

Las características más importantes de los sujetos con puntuaciones altas en psicoticismo, es que son personas solitarias, problemáticas, que están buscando constantemente sensaciones y son amantes de cosas extrañas y poco usuales.

Las puntuaciones altas en psicoticismo suelen correlacionar positivamente con medidas de rasgos como inmadurez, irresponsabilidad, oposición a la autoridad, independencia, dificultad para ser gobernado. Tienden a ser sujetos poco cooperativos, con puntuaciones pobres de vigilancia, con dificultades para mantener la atención, y manifiestan un alto grado de creatividad u originalidad dado por las respuestas asociativas que da, tienden a infravalorar a las otras personas, y por ser especialmente autoritarios, sus producciones artísticas son extravagantes.

Eysenck ha profundizado especialmente en las tres primeras dimensiones expuestas. En cuanto a la cuarta dimensión (escala de sinceridad L) continúan los esfuerzos de investigación en las causas subyacentes de tipo neurológico-fisiológico-bioquímico, de los patrones de conducta observados, tanto más cuanto que no se deben enteramente a influencias ambientales.

De todo lo anterior se puede concluir que las respuestas al estrés y sus niveles pueden variar según las dimensiones de personalidad y más aún de los tipos de estresores y/o de situaciones estresantes en que se vean sometidas las personas.

Durante los últimos años se han realizado investigaciones en torno al fenómeno del comportamiento de los mototaxistas y detectar en estos conductores de vehículos que no respetan la señal roja del semáforo, se evidenciaron con una confiabilidad del 98%, considerándose la conducta como objeto de estudio, al identificarla como peligrosa e

indicadora de un cierto deterioro cultural, sobre todo en algunas variables que se destacaron en estos hallazgos como la necesidad de acciones de remedio y que el comportamiento enlazándose con la teoría del comportamiento de Maslow sobre todo en ciudades grandes e intermedias con un crecimiento anárquico, las distancias entre los centros de trabajo, escuelas y centros de abasto, hacen necesario el pasar periodos largos de tiempo en actividades de transportación. El uso extensivo del automóvil es un signo de nuestro tiempo, aunque todavía es privativo de las clases económicamente poderosas. La mayoría de las personas, entonces, hacen uso del transporte colectivo y pasan parte de su tiempo en el interior de los camiones y aún mucho peor en los mototaxis como lo es en el Perú, el cual este medio de transporte se ha convertido hoy por hoy en un medio de subsistencia. Hay ciertas horas del día en que la demanda del servicio aumenta (horas pico), sobretodo cuando el traslado de la gente se debe al ingreso a sus empleos o a la escuela. (*Hernández, J, Gutiérrez R, Cuevas C. y Mercado, S. 1985)*

La capacidad del hombre para aprender de sus experiencias y prever la eventualidad de los peligros (Reales o imaginarios), que le acechan, supone un claro impedimento para distinguir aquellas conductas reactivas que son normales o patológicas. En el primero, la naturaleza desencadenante es totalmente impredecible, lo que explica las aprehensiones de aquellos que los padecen; en el segundo, el miedo o temor se da al menos en situaciones bien determinadas que se pueden predecir de antemano.

La ansiedad es un estado emocional ubicuo, capaz de emerger en situaciones normales o patológicas, puesto que a lo largo del ciclo vital del individuo, se puede experimentar en ciertos momentos y circunstancias (*Serra, 1984)*. Se vivencia como una amenaza a la integridad física de la persona, en la que el individuo trata de dar una respuesta más o menos adpatativa. Así las cosas, parecería trivial decir que el factor ansiedad es un fenómeno complejo, de no ser por el enorme entramado en el que confluyen múltiples factores tanto genéticos, como biológicos, psicosociales, económicos, etc. (*Sáiz, 1996*).

5.4 El Mototaxismo como problema social

Si hay algo que indique otra realidad, que el país va mal es la existencia misma del mototaxismo, este fenómeno social que hoy conmociona al país y que paralizó las capitales de la Costa Atlántica tiene su origen en la pobreza, la cual se ha incrementado como consecuencia de toda la política macroeconómica que se ha implementado desde 1990 hasta hoy. (*Mendoza Periñan, 2001).*

El mototaxismo, una práctica de transporte público que empezó hace más de 10 años en los municipios de Córdoba, y que se ha ido extendiendo a 26 de los 32 departamentos del país, se convirtió en una encrucijada social que podría tener repercusiones insospechadas si no se logra resolver pronto.

Con más defensores que detractores pero con muchos usuarios y conductores aumentando un negocio que deja cerca de $1.200 millones diarios, esta forma de mitigar el desempleo es una realidad nacional imposible de esconder, por lo que se necesita del consenso entre los 400.000 colombianos que sobreviven de este sistema de transporte y las autoridades.

Estas circunstancias han hecho que el mototaxismo se vea como un problema social y sea materia de estudio y análisis por parte del Congreso de la República, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), las universidades y el propio Gobierno, que desde 2002 está tratando de buscarle salidas sin que hasta el momento las haya encontrado.

Desde la óptica de la psicología social el problema del mototaxismo se destaca la ligazón entre una crisis normativa como es la crisis de identidad ligada no sólo a procesos intrapsíquicos en la primera infancia, sino a modelos parentales, comunitarios, como vínculos sociales desarrollados en contextos históricos. Ericsson señala le necesidad del

proceso evolutivo de integrar los aspectos psicosexuales y psicosociales de la identidad (Erikson, 1968).

Esta idea de integración es central en términos de que la percepción de sí mismo, de los roles que se ejercen y la pertenencia al grupo en el caso del mototaxismo, se visualiza como un todo. Y se adjudican en forma importante a dificultades de identidad, especialmente de integración de identidad, problemas sociales o parte de la explicación de la conducta de sujetos y el oficio al que se dedican: Mototaxismo.

Respecto a la personalidad, no se puede decir que existe un único tipo de personalidad (no enferma) y que este lleve necesariamente un mayor riesgo a la conducción sino que el problema está en los elementos que aparecen unidos a ella, como podría ser el abuso de alcohol o el menor control de los impulsos. Por ejemplo, se puede afirmar que los sujetos muy extrovertidos son más propensos a tener accidentes (*Duran, Fernando, 2007*).

Las causas de los accidentes pueden atribuirse a factores que escapan al control personal; algunos conducen como medio para reducir la tensión psicológica o para afirmar la auto eficacia, estatus, poder o confianza en si mismos; unos evalúan positivamente la velocidad y el conducir arriesgadamente y otros buscan sensaciones intensas (*Duran, Fernando, 2007*).

Para el director ejecutivo de la Corporación Nacional de Mototaxismo (Conamotax), Rodolfo Fernández, las medidas del Gobierno son difíciles de aplicar, por cuanto el problema es una "bomba social" que no se puede manejar con restricciones, "más si se tiene en cuenta que en el país existen 156 empresas dedicadas a este trabajo".

En su concepto, en este momento los municipios y muchas ciudades intermedias requieren de este servicio, pues en barrios marginales y zonas rurales, los vehículos de tres y más ruedas no pueden transitar por las condiciones de las vías.

El periódico El Tiempo reseñaba en su edición del martes 6 de septiembre un informe del Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional, el cual señala, que los asalariados hoy son menos que hace catorce años, que mientras en 1992 existían ocho millones de trabajadores de un total de catorce, en el 2006 son dieciocho millones y se mantienen ocho millones de asalariados, lo que significa que los cuatro millones en que se ha incrementado la población económicamente activa han ido a parar al desempleo o al subempleo. (*Periódico El Tiempo. Edición Especial sobre el mototaxismo. Martes 6 de septiembre de 2006.*)

En éstas condiciones los jóvenes que han terminado su bachillerato, carreras técnicas o profesiones, cuando finalizan sus estudios no encuentran ninguna opción de trabajo, por lo que el mototaxismo se convirtió en una forma de subsistencia no digna y es la explicación que existan más de cuatrocientos mil en cientos de municipios de Colombia y particularmente con mayor intensidad en la Costa Atlántica.

El mototaxismo en Colombia es un fenómeno que tiene unas causas estructurales que no se pueden resolver como lo pretende el gobierno con un simple decreto, declarando su ilegalidad y lanzando a la calle a cuatrocientas mil familias que hoy mal subsisten con este medio de trabajo, lógicamente ante esa medida se produjo una reacción de rechazo, por lo cual salieron a protestar tomándose las calles y plazas de las principales ciudades de la Costa, y la respuesta del gobierno fue utilizar la fuerza policiva, lo que ocasionó un enfrentamiento violento el cual fue registrado por todos los medios de comunicación.

El gobierno nacional debe comprender que hay millones de colombianos muriéndose de hambre y que la pobreza es la madre del desempleo, el subempleo y la inseguridad en que hoy se debaten todas las ciudades de Colombia.

En la actualidad se habla de un fenómeno de transporte público, generador de empleo que se presenta más que todo en la costa Atlántica: el “mototaxismo”. Éste tipo de

transporte, es modelo copiado de otros países que a diferencia del nuestro, lo tienen legalizado y se constituye como un transporte tan formal como los buses, taxis y demás.

El "mototaxismo" ha creado un debate público que ha traspasado las esferas locales, pues hoy en día el Ministerio de Transporte adelanta un proyecto de ley que pone en cintura a éste servicio ocasional, pero hasta qué no se defina que hacer con él, la pelea por el "nuevo generador de empleo", se seguirá presentando.

Para ello, se ha dado a la labor de informar el por qué éste fenómeno tiene tantos amigos y enemigos pues es claro que a medida que pasa el tiempo, las ganancias lucrativas que trae para quienes compran las motos y las ponen a trabajar son bastante altas y más si se aprovechan de la situación de desempleo que vive el país, sobre todo en las zonas de la costa.

Quienes apoyan éste servicio, encuentran en él una fuente de trabajo, un sustento económico para más de 50 mil familias tan sólo en el Atlántico, una alternativa de transporte para los usuarios que viven en zonas donde no llega ningún otro transporte diferente a la moto y un servicio práctico y económico, todas éstas podrían denominarse "ventajas".

El presidente de Asomotos, Mario Martínez, opinó al respecto que en vista del creciente número de "mototaxistas", decidieron apoyarlos más debido a la alternativa de trabajo que están generando. Para Martínez, el derecho al trabajo y a la libre movilización hacen del "mototaxismo", un fenómeno que está en todo su derecho de instaurarse, pero tiene presente que es un servicio riesgoso por el hecho de hacerse en moto, por la falta de conocimiento frente a las normas de tránsito por parte de quienes la conducen, la no utilización de los accesorios obligatorios y también porque el conductor no exige a quienes lo "emplean", que lo capaciten para prestar un buen servicio. (*Martínez Mario, 2007*)

Hoy en día, las ciudades que cuentan con éste servicio están creando sistemas de cooperación entre ellos. En Antioquia ya se vislumbra un nuevo gremio, organizado con una administración que maneja los viajes y controla el servicio, en Barranquilla, se han creado tres cooperativas al servicio de los "mototaxistas", que buscan brindarles las comodidades con las que debe gozar cualquier empleado y al mismo tiempo, los educan y capacitan en temas de seguridad vial.

Entre ventajas y desventajas, amigos y enemigos del "mototaxismo", es un servicio que ha dado mucho de qué hablar, ha traído problemas de higiene a los usuarios como infecciones y contagio de piojos, ha generado actos delictivos como las violaciones a la ley y así una cantidad de irregularidades, debido a que no se ha creado un marco que lo controle y por el contrario, cada momento crece más la ilegalidad gracias a que el mismo usuario que conoce dichas irregularidades, es quien posterga los días de vida del "mototaxismo", alimentándolo cada vez que lo utiliza.

Nuestro Derecho ha tendido a entregar a los entes públicos, especialmente a los administrativos, los instrumentos de defensa del interés público, poniéndolos de manera general en manos del Ministerio Público o de manera especializada en manos de las entidades ejecutivas. Desde tiempos inmemoriales, la ley, sin perjuicio de la competencia que tienen las agencias del Estado, creó la figura de las acciones populares, para confiar también en el particular la protección del interés público.

Contrario a lo que se piensa no es una figura procesal extraña ni ajena a las instituciones jurídicas colombianas, aun cuando a través de los años haya pasado inexplicablemente inadvertida para comentaristas connotados, profesores consagrados y aún para los más hábiles y recursivos litigantes.

5.5. La personalidad en los problemas sociales

La causa de la personalidad no es biológica, sino externa, y que viene determinada por las situaciones a las que se enfrenta el individuo.

Las teorías sociales postulan que el individuo desarrolla una personalidad a través de muchos intentos de tratar con la gente en una situación social. Suponen que los individuos luchan por superar los sentimientos de inferioridad y buscan medios de lograr el amor, la seguridad y la hermandad, impulsando a las personas a perfeccionarse.

Las representaciones sociales han superado a la categoría actitud, circunscrita a un ámbito individual, ya que se entienden estas representaciones sociales como parte del intercambio dialéctico entre el ámbito social y los procesos cognitivos y psíquicos individuales. Dado que es una categoría eminentemente colectiva, permite acceder a esa lectura de realidad, y de ese modo observar y explorar las significaciones de objetos determinados.

De allí, que el uso de esta categoría sea diverso, pero siempre inspirado en la investigación. Se ha investigado respecto de diversos temas como el cuerpo, la política, las necesidades de atención primaria, programas sociales, etc. Algunos de estos trabajos han estado más ligados a la investigación académica, a la evaluación del impacto de determinadas políticas o a la mirada sobre las cogniciones de los interventores sobre los temas en los cuales trabajan.

Para el estudio de fenómenos sociales como el mototaxismo es de gran importancia la teoría de la identidad psicosocial, que como concepto formulado por Erik Erikson (1968), responde a la idea central de entender a la identidad de los sujetos compuesta por distintas dimensiones, la individual y la social en un contexto histórico cultural determinado.

Estos problemas sociales asociados a la pobreza, a la falta de empleo y oportunidades son vistos por Ignacio Martín-Baró (1989) quien desde su mirada crítica sobre Latinoamérica a través de su enfoque Traumapsicosocial, supone una crítica a la conceptualización de estrés post-traumático, y simultáneamente, una ampliación de la teoría de traumatización externa.

Martín-Baró (1989), formula indistintamente lo que denomina "trauma político", "trauma psicosocial", aludiendo a relaciones sociales perturbadas por la guerra, y especificando cómo éstas se cristalizan en los cuerpos individuales, en el sentido que allí están las manifestaciones psicosomáticas de lo social. Así, intenta mirar lo individual desde lo social enfatizando que desde su perspectiva, nunca un trauma es individual. Esta es una concepción discutida en el marco de la teoría de trauma, que intenta superar el concepto de traumatización extrema. La variación sustantivo ya de esta concepción, respecto del cuadro clínico Post-Traumatic Stress Disorder (PTSD) del DSM-IV, es que al hablar de traumatización extrema se integra lo político como en relación directa con la ocurrencia del evento traumático, y por lo tanto, se lo relaciona con la sociedad en su conjunto; y por otro lado, la referencia de lo traumático es historizada. Así no queda restringida a un evento unilateral, sino que se trata de un trauma acumulado producto de una secuencia traumática. En ese sentido el concepto de traumatización extrema es un concepto que incorpora la historia del individuo y la historia colectiva.

Esta propuesta de definición de traumatización extrema sugiere que el proceso macrosocial como tal, incide sobre la patología no sólo como causante, sino como elemento permanente de la misma patología. Sin embargo, Martín-Baró va más allá de las víctimas indicando que es la sociedad en su conjunto, la que también se ha traumatizado, en el sentido de que sus relaciones sociales se encuentran perturbadas, lo que se expresa en procesos psicosociales que tienden a la instauración de la desconfianza, la rigidez, el escepticismo y la violencia como forma de resolución de conflictos (Martín-Baró, 1989).

El uso y/o aplicación de esta categoría ha estado circunscrito al ámbito de la violencia política y las políticas de reparación colectivas, grupales e individuales en América Latina, y como marco a intervenciones grupales que no restrinjan el daño a las víctimas directas.

Podríamos decir, que esta categoría ha sido contingente y muy ligada al contexto latinoamericano, expresando un problema social de relevancia.

Todas las categorías revisadas buscan constituirse en categorías de lo colectivo, buscando también la rigurosidad entendida a veces de distinto modo, y al mismo tiempo, intentan tener un rol en la comprensión e intervención psicosocial en problemas sociales.

Es imprescindible por lo mismo y tal como lo propuso Serge Moscovici, Enrique Pichon-Riviére e Ignacio Martín-Baró, la necesidad de revisar y teorizar sobre las prácticas sociales y los problemas que se derivan de ella. Ello apela a un desafío descriptivo, comprensivo y crítico de los problemas sociales desde la psicología, donde cada vez más la subjetividad como concepto genérico se vislumbra como eje del análisis de lo que los sociólogos llaman temas "emergentes". Estos temas emergentes se ponen sobre el tapete en polémicas ya cotidianas sobre la seguridad ciudadana y la delincuencia, la violencia intrafamiliar, la sexualidad y el SIDA/ VIH, y en especial sobre la llamada "superación de la pobreza".

Los grupos forman vínculos y asociaciones por medio de la comunicación, usando palabras y sentidos compartidos. El lenguaje y las palabras son los elementos básicos de la construcción de realidad, elementos activos en la creación del sentido. Cuando conversamos, estamos construyendo el mundo que vemos, que reconocemos, y de un modo inverso, cuando cambiamos el modo de hablar sobre ciertos aspectos del mundo, los estamos transformando.

Aceptar que el yo de las personas es una creación social simbólica, como lo dicen George Herbert Mead, John Dewey, George Simmel, Lev Vygotsky, y Martin Buber, es

aceptar también que somos esencialmente modificables a través de la imaginación humana. Cada uno de nosotros está hecho e imaginado por los ojos y las proyecciones negativas o positivas de otros, de allí que sea tan importante en algunas culturas el concepto de respeto social, (o “face” en Japón) por el cual las personas aceptan los criterios sociales para conseguir ser respetadas y así respetarse a sí mismas.

Del contexto social y la historia de los procesos de proyección, no podemos separar el auto-concepto de las personas. El individuo surge de la mezcla de interacciones entre el contexto social y la historia individual forjada por las proyecciones de los otros sobre el individuo recién nacido.

Que esas proyecciones interpersonales sean positivas o críticas es el contexto del cual dependerá una auto-imagen positiva o negativa. La imagen positiva genera una postura que dirige la mente del que percibe a pensar y ver al mundo con ojos afirmativos, de reconocimiento positivo.

En definitiva, el concepto fundamental de la teoría es que el yo humano es básicamente muy modificable en relación y se desarrolla y consolida dependiendo de las proyecciones mentales de otros. De aquí sigue que el poder de ciertas intervenciones tales como la mediación, se basa en la capacidad de estructurar realidades nuevas mas positivas que apoyen el crecimiento sano del psiquismo individual y grupal *(Berger, P. L. and T. Luckmann, 1966)*

6. DEFINICIÓN DE VARIABLES

6.1 Definición Conceptual

- Personalidad.

Para Cattell la personalidad es la determinante de la conducta en una situación dada. El componente básico de la personalidad son los rasgos. (M. Torres, 1994).

6.2. Definición Operacional

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE
Personalidad	Carácter gregario del individuo	Abierto	Puntuaciones altas (A+) abiertas
		Reservado	Puntuaciones bajas (A-)
	Inteligencia	Pensamiento Abstracto	Puntuaciones altas (B+)
		Pensamiento concreto	Puntuaciones bajas (B-)
	Estabilidad emocional	Estabilidad emocional	Puntuaciones altas (C+)
		Inestabilidad emocional	Puntuaciones bajas (C-)
	Grado de control	Dominante	Puntuaciones altas (E+)
		Sumiso	Puntuaciones bajas (E-)
	Nivel de entusiasmo	Impulsivo	Puntuaciones altas (F+)
		Prudente	Puntuaciones bajas (F-)

	Internalización de los valores morales	Escrupuloso	Factor (G+)
		Despreocupado	Puntuaciones bajas (G-)
	Reactividad del sistema nervioso	Espontáneo	Factor (H+)
		Tímido	Factor (H-)
	Predominio	Emocional	Puntuaciones altas (I+)
		Racional	Puntuaciones bajas (I-)
	Identidad social del individuo	Soñador	Puntuaciones altas (L+)
		Práctico	Puntuaciones bajas (I-)
	Percepción de dos modos	Confiado	Puntuaciones (M+)
		Suspicaz	Puntuaciones (M-)
	Máscaras sociales	Práctico	Puntuaciones altas (N+)
		Soñador	Puntuaciones bajas (N-)
	La auto-estima	Seguro	Altas puntuaciones (O+)
		Inseguro	Bajas puntuaciones (O+)
	Orientación psicológica hacia el	Innovadores	Altas puntuaciones (Q1+)

	cambio	Tradicionales	Bajas puntuaciones (Q1-)
	Grado de dependencia de la persona	Autosuficientes	Altas puntuaciones (Q2+)
		Dependientes	Bajas puntuaciones (Q2-)
	Esfuerzos del individuo por mantener una congruencia	Controlado	Puntuaciones altas (Q3+)
		Desinhibido	Puntuaciones Bajas (Q3-)
	Sensaciones desagradables	Tensionados	Puntuaciones altas (Q4+)
		Tranquilos	Puntuaciones altas (Q4-)

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE
Personalidad	Extraversión	introversión-extraversión	Escalas principales A, F, H, N y Q2.
	Ansiedad	Nivel de activación y preocupación que acompaña al sujeto en todas sus actividades.	Escalas principales siguientes: C, O, Q4, y L.

	Dureza	Razones del individuo a considerar otras razones y motivos diferentes a los suyos.	La escala se calcula con las puntuaciones obtenidas en A, I, M y Q1.
	Independencia	Determinación que imprime una persona a sus pensamientos y acciones	Para su cálculo se utilizan las escalas principales Q1, E, H y L.
	Auto-Control	Control que se autoimpone la persona en sus relaciones sociales	La escala se calcula con la puntuaciones obtenidas en G, M, Q3, y F.

7. CONTROL DE VARIABLES

7.1 En los Sujetos

QUE?	COMO?	POR QUE?
Condición de mototaxistas	Seleccionando personas que se dedican a la actividad del mototaxismo	El oficio los lleva a actuar de una determinada forma. Pueden ser extrovertidos, poco soñadores, tradicionalistas, prevenidos y astutos.
De edades entre 20 y 40 años	Seleccionando personas que se encuentren en estos rangos de edad.	La mayoría de las personas que se dedican al oficio de mototaxistas se encuentra en estos rangos de edad.
Bachilleres	Seleccionando personas que cuenten mínimo con este nivel educativo.	La aplicación adecuada del instrumento requiere de este nivel de educativo.

7.2 En el Ambiente

¿Qué?	¿COMO?	¿POR QUE?
Sitio de aplicación de los instrumentos	Ubicando puntos donde circulan mototaxistas.	De esta forma se puede aplicar el instrumento a personas que se dedican realmente a esta actividad.

7.3 En los Instrumentos

¿Qué?	¿COMO?	¿POR QUE?
Validez y confiabilidad	Seleccionando un instrumento de gran reconocimiento científico	De esta forma aumenta el valor científico de la investigación

7.4 En los Investigadores

QUE?	COMO?	POR QUE?
Uniformidad en la información	Suministrando a todas las personas la misma información durante la aplicación de la prueba	De esta forma se evitan confusiones y aumenta la credibilidad de la investigación

7.5 Variables no Controladas

QUÉ?	POR QUÉ?
Condición social	Las personas que se dedican al oficio del mototaxismo tienen diferentes condiciones sociales. Unos son de los estratos 1 y otros de los estratos 2 y 3 que han elegido este oficio.

8. METODOLOGÍA

8.1 Paradigma

El presente trabajo de investigación sigue los lineamientos del paradigma empírico-analítico, en el cual según Arnau (1990) estudia los fenómenos como una naturaleza externa a lo investigado, designando las condiciones que pueden aparecer en el estudio. De igual manera su rigor metodológico se fundamenta en la validez y confiabilidad de los instrumentos, así como el control que se haga de las variables, es decir la oportunidad determina la forma de medición. Se basa en la posible elaboración de un conocimiento de validez universal, identificando, regularidades o formulando leyes. No obstante es un paradigma dominante en algunas comunidades científicas, proviene de una escuela filosófica que defiende determinados supuestos sobre la concepción del mundo y el modo de conocerlo.

8.2 Tipo de Investigación

Esta investigación es de corte descriptivo, de acuerdo a este referente Sampieri (1990) define este tipo de investigación como la capacidad de describir situaciones y eventos, es decir, como es y como se manifiesta determinando fenómenos. “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Desde el punto de vista científico describir es medir, ya que en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga. Los estudios descriptivos miden de manera independiente, los conceptos o las variables a los que se refieren, aunque pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables para decir como es y como se manifiesta el fenómeno de interés, su objetivo no es indicar como se relaciones las variables medidas (Sampieri 1990).

8.3 Población

La población estudiada estuvo representada por 16.000 conductores de mototaxis Según datos de Secretaria de Tránsito departamental en la ciudad de Barranquilla de edades entre 20 y 40 años bachilleres.

8.4 Muestra

La muestra del estudio se seleccionó con base en los criterios del muestreo no aleatorio intencional, el cual consiste en seleccionar personas de acuerdo con criterios previamente definidos. En este caso, se trabajó con una muestra de 30 personas que tienen como oficio la condición de mototaxis de edades entre 20 y 40 años, bachilleres, ubicados en la cra 21 con calle Cordialidad en el Barrio San Jose del Distrito de Barranquilla.

8.5 Técnicas e Instrumentos

El Inventario de 16 factores de personalidad, versión (16PF), comprende 187 ítems ofreciendo una cantidad de 10 a 13 items para la medida de cada factor. El tiempo de administración que requieren es de 45 a 60 minutos. Estas formas están diseñadas para personas con un nivel de lectura equivalente a un séptimo u octavo grado de escuela intermedia. Cada ítem esta redactado en forma de frase que describe comportamientos típicos de las personas y se solicita al sujeto que evalúe el grado de precisión con que cada oración lo describe, utilizando una escala de tres opciones de respuestas (si, a veces no) o (verdadero, termino medio y falso) o (verdadero, no estoy seguro y falso), entre otros.

El Factor A mide el carácter gregario del individuo; el grado en que la persona busca establecer contacto con otras personas porque encuentra satisfactorio y gratificante el relacionarse con éstas.

El Factor B mide inteligencia en base al predominio del pensamiento abstracto o del pensamiento concreto; considerando el predominio del abstracto como característico de una persona de inteligencia mayor y el concreto como indicador de una inteligencia menor.

El Factor C está relacionado a la estabilidad emocional de la persona y a la manera en que se adapta al ambiente que le rodea; determina específicamente la fortaleza de ego.

El Factor E mide el grado de control que tiende a poseer la persona en sus relaciones con otros seres humanos; se determina en términos de si es dominante o es sumiso.

El Factor F está relacionado al nivel de entusiasmo evidente en contextos sociales.

El Factor G mide la internalización de los valores morales; estructuralmente se explora el superego según descrito por Freud.

El Factor H mide la reactividad del sistema nervioso en base a la tendencia en la persona de un dominio parasimpático o simpático.

El Factor I se utiliza para medir el predominio, ya sea de los sentimientos o del pensamiento racional, en la persona en su toma de decisiones al conducirse en su diario vivir.

El Factor L explora la identidad social del individuo; específicamente mide en que grado la persona se siente identificada o unida a la raza humana en general.

El Factor M se basa en que los humanos pueden percibir de dos modos. La primera manera de percibir se nutre del contacto directo entre los cinco sentidos y el ambiente. La otra forma se compone mayormente de un diseño interno de conexión subliminal de pensamientos y especulaciones que van organizando la información.

El Factor N está relacionado a las máscaras sociales; describe en que grado las personas se ocultan, mostrando sólo aquellos rasgos que generen las respuestas que desean obtener de los demás.

El Factor O explora la auto-estima de las personas en base a tendencias a experimentar culpa o inseguridades. Este factor no pretende categorizar a las personas entre altas y bajas auto-estimas ya que el nivel al momento de la prueba puede ser uno de carácter transitorio, influenciado por eventos recientes.

El Factor Q1 explora la orientación psicológica hacia el cambio.

El Factor Q2 mide el grado de dependencia de la persona.

El Factor Q3 explora los esfuerzos del individuo por mantener una congruencia entre su yo ideal y su yo real; moldeándose de acuerdo a patrones establecidos y aprobados por la sociedad.

El Factor Q4 mide las sensaciones desagradables que tienden a acompañar la excitación del sistema nervioso autónomo; comúnmente conocida como tensión nerviosa.

El instrumento permite medir las siguientes dimensiones globales de personalidad.

- Extraversión. Esta dimensión sitúa a las personas en el continuo introversión-extraversión. Su cálculo se obtiene a partir de las escalas principales A, F, H, N y Q2.

- Ansiedad. Esta dimensión informa del nivel de activación y preocupación que acompaña al sujeto en todas sus actividades. Se calcula a partir de las puntuaciones obtenidas en las escalas principales siguientes: C, O, Q4, y L.

- Dureza. Esta dimensión, denominada Dureza, informa de la disposición del individuo a considerar otras razones y motivos diferentes a los suyos. En el polo positivo están las personas más receptivas, intuitivas y de mente abierta, mientras en el negativo parecen frías, cerradas y poco empáticas. La escala se calcula con las puntuaciones obtenidas en A, I, M y Q1.

- Independencia. Esta dimensión informa de la determinación que imprime una persona a sus pensamientos y acciones. Para su cálculo se utilizan las escalas principales Q1, E, H y L.

- Auto-control. Esta dimensión evalúa el control que se autoimpone la persona en sus relaciones sociales. A medida que aumentan las puntuaciones se incrementa el control que la persona ejerce sobre sus actuaciones. La escala se calcula con la puntuaciones obtenidas en G, M, Q3, y F.

El 16PF ha sido utilizado como instrumento de investigación en diversos estudios con el propósito de proveer perfiles de personalidad para varios grupos de individuos. A continuación presentamos un breve recuento y revisión de estudios de este tipo que se han esforzado en proveer perfiles de personalidad específicamente para las poblaciones de adictos, músicos, ciegos, retrasados mentales, líderes, homosexuales, estudiantes universitarios y sobre la personalidad creativa.

En estos estudios podemos apreciar la capacidad del 16PF para distinguir y medir los rasgos particulares que caracterizan a estos grupos de personas. El revisar la metodología empleada por estos estudios nos permite además explorar diferentes modelos que podrían servir como base a nuestra investigación, ya que ésta va encaminada hacia el desarrollo del perfil de personalidad del sanador folclórico puertorriqueño.

8.6 Procedimiento

La realización de la investigación se llevó a cabo mediante una serie de etapas, en donde en primera instancia se seleccionó el tema, teniendo en cuenta la problemática actual del mototaxismo en la ciudad de Barranquilla. Se realizó un trabajo de campo para conocer las distintas estaciones de mototaxis en la ciudad.

Teniendo en cuenta la condición de la población y con consultas previas con la tutora asignada por la Universidad Simón Bolívar, la autora de la presente investigación se inclinó por estudiar la variable personalidad, porque a raíz del tipo de trabajo y las condiciones del mismo muchas veces se presentan rasgos de personalidad característicos.

La población muestra de la investigación fue seleccionada de las personas dedicadas al oficio del mototaxismo.

Para la aplicación del test fue necesario dirigirse a distintos puntos del barrio San Jose, en la Cordialidad, donde se parquean personas dedicadas al mototaxismo. Después de aplicado el test, se calificó y se procesaron estadísticamente los datos y se analizaron los resultados.

Una vez obtenidos los resultados, se procedió a realizar las conclusiones y recomendaciones pertinentes de la investigación.

9. RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados del estudio que describe los factores de personalidad de los individuos dedicados al mototaxismo en la ciudad de Barranquilla a través de la aplicación del instrumento 16 PF.

Los resultados se presentan en tablas donde se muestran las diversas categorías evaluativos de la personalidad, con sus respectivas frecuencias de aparición de datos y su representación porcentual.

El 83.4% de las personas consultadas presenta un carácter reservado, mientras que el 16.60% son abiertos. Es decir, muchas de estas personas dedicadas al mototaxismo son muy reservadas al establecer contacto con otras personas, ello puede indicar que no encuentran satisfactorio y gratificante el relacionarse con éstas. A si mismo, son personas que tienden a ser más reservados, formales, impersonales y escépticos. Prefieren trabajar solos y son rígidos y precisos al hacer sus cosas; pueden ser, en ocasiones, altamente críticos y rudos; no tienen disposición hacia el afecto, a ser más cariñosos, expresivos, dispuestos a cooperar, generosos, activos, y temen a las críticas que puedan hacerse de su persona. De acuerdo con lo propuesto por Eysenck, este tipo de conductas puede estar relacionada con los hábitos, pues, la condición de personas reservadas o abiertas pueden tratarse de componentes que revelan una cierta estabilidad en situaciones análogas de vida cotidiana, en el individuo, es decir, hay respuestas análogas en situaciones diferentes pero con cierta semejanza.

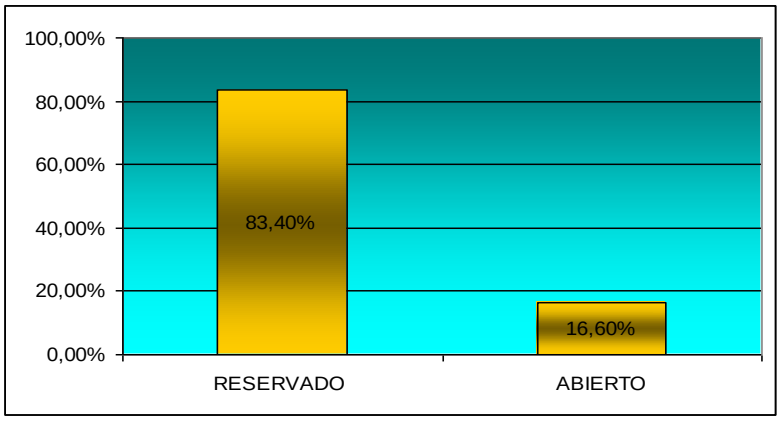
Al observar que un alto porcentaje de personas con carácter reservado y al contrarrestar esto con lo que afirma Catell de que la estructura mental que se obtiene de la observación coherente de un determinado comportamiento; se compone de rasgos únicos (individuales) y comunes (poseídos por todos los que conviven ciertas experiencias), de rasgos superficiales y de rasgos originarios (estos últimos son la base del comportamiento y son

identificables mediante el análisis factorial). (*1.998, p. 36).* Vemos que un alto porcentaje posee rasgos individuales que los pueden ubicar como reservados.

Tabla 1. Carácter Gregario del individuo

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Reservado	25	83.4%
11-20	Abierto	5	16.6%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica 1. Carácter Gregario del individuo

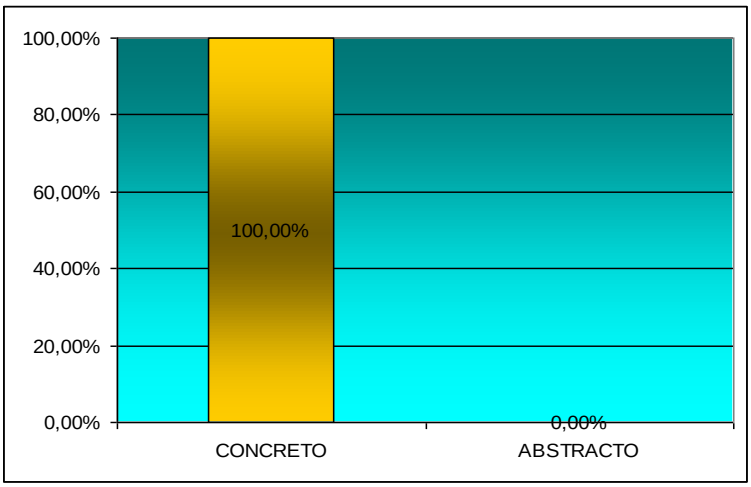


Los resultados mostrados en la tabla No. 2 muestran que el 100% las personas dedicas al mototaxismo desarrollan un tipo de inteligencia concreto. Por lo tanto tienden a interpretar la mayoría de las cosas de manera literal y concreta. Tienen dificultades para comprender conceptos y para el aprendizaje en general. Se les describe como lentos al reaccionar y de baja inteligencia. Expresa Eysenck que como la inteligencia puede ser considerada un factor general en el área cognitiva. Catell afirma que la personalidad permite predecir lo que hará una persona en una determinada situación. El ser concretos los lleva a actuar de una misma forma siempre y poseer poco sentido de creatividad e innovación.

Tabla 2. Inteligencia

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Concreto	30	100%
11-20	Abstracto	0	-
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica 2. Inteligencia



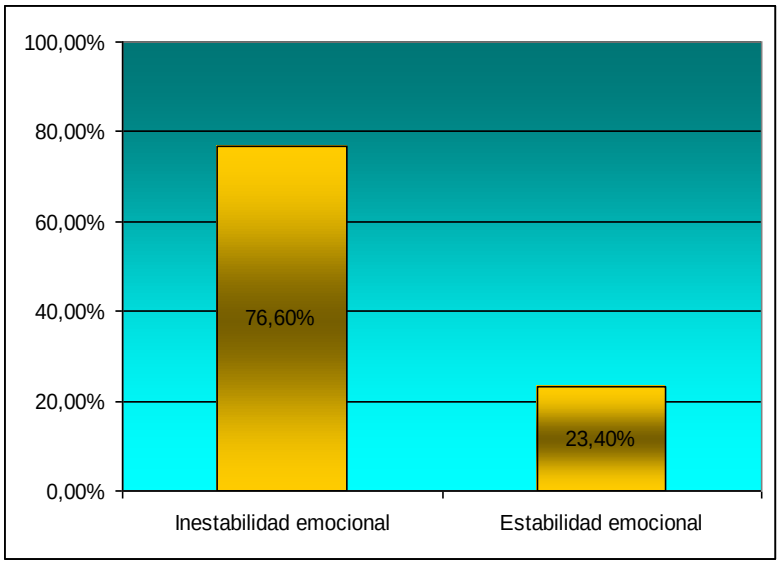
En cuanto a la estabilidad emocional se puede observar que el 76.6% de las personas dedicadas al mototaxismo que fueron consultadas son inestables emocionalmente. Mientras que el 23.4% de las personas son estables emocionalmente. Con relación a este factor, El modelo jerárquico de la personalidad de Eysenck, habla de reacciones, respuestas o acciones específicas: (Plano inferior), las cuales se tratan de comportamientos que se observan una sola vez, en situaciones experimentales o cotidianas y pueden ser características o no del individuo. Frente a este concepto, las reacciones del individuo son de inestabilidad emocional, en donde las personas se frustran rápidamente bajo condiciones no-satisfactorias, tienden a evadir la realidad y tienen una fortaleza de ego muy baja. Estas personas se ven afectadas fácilmente por los sentimientos, son neuróticos, la

mayor parte del tiempo se encuentran insatisfechos; y tienden a padecer de fobias, dificultades al dormir y problemas de tipo psicosomático. Dentro de las teorías de Catell este autor habla de rasgos comunes (poseídos por todos los que conviven ciertas experiencias). Vemos que los mototaxistas al convivir en un oficio de mucho estrés y dificultades en donde se enfrentan a muchas circunstancias del medio, ello los convierte en inestables emocionalmente.

Tabla No. 3. Estabilidad emocional

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Inestabilidad emocional	23	76.6%
11-20	Estabilidad emocional	7	23.4%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 3. Estabilidad emocional



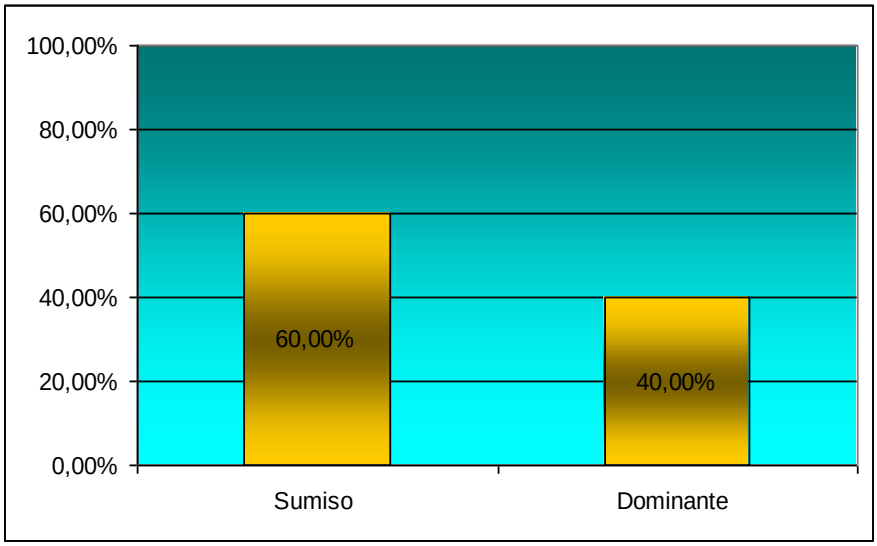
El 60% de las personas consultadas son sumisos, mientras que el 40% son dominantes. Esto demuestra que un alto porcentaje de las personas dedicadas al mototaxismo les resulta muy agradable y atractivo el estar en posiciones de poder para controlar y criticar a otros.

Son agresivos, competitivos, tercos, asertivos y muy seguros de sí mismos. Tienden a ser muy autoritarios con otros y no se someten a la autoridad. Otro porcentaje son personas humildes y dóciles. Se dejan llevar fácilmente por otros, son conformistas, pasivos y considerados. Debido a que les interesa evitar los conflictos en sus relaciones interpersonales, se esfuerzan en complacer y en ganarse la aprobación de los demás.

Tabla No. 4. Grado de control

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Sumiso	18	60%
11-20	Dominante	12	40%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 4. Grado de control

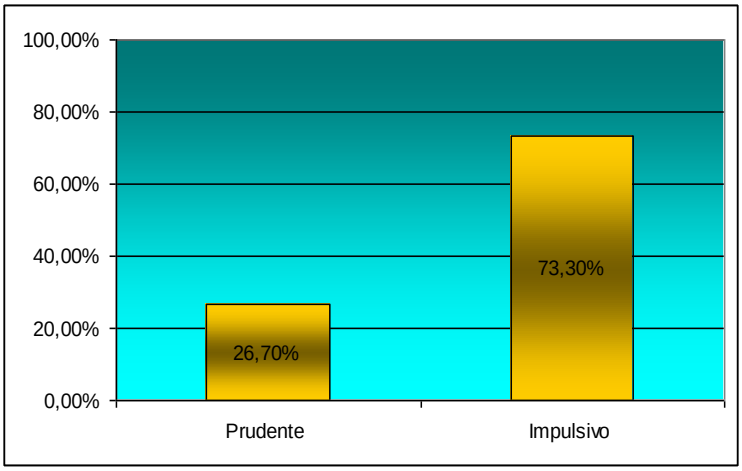


Con respecto al nivel de entusiasmo, el 73.3% de las personas consultadas son impulsivas mientras que el 26.7% son prudentes. Por lo tanto, la mayoría de las personas dedicas al mototaxismo tienden a ser altamente entusiastas, espontáneas, expresivas y alegres. Son muy francos, impulsivos y mercuriales. Ello visto desde la teoría de los rasgos de Catell permitiría ubicar estos tipos de personalidad en rasgos individuales.

Tabla No. 5 Nivel de entusiasmo

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Prudente	8	26.70%
11-20	Impulsivo	22	73.30%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 5 Nivel de entusiasmo

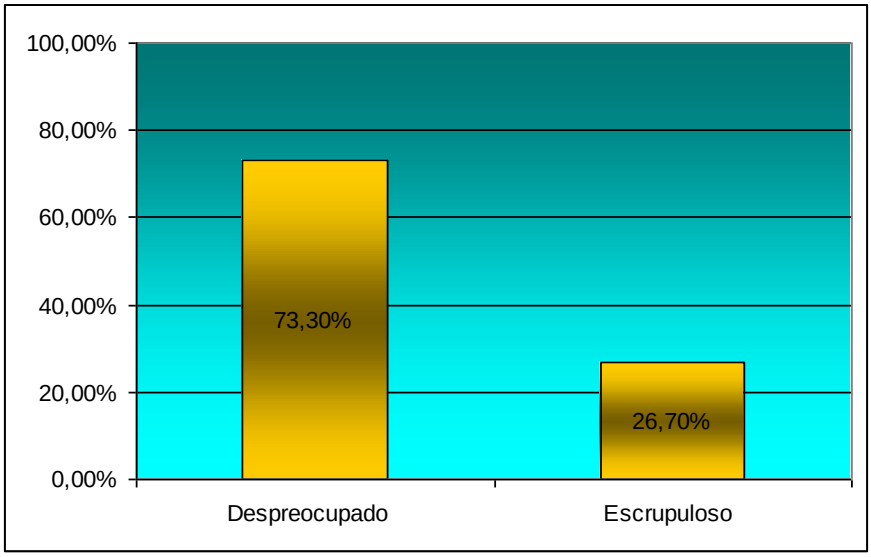


Con respecto a la internalización de los valores morales, el 73.3% de las personas dedicadas al mototaxismo son despreocupados, frente aun 26.7% que son escrupulosos. La mayoría de las personas dedicas a este oficio son personas que no se comportan de acuerdo a las reglas, ni se someten por completo a las normas de la sociedad o de su cultura. Su necesidad de logro se percibe como baja o ninguna, pero esto no implica que no sean productivos. El que la persona sean despreocupados no indica que ésta no experimente la presencia de su superego como una fuerza o agencia interna de control; sino que responde a una serie de valores distintos a los que establece la sociedad.

Tabla No. 6. Internalización de los valores morales

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Despreocupado	22	73.3%
11-20	Escrupuloso	8	26.7%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 6. Internalización de los valores morales

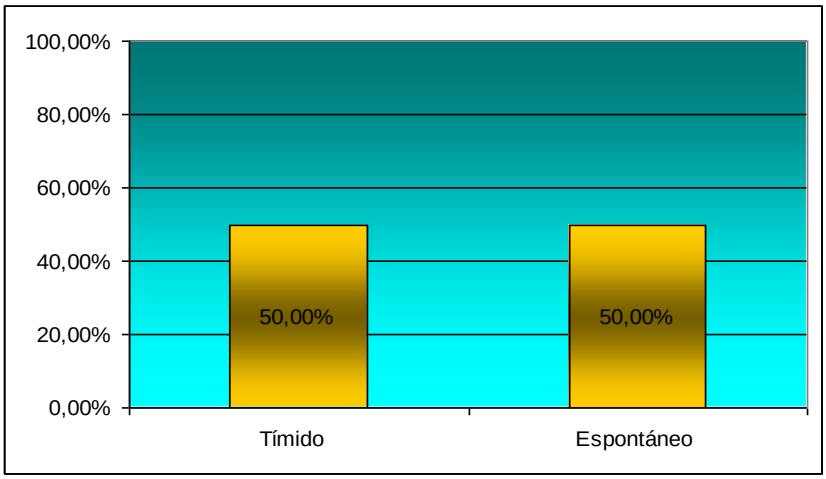


Con respecto a la reactividad del sistema nervioso, el 50% de las personas consultadas son tímidas, frente a un 50% que son espontáneas. Con respecto a esta situación Eysenck plantea una dimensión de neuroticismo. En esta dimensión el neuroticismo o vulnerabilidad para la neurosis, implica una baja tolerancia para el estrés, sea física, como en las situaciones dolorosas, sea psicológica, como en las situaciones conflictivas o de frustración (*1.998, p. 51*.). Por lo tanto, existen personas capaces de funcionar bajo altos niveles de estrés, ignoran las señales que indiquen o presagien peligros externos, les encanta correr riesgos y disfrutan del éxtasis que les produce el ser aventureros. Al igual que personas que tienden a reaccionar de manera exagerada a cualquier percepción de posible amenaza; que se limitan a lo seguro, predecible y estable para evitar situaciones o estímulos que puedan alterar su delicada homeostasis interna.

Tabla No. 7. Reactividad del sistema nervioso

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Tímido	15	50%
11-20	Espontáneo	15	50%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 7. Reactividad del sistema nervioso



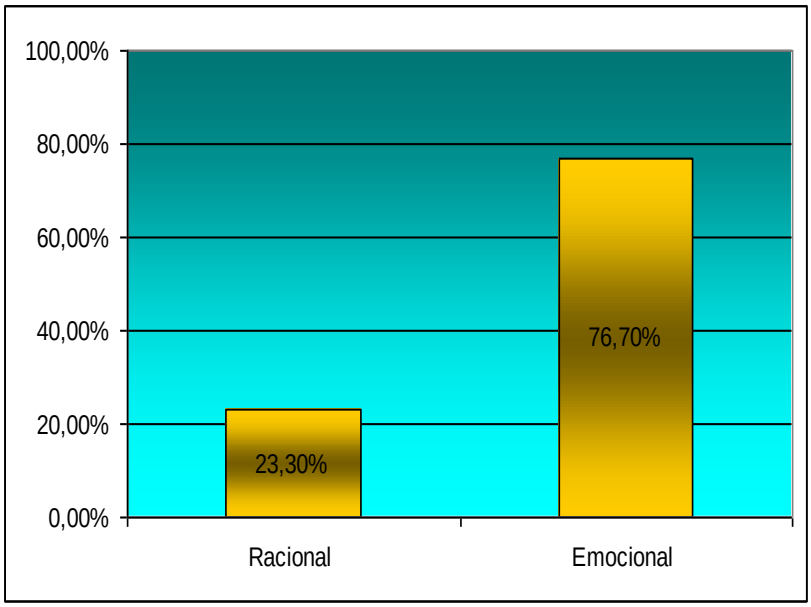
Con respecto al predominio en 76.7 de las personas consultadas son emocionales y el 23.3% racionales. Estos resultados muestran que existe una alta cantidad de mototaxistas que funcionan bajo el dominio de sus sentimientos. Estas personas tienden a ser muy emotivas y de una sensibilidad extrema. Se les puede describir como distraídos, soñadores, intuitivos, impacientes, temperamentales y, por lo general, no son muy realistas. Mientras que una baja cantidad son de pensamiento racional, siendo muy prácticos y realistas. Estos individuos son independientes, responsables, escépticos y, en ocasiones, pueden resultar cínicos y rudos. Con respecto, a estos resultados Eysenck expresa que las situaciones de estrés afectan claramente el rendimiento y la eficiencia en el aprendizaje. No obstante, este nuevo aprendizaje, se hace mucho más difícil por la elevada emotividad (drive alto) con que está actuando el sujeto, además el nivel de drive se ve aumentado constantemente o por lo menos mantenido en un grado elevado, merced al castigo que recibe la respuesta

inadecuada. Así se tiene paradójicamente la situación, en que las presiones ambientales que castigan a un sujeto por las respuestas o comportamiento incorrectos, de hecho sólo logran mantenerlas.

Tabla No. 8 Predominio

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Racional	7	23.30%
11-20	Emocional	23	76.6%
TOTALES		**30**	**100 %**

Tabla No. 8 Predominio



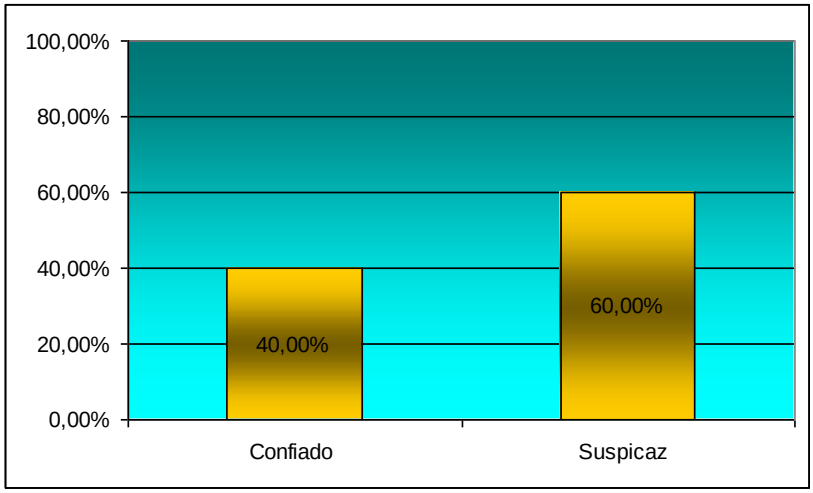
Con respecto a la identidad social del individuo, el 60% de las personas consultadas es suspicaz y el 40% confiado. Estos resultados muestran que los mototaxistas poseen unas fronteras personales tan marcadas que se desconectan del resto de la humanidad; tienden a desconfiar de los demás, y se ha encontrado que su comportamiento tiende a ser paranoico. Por estas razones, las relaciones interpersonales son generalmente problemáticas, deteriorándose por el exceso de celos, sospechas y el escepticismo de estos individuos. Sin

embargo, un porcentaje importante se caracterizan primordialmente por sentirse uno con los demás. Estas personas no se perciben como un mundo aparte, sino como parte de un mundo compuesto por toda la humanidad. El predominio puede ser ubicado dentro de los conceptos de personalidad como rasgos temperamentales referidos al estilo de comportamiento de cada individuo. Ello en los mototaxistas da como resultado seres más emocionales que racionales.

Tabla No. 9. Identidad social del individuo

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Confiado	12	86.6%
11-20	Suspicaz	18	13.4%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 9. Identidad social del individuo



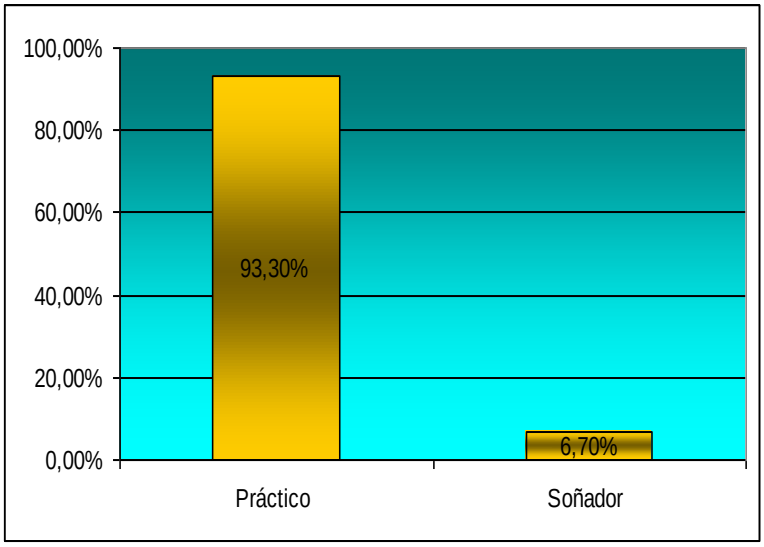
Vemos en cuanto a la percepción de dos modos, que el 93.3% de las personas consultadas son prácticos y el 6.7% son soñadores. Estos resultados evidencian los mototaxistas responden al mundo externo en vez de al interno. De acuerdo con Catell este tipo de personalidad se puede ubicar como rasgos dinámicos referidos a las distintas

motivaciones del comportamiento. Estas personas son muy realistas y prácticas; valoran lo concreto y lo obvio. De ahí, que en términos de creatividad, poseen niveles muy bajos o inexistentes. En casos de emergencia, tienden a mantener la calma y son capaces de resolver la situación.

Tabla No. 10. Percepción de dos modos

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Práctico	28	93.3%
11-20	Soñador	2	6.7%
TOTALES		**30**	**100 %**

Tabla No. 10. Percepción de dos modos



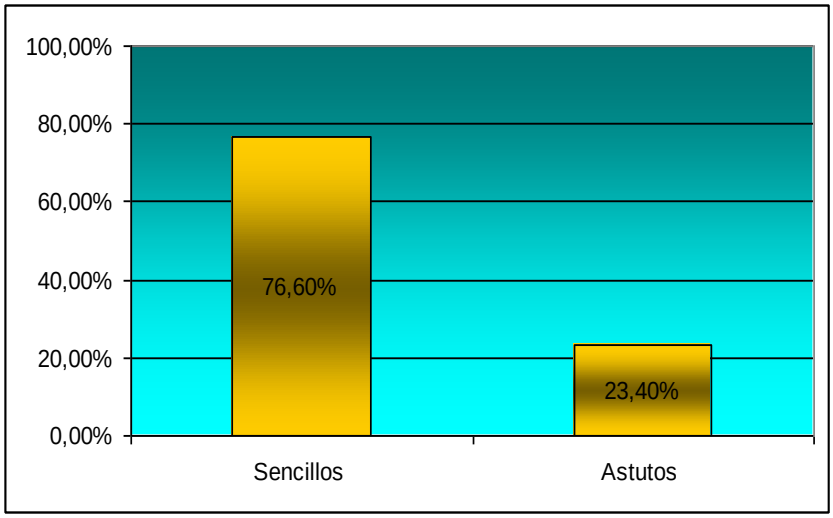
Con respecto a las mascaras sociales descritas en la tabla No. 11. El 76.6% de las personas son sencillos y el 23.4% son astutos. Estos resultados muestran que la mayoría de los mototaxistas son personas genuinas, abiertas, directas y sinceras que no se esfuerzan por impresionar a otros. Son muy espontáneos y auténticos; si quieren algo, lo piden sin incurrir en planes elaborados de interacciones humanas. Dollar y Miller, la personalidad se

constituye en función de un elemento esencial que es el hábito (*en Antonelli, Ferrucio. 1.994*).

Tabla No. 11. Máscaras sociales

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Sencillos	23	86.6%
11-20	Astutos	7	13.4%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 11. Máscaras sociales

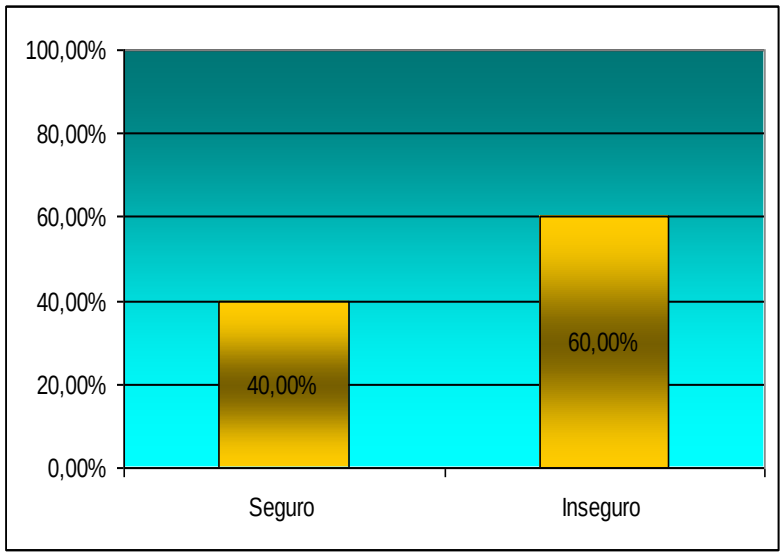


Con respecto a la autoestima, el 60% de las personas consultadas son inseguros y el 40% son seguros. Estos resultados muestran que un gran porcentaje de mototaxistas son personas cuya vida interna se rige por el sufrimiento. Estas personas tienen expectativas personales muy altas, se preocupan demasiado, experimentan muchos sentimientos de culpa, son inseguros y no se sienten aceptados en situaciones grupales. Dentro de la teoría de Catell se puede ubicar como rasgos dinámicos referidos a las distintas motivaciones del comportamiento.

Tabla No. 12 La auto-estima

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Seguro	12	40%
11-20	Inseguro	18	60%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 12 La auto-estima

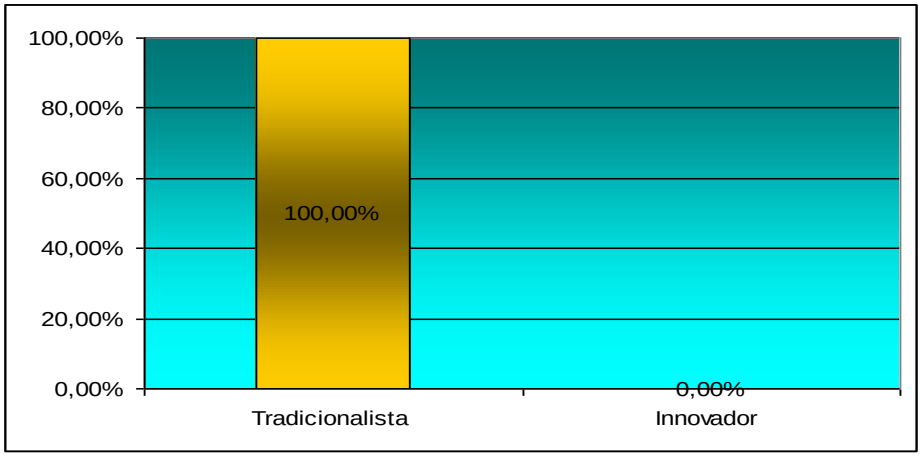


En cuanto al concepto orientación psicológica al cambio, el 100% de las personas consultadas son tradicionalistas. Estos resultados muestran que los mototaxistas aceptan lo establecido sin cuestionarlo, no les interesa el pensamiento intelectual o analítico y demuestran una marcada resistencia al cambio.

Tabla No. 13 Orientación psicológica hacia el cambio

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Tradicionalista	30	100%
11-20	Innovador	0	-
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 13. Orientación psicológica hacia el cambio

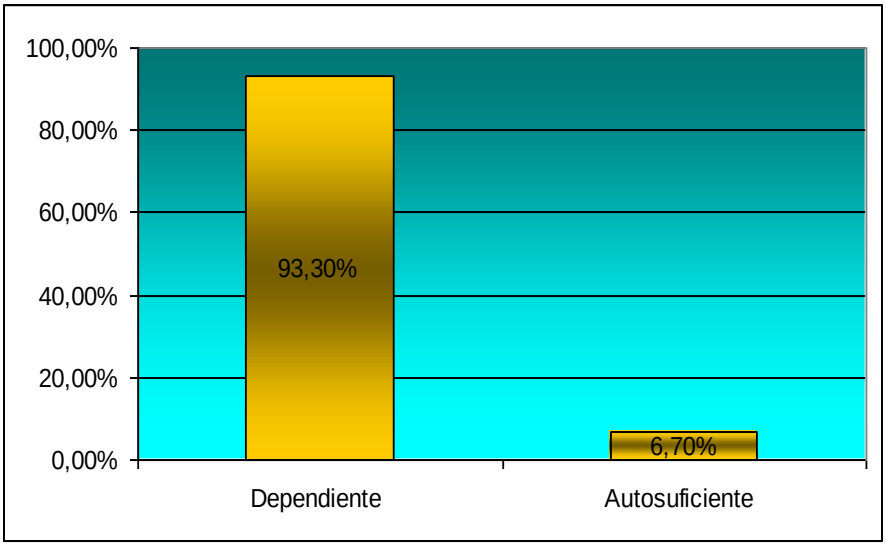


En cuanto al grado de dependencia, se encontró que el 93.3% de las personas consultadas son dependientes, mientras que un 6.7% son autosuficientes. Por lo tanto, la mayoría de las personas dedicadas al mototaxismo demuestran una preferencia por estar en grupo la mayor parte del tiempo y toman sus decisiones en base a lo que piensan otros y lo que establece la sociedad, en vez de utilizar su propio juicio. Estas personas necesitan sentir que pertenecen a un grupo donde son aceptados y queridos. El ser tradicionalistas implica desde la teoría de los rasgos aptitudinales de Catell que sus recursos intelectuales con los que el mototaxista para enfrentarse al mundo son de este tipo.

Tabla No. 14. Grado de dependencia de la persona

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Dependiente	28	93.3%
11-20	Autosuficiente	2	6.7
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 14. Grado de dependencia de la persona

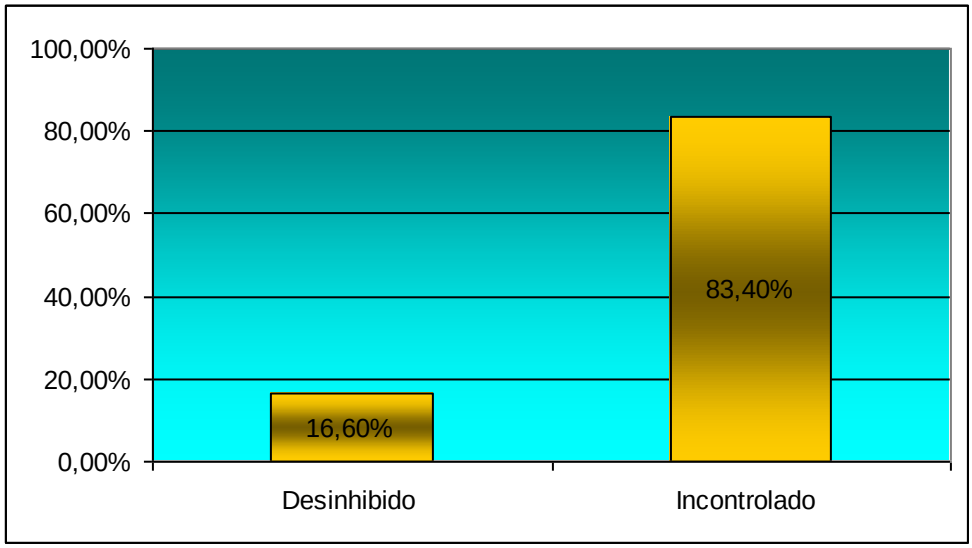


En cuanto al esfuerzo del individuo por mantener una congruencia, se encontró que el 83.4% de las personas consultadas es incontrolado, mientras que el 16.6% es desinhibido. Por lo tanto, la mayoría de las personas que se dedican al oficio del mototaxismo no se esfuerzan por controlarse y disciplinarse para lograr igualarse a los ideales de conducta, y no le dan importancia alguna a las reglas que establece la sociedad. Estas personas llevan una vida más relajada y menos estresante. Bajo los conceptos de Catell se puede ubicar tal esfuerzo como un componente o componente del superyó, relacionado con los deseos relacionados con la moralidad y normas sociales de convivencia.

Tabla No. 15. Esfuerzos del individuo por mantener una congruencia

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Desinhibido	5	16.60%
11-20	Incontrolado	25	83.40%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 15. Esfuerzos del individuo por mantener una congruencia

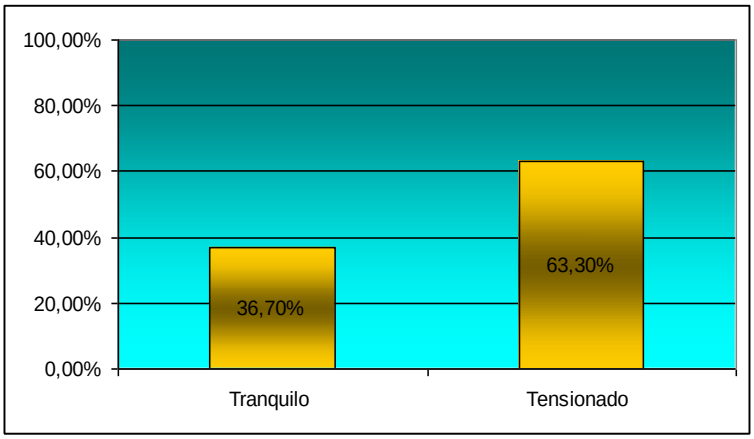


El 63.3% de las personas consultadas son tensionadas, frente a un 36.7% que con tranquilas. Por lo tanto, la mayoría de las personas dedicadas al mototaxismo experimentan niveles extremos de tensión nerviosa. Estos individuos padecen de una incomodidad subjetiva constante, son impacientes y se distinguen por su incapacidad para mantenerse inactivos. Se les describe además como frustrados, pues su conducta se interpreta como un exceso de impulsos que se expresan inadecuadamente. Ello puede explicarse en la teoría de Catell como factor relacionado con intereses reprimidos, inconscientes.

Tabla No. 16 Sensaciones desagradables

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Tranquilo	11	36.7%
11-20	Tensionado	19	63.3%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 16 Sensaciones desagradables



Por su parte, a continuación se presentan las dimensiones globales de personalidad factores de segundo orden.

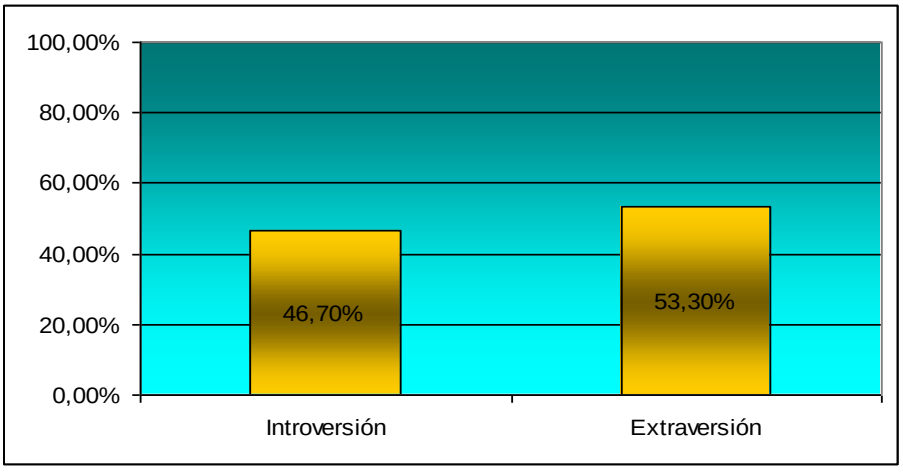
En cuanto, a la extraversión, el 53.3% de las personas consultadas son extrovertidos, frente a un 46.7% de las personas consultadas son introvertidos. La formulación general de Eysenck acerca de la teoría que relaciona la extroversión-introversión con el sistema de Arousal de la formación reticular supone un nivel de Arousal más alto en los introvertidos y un nivel de inhibición más alto en los extrovertidos (*Eysenck, H.J., 1982, p. 227*). Las personas que muestran una actividad propia de introversión tienen características tales como umbrales sensoriales bajos, umbrales bajos de inhibición, capacidad de trabajo máxima logrados ante los valores más bajos del imput del estímulo, umbrales de estimulación baja para las drogas estimulantes. Es evidente, que las características mismas del oficio, genera una necesidad de adaptación por parte de las personas y tiende para poder

desarrollar bien su trabajo a ser extrovertido. A si mismo, muchos por ser extrovertidos se pueden desempeñar eficientemente.

Tabla No. 17 Extraversión

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Introversión	14	46.7%
11-20	Extraversión	16	53.3%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 17 Extraversión

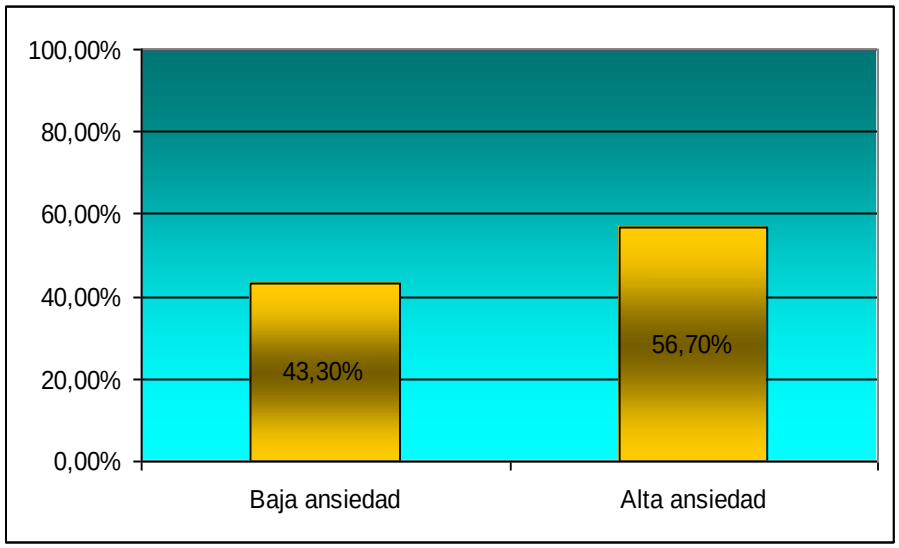


En cuanto a la ansiedad, el 56.7% de las personas consultadas presenta una alta ansiedad, frente a un 43.3% que presenta una baja ansiedad. Esta dimensión informa del nivel de activación y preocupación que acompaña al sujeto en todas sus actividades, los mototaxistas son ansiosos y precipitados, ello es el resultado de su inestabilidad emocional. Ello se asocia a los rasgos temperamentales mencionados por Catell relacionados con sus estilos de comportamiento frente a una determinada situación.

Tabla No. 18 Ansiedad

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Baja ansiedad	13	43.3%
11-20	Alta ansiedad	17	56.7%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 18 Ansiedad

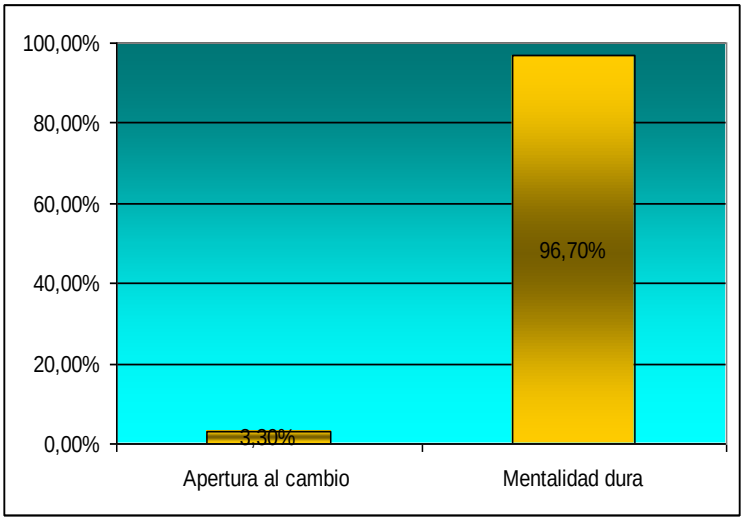


El 96.7% de las personas dedicadas al mototaxismo son de mentalidad dura y solo un 3.3% desarrollan una mentalidad abierta al cambio. Ello dentro de la teoría de Catell se explica como rasgos aptitudinales, relacionados con recursos intelectuales que reprimen al mototaxista y lo hacen persona de mentalidad dura poco abierta al cambio. Estos resultados muestran lo poco innovadores, creativos y lo muy tradicionalista que son los mototaxistas. Por lo tanto, son personas frías, cerradas y poco empáticas.

Tabla No. 19. Dureza

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Apertura al cambio	1	3.3%
11-20	Mentalidad dura	29	96.7%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 19. Dureza

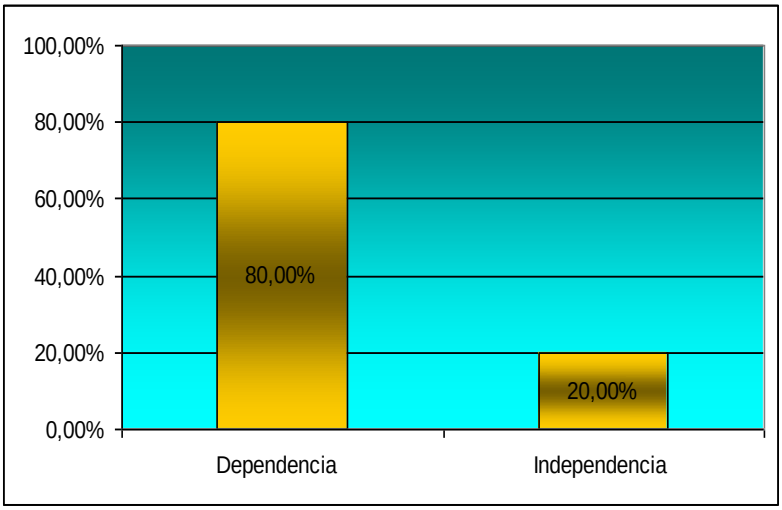


El 80% de las personas consultadas son dependientes, frente a un 20% que son independientes. De acuerdo con catell estas son sus motivaciones y se comportaran de acuerdo a ellas. Por lo tanto, existe poca determinación en los pensamientos y las acciones en los mototaxistas.

Tabla No. 20 Independencia

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Dependencia	24	80%
11-20	Independencia	6	20%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 20 Independencia

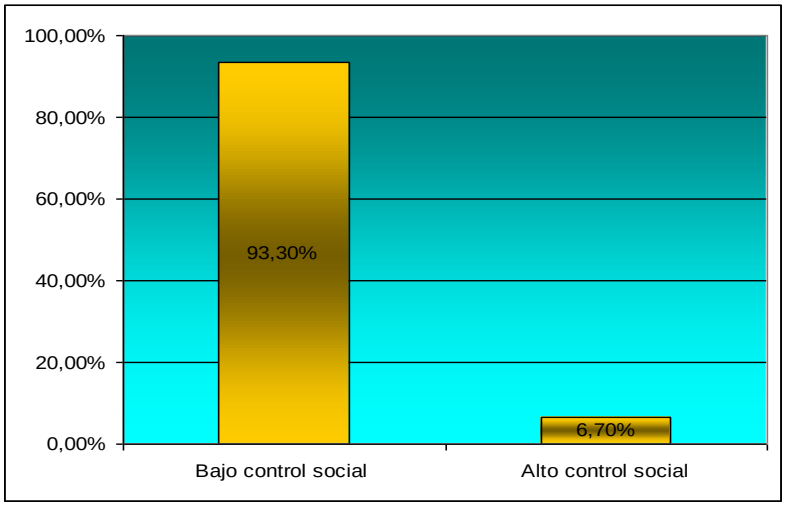


Por último, en cuanto al auto control, el 93.3% de los mototaxistas consultados tienen un bajo control social, por lo tanto, el control que se autoimpone la persona en sus relaciones sociales es muy bajo, ello le genera muchas veces inconvenientes. Catell ubica estos conceptos en un componente o componente superyó que tiene que ver con los deseos relacionados con la moralidad y normas sociales de convivencia

Tabla No. 21Auto-Control

PUNTAJE	CATEGORÍAS	NUMERO	FRECUENCIA
1-10	Bajo control social	28	3.3%
11-20	Alto control social	2	96.7%
TOTALES		**30**	**100 %**

Gráfica No. 21Auto-Control



10. CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones del estudio que describe los factores de personalidad de las personas dedicadas al oficio del mototaxismo.

En su gran mayoría la muestra seleccionada presenta un carácter reservado, un tipo de inteligencia concreto y son inestables emocionalmente, esto permite afirmar que muchas personas dedicadas al mototaxismo pueden tener problemas emocionales, ser coléricas y cambiar de estado emocional rápidamente, poseen una inteligencia concreta de las cosas y son poco abiertos a nuevas posibilidades.

Un grupo importante son sumisos, a pesar de existir personas dominantes; y tienden a ser impulsivas, despreocupadas y emocionales.

Un aspecto que se pueden relacionar directamente con la actividad que realizan es el de la suspicacia. Pues, a muchos mototaxistas el mismo oficio los obliga a desarrollar este tipo de personalidad para poder "sobrevivir" en él.

Otro aspecto que se puede asociar al mismo oficio que desempeñan es el de la orientación psicológica al cambio, pues, muchos son tradicionalistas, por el hecho mismo de ser realistas, lo que los ha llevado a emplearse como mototaxistas.

Por su parte, la falta de control por parte de los mototaxistas, la falta de una mentalidad innovadora al igual que su mentalidad dura les dificulta salir adelante y ver otras oportunidades para desenvolverse en la vida.

El experimentar una alta ansiedad y ser más extrovertidos que introvertidos les permite adaptarse rápidamente a la condición de mototaxistas y al medio en el que se desenvuelven.

Este dato se ha confrontado con lo expresado teóricamente por los autores citados en el marco teórico de esta investigación, también lo refrenda la experiencia del diario convivir con estas personas: El mototaxismo implica desarrollar un tipo de personalidad que les permita desarrollarse rápidamente al medio en el que se desenvuelven, a muchas veces irrespetar las normas, estar ansiosos, desprevenidos, suspicaces y ser prácticos.

11. DISCUSIONES Y RECOMENDACIONES

La teoría de la personalidad de Eysenck se ve influida por su ideología, esta ideología es producto de su quehacer psiquiátrico, lo cual lo lleva a observar condiciones patológicas en los individuos. Esto puede entenderse en el caso del tipo neuroticismo —hay razones de sobra para ser neurótico en estos tiempos—, pero no en el caso de los mototaxistas, las dificultades económicas y el desempleo los ha llevado a elegir este oficio como su forma de vivir. Sin embargo, parte de los factores de se relación con su comportamiento, el cual obedece a diferencias en la crianza, educación, afecto recibido e información recibida en el contexto social en el que han crecido.

El presente estudio, diseñado y ejecutado por su autora, se abocó a aplicar la escala de Factores de Personalidad Asociada con el oficio del mototaxismo que ha tenido un alto crecimiento en la ciudad para lo cual se aplicó la prueba 16 FP de Cattell a grupos de personas dedicados a estos oficios, concluye mostrando la confiabilidad y validez necesaria del instrumento.

Para Cattell la personalidad está compuesta de rasgos de personalidad y los rasgos significan tendencias permanentes a reaccionar de una forma determinada. En el caso de los mototaxistas vemos que han desarrollado un tipo de personalidad que les permite desenvolverse adecuadamente en el trabajo que realizan.

En relación a la teoría de los rasgos de personalidad, se puede ver los rasgos aptitudinales referidos a los recursos intelectuales con los que cuenta una persona para enfrentarse al mundo, en los mototaxistas son de pensamiento concreto y poco innovadores.

En cuanto a los rasgos temperamentales referidos al estilo de comportamiento de cada individuo. Los mototaxistas tienen un comportamiento similar. Son abiertos, unidos, astutos, extrovertidos, vulneran las reglas de transito y de pensamiento concreto. Todo ello basado en reglas de supervivencia en el oficio que desarrollan.

A partir de los resultados se encontró influencia entre los factores del perfil psicológico y el oficio que desempeñan las personas, razón por la que violan las normas, tipo de inteligencia, poca empatía en las relaciones, el abandono de la realización personal, ausencia de metas y el pensar que todo esta hecho.

El perfil psicopatológico destacó los síntomas de ansiedad; y el perfil de personalidad obtenido permitió caracterizar al grupo como: (factor C-) emotivos con poca estabilidad emocional, (factor O+) inseguros, aprensivos angustiados, (factor Q4+) tenso, frustrado, agobiados en cierta medida están relacionados con el oficio que desempeñan y la adaptación a las circunstancias del medio.

Muestran un nivel elevado de ansiedad y los factores que más contribuyeron fueron la tensión provocada por insatisfacción de necesidades no resueltas y presiones externas, inestabilidad emocional, preocupaciones e inseguridad.

Los resultados muestran que las personas presentan altos niveles de ansiedad, por lo que sería necesario establecer nuevos estudios que permitan evaluar si esta condición se relaciona con la alta accidentalidad que se presenta en los mototaxistas.

Frente a estos factores de personalidad descritos en mototaxistas existen investigaciones que relacionan determinadas actitudes del conductor con el riesgo de accidente. Muchos atribuyen las causas de los accidentes a factores que escapan al control personal; algunos conducen como medio para reducir la tensión psicológica o para afirmar la auto eficacia, estatus, poder o confianza en si mismos; unos evalúan positivamente la velocidad y el conducir arriesgadamente y otros buscan sensaciones intensas. Frente a estos resultados en esta investigación se encontró que los mototaxistas presentan un nivel alto de ansiedad, astucia, inestabilidad emocional y desobediencia a las normas, lo que los

leva a cometer muchas veces infracciones y errores fatales que conllevan a poner en riesgo su integridad física y la de sus ocupantes.

La discusión se centra primordialmente en las restricciones que impuso el Ministerio del Transporte a los mototaxistas y la necesidad de que el Ejecutivo lo reglamente o se presente un proyecto de ley en el Congreso con igual fin. El Gobierno sostiene que el sistema de transporte de dos ruedas no es seguro ni apropiado para el usuario, ya que es un factor que ha influido en el aumento de la accidentalidad.

Pero muchos de los mandatarios que intentaron aplicar las medidas, especialmente en la Costa Atlántica, se vieron enfrentados a una ola de protestas en septiembre de 2006 en Montería, Sincelejo, Cartagena y Barranquilla. Eusebio Abad Jaramillo Londoño, presidente de la Asociación de Municipios de Antioquia, cree que el problema es mucho más de fondo y la solución no es como la plantea el Ministerio de Transporte. “El Gobierno Nacional ha pretendido que un caso que les tomó ventaja se resuelva trasladándolo a los alcaldes, hecho que podría generar desórdenes públicos”

Al finalizar el estudio que describe los factores de personalidad de los motaxistas en la ciudad de Barranquilla la investigadora se permite realizar las siguientes recomendaciones:

En futuras investigaciones se sugiere evaluar las condiciones sociodemográficas de los participantes, estrategias para solución de problemas, y las condiciones sociales propias del medio que pueden ser un factor generador de ansiedad. También es necesario tener en cuenta otros instrumentos de evaluación de personalidad para contrastar los hallazgos con el 16PF.

A la Universidad Simón Bolívar se le sugiere apoyar las campañas que se desarrollen para disminuir el mototaxismo y buscar vincular a personas de este grupo de población a sus carreras de formación, ofreciéndoles becas o descuentos especiales.

Al distrito se le sugiere desarrollar programas tendientes a capacitar y formar los mototaxistas para que visionen nuevas oportunidades para desarrollar sus vidas y no se queden en el simple oficio que tienen.

Más que normas y decretos para frenar el mototaxismo se deben desarrollar campañas pedagógicas dirigidas a la juventud para que no vean en este oficio de vida su única oportunidad de sustento diario y visionen nuevas oportunidades.

A Futuros investigadores se les sugiere diseñar programas tendientes a trabajar aquellos factores críticos de personalidad que se pudieron detectar en personas dedicadas al mototaxismo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bandura, A. Y Ribes, E. (1978).Modificación de la conducta: análisis de la agresión y la delincuencia. Editorial Trillas. México.

2. Berger, P. L. and T. Luckmann (1966), The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge, Garden City, NY: Anchor Books.

3. Betancur, Belisario (1998). Aproximación al Derecho de la Competencia, Derechos de la Competencia, Superintendencia de Industria y Comercio, El Navegante Editores, Bogotá.

4. Briceño, C. Verónica, (1999) "Efectos de la aplicación de un programa de habilidades sociales sobre los niveles de Asertividad en un grupo de adolescentes de 15 a 18 años de edad S.O.S. aldeas infantiles de Lima". Universidad San Martín de Porres de lima – Perú.

5. Bobadilla y Díaz (2.003). Niveles del comportamiento psicosocial en alumnos de secundaria de los colegios estatales del distrito de la Esperanza — Trujillo. Tesis de Licenciatura en Psicología. Universidad César Vallejo de Trujillo.

6. Boletín del mercado de trabajo en sucre. El mototaxismo en Colombia, un análisis Socioeconómico es una publicación del Observatorio del Mercado de Trabajo en Sucre, conformado por la Cámara de Comercio de Colombia, la Corporación Universitaria del Caribe –CECAR-, la Universidad de Sucre, el Servicio Nacional de Aprendizaje –SENACOM apoyo del Programa REDES del PNUD, la Secretaría de Planeación de la Gobernación de Sucre y FENALCO.

7. Bussc U. (1,993). Esquinas, Rincones y Pasadizos Bosquejos sobre la juventud Peruana). Colomina. Editorial Centro de Estudios y Publicaciones. Pp. 70 74.

8. Cabello Vicente y otros. (2,001) Manual de Psicología clínica infantil‘ del adolescente. Ediciones Pirámide. Madrid — España. Cap. 1.

9. Carver, Charles (1.997). Teoría de la personalidad. 3 edic. Edit. Prentice -Hall hispanoamericana S. A. México.

10. Catel RB (1.966). The 16 personality factor questionaire, Institute for personality an ability testing. Illinois.

11. Cavasa, V. Ricardo (1994) “efectos de un programa integral ART de sustitutos de la agresión en un grupo de niños institucionalizados de un hogar para niños en peligro moral de Lurín”, Universidad Privada San Martín de Porres de Lima – Perú.

12. Cogollo Sagre Claudia, Espinosa, Carlos. Análisis sobre la situación jurídica actual del fenómeno del mototaxismo en montería y su incidencia en el medio (2005). Curso (DERECHO) - Corporación Universitarias Del Sinù.

13. Cloninger, Susan (2.003). E. teoría de la personalidad 3 edic. Editorial Prentice Hall. México.

14. Chavarri A.R. (1979). Estudio psicológico comparativo sobre ajuste y adaptación en un grupo de adolescentes de Lima entre los 13 y 17 años. Tesis inédita de Licenciatura en Psicología. Universidad Inca Garcilazo de la Vega.

15. De la Espriella, Adriana (2.000). La Protección Procesal de los Intereses Colectivos. Revista de Derecho Privado Facultad de Derecho Universidad de los Andes, No. 1 Editorial Temis

16. De Laubadére, André (1.994). Manual de Derecho Administrativo, Editorial Temis, 2003 DEVASCONCELOS, Antonio. Seminario Internacional de Acciones Populares y de Grupo, Santafé de Bogotá.

17. Diario "El Heraldo (2.005). Por Andrés García. El "mototaxismo" un negocio rentable. Pero para unos pocos.

18. Dicaprio, Nicholas S (1.990). Teoría de la personalidad. Segunda Edición, editorial Mc Graw Hill. México.

19. Donado, Eliécer (2.007). El mototaxismo. a punto de estallar. Tomado de El Espectador.

20. Eysenck, H. J. y Eysenck, S. B. (1978). Eysenck Personality Questionnaire. Cuestionario de Personalidad. Madrid: TEA.

21. Engler, Barbara (1.995). Introducción a las teorías de la personalidad 4 edic. Mc Graw Hill.

22. Fadiman, J. (1996) Teorías de la personalidad. Editorial Trillas. México.

23. Garcia Pérez e. Manuel y Magaz Lago, Ángela (1996) Agresividad y retraimiento social: El entrenamiento en habilidades sociales. Editorial. Albor Equipo Consultor de Psicología. Madrid- España.

24. Grace, J. (1992) Desarrollo Psicológico. Sexta Edición. Editorial Mc Graw Hill-México.

25. Hidalgo C, Carmen G y Abarca M. Nureyra (1994) Comunicación interpersonal: Programa de entrenamiento en habilidades sociales. 2da Ed. Santiago de chile. Ediciones universitarias Católicas de chile.

26. Hernández, J, Gutiérrez R, Cuevas C. y Mercado, S. (1985) "Estudio de los actores actitudinales que determinan el uso del transporte en el Distrito Federal". Memorias del IV Congreso Mexicano de Psicología. México: SMP

27. Mendoza Periñan, Luís Alberto La miseria, causa del mototaxismo, Revista Radio Indymedia, Bogotá, 2006, viernes 8 de marzo.

28. Norman, W.T. (1.963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66.

29. Observatorio Socioeconómico de la Sabana Jorge Ganem Robles (2.004), Rector Noel Alfonso Morales Tuesca, Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

30. Rotter, J.B. (1.966). Generaliced expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs.

31. Vázquez G., Hernández J. y Valderrama P. (1985) "Estudio actitudinal del usuario hacia un sistema de transporte público". Memorias del IV Congreso Mexicano de Psicología. México: SMP.