

Psicología de la Personalidad

Clase Práctica N° 2

MIPS – NEO- PI-R

Lic. Delfina Ailán

dailan@favaloro.edu.ar

MIPS

- Inventario Millon de Estilos de la Personalidad
- Autor: Millon Theodore
- Constructo evaluado: personalidad.
- Fundamento teórico: modelo de personalidad de Millon
- Comprende 180 ítems (respuesta verdadero – falso)
- Objetivo: medir la personalidad de adultos de entre 18 y 65 años o más.
- Requiere nivel de educación correspondiente al primer año de escuela secundaria
- Tiempo estimado: 30'

- 24 ESCALAS agrupadas en 12 PARES distribuidos en 3 ÁREAS
 - METAS MOTIVACIONALES
 - MODOS COGNITIVOS
 - CONDUCTAS INTERPERSONALES
- 3 INDICADORES DE VALIDEZ: IMPRESIÓN POSITIVA, IMPRESIÓN NEGATIVA Y CONSISTENCIA. Permiten al evaluador advertir la tendencia del evaluado a distorsionar las respuestas a fin de dar una imagen positiva o negativa de sí mismo.

Escalas del MIPS

METAS MOTIVACIONALES	MODOS COGNITIVOS	CONDUCTAS INTERPERSONALES
APERTURA - PRESERVACION	EXTRAVERSION-INTROVERSION	RETRAIMIENTO-COMUNICATIVIDAD
MODIFICACIÓN-ACOMODACIÓN	SENSACIÓN-INTUICIÓN	VACILACIÓN-FIRMEZA
INDIVIDUALISMO-PROTECCIÓN	REFLEXIÓN-AFECTIVIDAD	DISCREPANCIA - CONFORMISMO
	SISTEMATIZACIÓN-INNOVACIÓN	SOMETIMIENTO - CONTROL
		INSATISFACCION - CONCORDANCIA

Definiciones

AREAS Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
METAS MOTIVACIONALES	<i>Establece en qué medida la conducta del sujeto está motivada por el deseo de obtener un refuerzo positivo (apertura) o evitar una estimulación negativa (preservación). Indica de qué forma la conducta es inducida, potenciada y dirigida por propósitos y metas específicos</i>
Apertura	Tendencia a ver el lado bueno de las cosas, son optimistas y enfrentan de buen forma los altibajos de la existencia
Preservación	Tendencia a concentrarse en los problemas de la vida, preocupaciones y decepciones de escasa importancia.

AREAS Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
MODIFICACIÓN	Tendencia a ocuparse de modificar el entorno e influir en los acontecimientos para que las cosas sucedan acorde a sus necesidades y deseos.
ACOMODACIÓN	Tendencia a acomodarse a las circunstancias creadas por otros.
INDIVIDUALISMO	Orientadas a satisfacer las propias necesidades
PROTECCIÓN	Orientadas a satisfacer las necesidades de otros antes que los propios.
MODOS COGNITIVOS	<i>Forma en que las personas buscan, ordenan, internalizan y transforman la información sobre su entorno y sobre sí mismas.</i>
EXTRAVERSION	Recorre a los demás para obtener estimulación y aliento.
INTROVERSION	Prefiere recurrir a sus propios pensamientos y sentimientos como recurso.

AREAS Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
SENSACION	Tendencia a confiar en la experiencia directa y en fenómenos observables.
INTUICION	Tendencia a disfrutar de experiencias más misteriosas y preferencia por lo simbólico.
REFLEXION	Tendencia a usar la lógica y el pensamientos analítico.
AFECTIVIDAD	Tendencia a tomar decisiones usando sus propias reacciones afectivas, guiándose por sus valores y metas personales.
SISTEMATIZACION	Personas organizadas y predecibles. Se ocupan de detalles, son eficientes y minuciosas.
INNOVACION	Tendencia a la creatividad y a la asunción de riesgos.

AREAS Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
CONDUCTAS INTERPERSONALES	<i>Modos en que las personas se relacionan y negocian con los demás en los círculos sociales en que se mueven, en vista de las metas que las motivan y las cogniciones que han formado.</i>
RETRAIMIENTO	Falta de emotividad e indiferencia social.
COMUNICATIVIDAD	Buscan estimulación, excitación y atención.
VACILACIÓN	Tendencia a experimentar nerviosismo en situaciones sociales.
FIRMEZA	Tendencia a creer que son más competentes y talentosas que quienes los rodean.
DISCREPANCIA	Tendencia a actuar de modo independiente y no conformista.
CONFORMISMO	Honradas, respetuosas de las autoridades, formales.
SOMETIMIENTO	Tendencia a la sumisión y a la autodevaluación.
CONTROL	Enérgicas, socialmente dominantes. Se muestran obstinados y ambiciosos.
INSATISFACCION	Tendencia al malhumor, conducta variable (amables o muy hostiles).
CONCORDANCIA	Simpáticas, se muestran receptivas. Deseo de agradar.

Teoría Pentafactorial | Modelo de los Cinco Grandes

NEO - PI-R

- NEO PI-R, Revised Neo Personality Inventory (2008)
- Autores: Paul T. Costa (Jr.) & Robert R. McCrae
- Constructo evaluado: personalidad.
- Fundamento teórico: modelo de los Cinco Grandes factores de personalidad.
- Soporte: papel y lápiz.
- Ha sido traducido y adaptado a más de 50 culturas y es actualmente uno de los instrumentos más utilizados en la evaluación de la personalidad.

Ofrece dos versiones:

- el *auto-reporte Forma S* (ítems en primera persona en donde el sujeto se autoevalúa);
- la *Forma R* (son los mismos ítems, pero en tercera persona y permite que un sujeto, denominado “otro observador”, puntúe a otro sujeto)

Sobre este instrumento existe abundante investigación que muestra unas buenas o excelentes cualidades psicométricas, que se han mantenido en la adaptación española gracias a la rigurosa adaptación realizada.

Este instrumento evalúa los principales factores de personalidad: **Neuroticismo, Extraversión, Apertura, Amabilidad y Responsabilidad.**

Cada factor se compone de *seis escalas o facetas*, medidas por *ocho ítems* cada una, lo que hace un total de *240 preguntas* a responder en una escala Likert de cinco opciones (en función del grado de adherencia).

Existe una versión breve, compuesta por los sesenta primeros ítems de la prueba (doce por factor), que constituye el NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI), Inventario NEO reducido de Cinco Factores.

NEOPIR-FACTORES Y ESCALAS

FACTOR Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
NEUROTICISMO VS. ESTABILIDAD EMOCIONAL -N1 ANSIEDAD -N2 HOSTILIDAD -N3 DEPRESIÓN -N4 ANSIEDAD SOCIAL -N5 IMPULSIVIDAD -N6 VULNERABILIDAD	Inestabilidad emocional y experiencia de estados emocionales negativos. Es excesivamente emocional, reacciona a todo tipo de estímulos y le es difícil volver a un estado de equilibrio luego de una experiencia emocional importante. Constante preocupación por cosas que pueden salirle mal. Por el contrario, el individuo estable tiene a responder emocionalmente de forma débil y a volver a su línea de base rápidamente después de alguna reacción. Es normalmente tranquilo, controlado y despreocupado.

FACTOR Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
<p>EXTRAVERSIÓN VS. INTROVERSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> -E1 CORDIALIDAD -E2 GREGRISMO -E3 ASERTIVIDAD -E4 ACTIVIDAD -E5 BÚSQUEDA DE EMOCIONES -E6 EMOCIONES POSITIVAS 	<p>Implica aspectos como la asertividad y el dinamismo. Son personas sociables, amantes de las fiestas, con muchos amigos, necesitan gente con la que hablar, no les gusta estudiar solos, son amantes de la aventura y el riesgo, con carácter impulsivo, les gustan las bromas, la variación y el cambio. Son despreocupados y tienen a ser agresivos. Por el contrario, los introvertidos son personas retraídas, quietas, amantes de la lectura, tiene pocos amigos pero muy escogidos, les gusta hacer planes a largo plazo, piensan las cosas antes de hacerlas y llevan una rutina.</p>

FACTOR Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
<p>APERTURA A LA EXPERIENCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> -O1 FANTASIA -O2 ESTETICA -O3 SENTIMIENTOS -O4 ACCIONES -O5 IDEAS -O6 VALORES 	<p>Refleja el mantenimiento de valores e ideas no convencionales, y la amplitud de intereses; se refiere a las personas abiertas, interesadas tanto en el mundo exterior como en el interior, y cuyas vidas están enriquecidas por a experiencias. La Apertura se relaciona especialmente con aspectos intelectuales, como es el pensamiento divergente que contribuye a la creatividad. Pero no es equivalente a inteligencia. En algunos aspectos indica flexibilidad.</p>

FACTOR Y ESCALAS	DESCRIPCIÓN
<p>AFABILIDAD O AMABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> -A1 CONFIANZA -A2 FRANQUEZA -A3 ALTRUISMO -A4 ACTITUD CONCILIADORA -A5 MODESTIA -A6 SENSIBILIDAD A LOS DEMÁS 	<p>Capacidad de ser altruista, compasivo, confiado, franco y sensible con los demás.</p>
<p>RESPONSABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> -C1 COMPETENCIA -C2 ORDEN -C3 SENTIDO DEL DEBER -C4 NECESIDAD DE LOGRO -C5 AUTODISCIPLINA -C6 DELIBERACIÓN 	<p>Incluye la tendencia al sentido del deber, a la organización, la búsqueda de objetivos, la autodisciplina y la eficiencia. Se trata de personas voluntariosas, escrupulosas, puntuales y fiables, que controlan sus impulsos.</p>

FACTORES, ESCALAS E ITEMS

FACTORES Y FACETAS	ITEMS
NEUROTICISMO	
Ansiedad	1-31-61-91-121-151-181-211
Hostilidad	6-36-66-96-126-156-186-216
Depresión	11-41-71-101-131-161-191-221
Ansiedad social	16-46-76-106-136-166-196-226
Impulsividad	21-51-81-111-141-171-201-231
Vulnerabilidad	26-56-86-116-146-176-206-236

FACTORES Y FACETAS	ITEMS
EXTRAVERSIÓN	
Calidez	2-32-62-92-122-152-182-212
Gregarismo	7-37-67-97-127-157-187-217
Asertividad	12-42-72-102-132-162-192-222
Actividad	17-47-77-107-137-167-197-227
Búsqueda de emociones positivas	22-52-82-112-142-172-202-232
Emociones positivas	27-57-87-117-147-177-207-237

FACTORES Y FACETAS	ITEMS
APERTURA	
Fantasía	3-33-63-93-123-153-183-213
Estética	8-38-68-98-128-158-188-218
Sentimientos	13-43-73-103-133-163-193-223
Acciones	18-48-78-108-138-168-198-228
Ideas	23-53-83-113-143-173-203-233
Valores	28-58-88-118-148-178-208-238

FACTORES Y FACETAS	ITEMS
CORDIALIDAD	
Confianza	4-34-64-94-124-154-184-214
Honradez	9-39-69-99-129-159-189-219
Altruismo	14-44-74-104-134-164-194-224
Actitud conciliadora	19-49-79-109-139-169-199-229
Modestia	24-54-84-114-144-174-204-234
Sensibilidad	29-59-89-119-149-179-209-239

FACTORES Y FACETAS	ITEMS
ESCRUPULOSIDAD	
Competencia	5-35-65-95-125-155-185-215
Orden	10-40-70-100-130-160-190-220
Sentido del deber	15-45-75-105-135-165-195-225
Necesidad del deber	20-50-80-110-140-170-200-230
Autodisciplina	25-55-85-115-145-175-205-235
Reflexión y deliberación	30-60-90-120-150-180-210-240