

VALOR PREDICTIVO DE LOS MOLDES DE LA MENTE SOBRE LOS FACTORES DE PERSONALIDAD

Ana María Torrecillas Martín
Heriberto Rodríguez-Mateo
María Elena Díaz-Negrín
Isabel Luján Henríquez

Departamento de Psicología y Sociología
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Consejería de Educación
ana.torrecillas@ulpgc.es

<http://dx.doi.org/10.17060/ijodaep.2016.n1.v2.301>

Fecha de Recepción: 13 Febrero 2016
Fecha de Admisión: 15 Febrero 2016

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es averiguar si es posible predecir las características de personalidad, medidas con el *Inventario de Personalidad NEO PI-R* (Costa y McCrae, 1978, adaptación española, 1999), a través de la teoría de los Moldes Mentales (test *Moldes, Estrategias Cognitivo-Emocionales* de Hernández-Guanir, 2010). Este evalúa las formas prototípicas de interpretar la realidad en situación de egoimplicación. La muestra objeto de estudio está conformada por 332 agentes de policías locales de la Comunidad Autónoma Canaria, compuesta por agentes elegidos por sus mandos y también seleccionados por muestreo sistemático. Realizando regresiones lineales múltiples, los resultados muestran que es posible obtener modelos predictivos exploratorios en cada uno de los factores de la personalidad. Se obtiene un perfil en cada uno de dichos factores, confirmando la validez predictiva de la teoría de los Moldes Mentales. Se establece también una jerarquía predictiva, siendo el Neuroticismo el factor de mejor predicción, y el factor de Apertura el de menor fuerza en el pronóstico. Existe también una variabilidad en la implicación de los distintos Moldes de la mente, con diversidad de peso específico de estos, destacando los moldes de Transformación rentabilizadora, Desplazamiento emocional, o la Atribución al temperamento como los que más contribuyen a la predicción de alguno de los factores.

Palabras Clave: *personalidad, moldes mentales, modelo predictivo, regresión lineal.*

ABSTRACT

The objective of this study is to find out if it is possible to predict the characteristics of personality, measured with the PI-R NEO personality inventory (Costa and McCrae, 1978, Spanish adapta-

VALOR PREDICTIVO DE LOS MOLDES DE LA MENTE SOBRE LOS FACTORES DE PERSONALIDAD

tion, 1999), through the theory of the mental molds (moulds, cognitivo-emocionales Hernandez-Guanir strategies test, 2010). This evaluates the prototypical ways of interpreting reality in egoimplication situation. The sample object of study is composed of 332 agents from local police of the Autonomous Canary Islands, composed of officers chosen by their commanders and also chosen by systematic sampling. Performing multiple linear regressions, the results show that it is possible to obtain predictive models exploratory in each one of the factors of the personality. Gets a profile on each of these factors, confirming the predictive validity of the theory of the mental mold. Hierarchy is established also a predictive, being neuroticism best prediction factor and the factor of opening the smaller force in the forecast. There is also variability in the involvement of different moulds of the mind, with diversity of specific weight of these, emphasizing molds transformation rentabilizadora, emotional displacement, or attribution to temperament as those who contribute most to the prediction of any of the factors

Keywords: personality, mental moulds, predictive model, linear regression.

ANTECEDENTES

La personalidad junto con las aptitudes intelectuales constituye dos pilares básicos de la psicología humana. La evaluación psicométrica de ambas ofrece una información profunda del individuo a los profesionales de la psicología y la psiquiatría, y posibilitan tanto la evaluación de este, como el diseño de programas de intervención ajustados a cada caso. Las personas adultas y conscientes permiten una autoevaluación que puede ser individual o colectiva y su utilidad está demostrada tanto en el ámbito clínico, como en el mundo escolar y laboral, así como en la investigación.

Conviene hacer mención a que el perfil de personalidad obtenido de la evaluación psicométrica, probablemente permanece constante a lo largo de la vida, salvo circunstancias excepcionales (enfermedad, estrés prolongado y excesivo o una intervención terapéutica).

Costa y McCrae desde 1978, sintetizaron la personalidad en cinco factores compuestos cada uno por varias facetas, con contenidos interrelacionados. Los cinco factores contienen el estilo emocional, interpersonal, experiencial, actitudinal y motivacional del sujeto y se denominan Neuroticismo, Extraversión, Apertura, Amabilidad y Responsabilidad. Producto de ello, es el NEO PI-R, un inventario de personalidad.

En el campo de la investigación más reciente se pueden destacar: la adaptación de sus baremos a la población española (Sanz y García-Vera, 2009); el estudio de la influencia de los rasgos de personalidad y la metodología docente en la percepción del rendimiento académico (Navarro, 2009); o la relación entre los rasgos de personalidad y la capacidad resiliente en personas adultas (González-Arratia y Valdez, 2011), entre otras.

En una estrecha relación con la personalidad está la Inteligencia emocional que se refiere a la motivación y el placer que cada uno siente por las cosas. En esta coyuntura, el individuo produce pensamientos automáticos de los que muchas veces es inconsciente, y que le sirven para interpretar la realidad, comprenderla y reaccionar ante ella. Desde esta perspectiva, se puede hacer una interpretación optimista de las cosas, viendo las desgracias como una oportunidad para el aprendizaje y la mejora, o acometer el riesgo de un proyecto soñado sin sopesar las dificultades, o tender a culpar a los otros de nuestros fallos.

Estas variables cognitivo-emocionales se incluyen en la Inteligencia emocional. Desde la aportación de los moldes de la mente se han llevado a cabo numerosas investigaciones. Son ejemplos de ellas las relativas al éxito deportivo (Hernández-Guanir y Rodríguez-Mateo, 2008); en relación a la percepción subjetiva de salud en los mayores (Rodríguez-Mateo, Luján y Torrecillas, 2015); en la eficacia negociadora (Rodríguez-Trueba, 2015); en el ejercicio del liderazgo (Martín-Mederos, 2015) o en la predicción de quienes se benefician de un programa de entrenamiento en la conciencia plena –mindfulness– (Martín-Rodríguez, 2015).

Entendiendo que la función de la personalidad y los moldes mentales tienen mucho que aportar al desempeño profesional y siguiendo los estudios de investigación antes referenciados de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, este trabajo es paralelo a otro macro estudio sobre policía local.

OBJETIVOS

Objetivo 1: Averiguar el valor predictivo de las variables cognitivo-emocionales de los moldes de la mente sobre los factores de personalidad: Neuroticismo, Extraversión, Apertura, Amabilidad y Responsabilidad.

Objetivo 2: Identificar las variables cognitivo-emocionales de los moldes de la mente que conforman el modelo predictor para cada factor de personalidad, y comprobar si este conjunto de variables es coherente con la esencia de cada uno.

PARTICIPANTES

Este estudio se realiza en el ámbito profesional de la policía local canaria con una muestra de participantes numerosa que garantiza el logro de los objetivos planteados. Han participado 332 agentes de policías de diferentes municipios de la Comunidad Autónoma de Canarias. El 48,8% fueron seleccionados al azar por el sistema informático de la Dirección General de Seguridad y Emergencias del Gobierno de Canarias y el 50,60%, fue seleccionado al azar entre los elegidos por sus jefes.

MÉTODO

La metodología utilizada en este estudio es de tipo cuantitativo. Los análisis estadísticos de los datos se realizaron a través del paquete estadístico SPSS, versión 22.

Instrumentos

Se aplicaron los cuestionarios Moldes Test de Estrategias cognitivo-emocionales y el Inventario de Personalidad NEO Revisado (NEO PI R).

Moldes Test de Estrategias cognitivo-emocionales (Hernández-Guanir, 2010).

Estos pensamientos son consistentes dado que los utilizamos habitualmente y por tanto, actúan como “moldes mentales o patrones cognitivos”. Para su autor Hernández-Guanir, son “responsables de nuestra felicidad y eficiencia. Su conocimiento facilita la comprensión, manejo y modificación de nuestras emociones y comportamientos, aspectos centrales de las inteligencias socioafectivas o alternativas (inteligencia intrapersonal, interpersonal o emocional)”. (p. 7)

Los moldes mentales son estrategias habituales y peculiares que cada persona muestra en el modo de enfocar, de reaccionar o de interpretar la realidad en situaciones de egoimplicación, es decir, donde las personas se enfrentan a una realidad que les compromete en sus intereses y emociones.

El cuestionario está organizado de forma jerárquica. La perspectiva personal que cada uno tiene sobre la realidad se desglosa en encuadres, dimensiones y moldes mentales. Tres grandes “encuadres focales” (*Espontaneidad vital, Ajuste y Optimización*) engloban diez dimensiones (Implicación vital en el encuadre Espontaneidad vital; dentro del encuadre Ajuste se encuentran las dimensiones: Negatividad, Discordancia, Evitación, Defensividad, Atribución externa y Operatividad; dentro del encuadre Optimización se encuentran las dimensiones: Optimización positivante, Optimización preparatoria y Optimización autopotenciadora. Estas dimensiones incluyen treinta moldes mentales o estrategias cognitivo-emocionales (ver un reparto de las mismas en Hernández Guanir, 2010, p. 16). A modo de ejemplo, señalamos algunos de ellos que guardan relación con los resultados del pre-

VALOR PREDICTIVO DE LOS MOLDES DE LA MENTE SOBRE LOS FACTORES DE PERSONALIDAD

sente estudio: M 4 Afrontamiento borroso, incluido en la Dimensión 3 Discordancia; M 30 Transformación rentabilizadora; M 15 Anticipación esfuerzo y costo incluido dentro de la Dimensión 7 Operatividad; el M 27 Control emocional anticipatorio y el M 1 Implicación directa dentro de la Dimensión 1 de Implicación vital.

Inventario de Personalidad NEO Revisado (NEO PI R) de Costa y McCrae (1978), en la adaptación española de Cordero, Pamos y Seis dedos (1999).

Constituye una medida de personalidad normal aplicable a partir de los 17 años. Es un cuestionario compuesto por 240 ítems que se contestan en una escala de 5 puntos. Está formado por 5 factores: Neuroticismo, Extraversión, Apertura, Amabilidad y Responsabilidad.

Cada uno de estos factores está compuesto por 6 facetas o rasgos interrelacionados. Así, el factor *Neuroticismo* está formado por las facetas: ansiedad, hostilidad, depresión, ansiedad social, impulsividad y vulnerabilidad. El factor *Extraversión* lo componen las facetas: cordialidad, gregarismo, asertividad, actividad, búsqueda de emociones y emociones positivas. El factor *Apertura (Openness)* está compuesto por las facetas: fantasía, estética, sentimientos, acciones, ideas (curiosidad intelectual) y valores. El factor *Amabilidad* está formado por: confianza, franqueza, altruismo, actitud conciliadora, modestia y sensibilidad a los demás. Por último el factor *Responsabilidad* contiene las facetas: competencia, orden, sentido del deber, necesidad de logro, autodisciplina y deliberación. Dada la alta fiabilidad de este instrumento, resulta útil para el estudio que nos ocupa. Para el análisis estadístico hemos utilizado las puntuaciones globales de cada uno de los 5 factores.

Procedimiento

La participación fue voluntaria.

Se realizó un análisis de regresión lineal múltiple para cada factor de Personalidad, en los que actuaron como Variables Independientes (V.I.) los tres encuadres focales del test Moldes, las diez dimensiones y los treinta moldes mentales. Resultaron un total de 43 V.I.; y como Variable Dependiente (V.D.) actuaron cada uno de los cinco factores de personalidad, de forma separada: Neuroticismo, Extraversión, Apertura, Amabilidad y Responsabilidad.

RESULTADOS

A continuación, los distintos modelos predictores de cada factor de personalidad se presentan por orden atendiendo a la potencia de los coeficientes de determinación y la correlación R que cada uno obtuvo. Se muestran del siguiente modo: Neuroticismo, Responsabilidad Extraversión, Amabilidad y Apertura.

El primero modelo predictor hace referencia al Neuroticismo. Este modelo es el más fuerte entre todos (coeficiente de determinación R cuadrado: ,517 y una correlación R : ,727) y está constituido por ocho variables cognitivo-emocionales. La tabla 1 muestra los coeficientes del modelo de regresión lineal múltiple y la significatividad de cada uno de ellos.

Tabla 1 Resultados análisis de varianza

Coeficientes ^a		Coeficientes				
Modelo		Coeficientes no estandarizados		estandarizados		
		B	Error estándar	Beta	t	Sig.
10	(Constante)	44,362	1,896		23,397	,000
	MOL-M4-T	,065	,021	,174	3,078	,002
	MOL-M3-T	,072	,017	,190	4,136	,000
	MOL-M30-T	-,034	,019	-,081	-1,735	,084
	MOL-M19-T	,058	,021	,150	2,790	,006
	MOL-M20-T	,060	,021	,164	2,816	,005
	MOL-D9-T	,078	,019	,231	4,189	,000
	MOL-E3-T	-,085	,024	-,214	-3,525	,000
	MOL-M13-T	,039	,018	,107	2,219	,027

a. Variable dependiente: NEO-N-T

Variabes Independientes:

(MOL-M4-T) Afrontamiento borroso

(MOL-M3-T) Hipercontrol anticipatorio

(MOL-M30-T) Transformación rentabilizadora

(MOL-M19-T) Desplazamiento emocional

(MOL-M20-T) Atribución al temperamento

(MOL-D9-T) Optimización preparatoria

(MOL-E3-T) Optimización

(MOL-M13-T) Reclusión

Los resultados indican que existe gran coherencia entre los hábitos o moldes mentales, que en esta investigación se consideran como variables independientes o predictoras, y el factor Neuroticismo.

Una descripción detallada de los moldes que configuran este modelo hace referencia a: el Afrontamiento borroso (MOL-M4-T) que significa que pese a la riqueza de tener múltiples ideas pueden generarse, a la vez, divagaciones, dudas e incertidumbre. A este molde se añade el Hipercontrol anticipatorio (MOL-M3-T) que hace referencia a una previsión exagerada de las situaciones con excesiva reflexión y reiteración de ideas.

La correlación negativa de la Transformación rentabilizadora (MOL-M30-T) supone que, pese a tener un pensamiento creativo los inconvenientes se perciben como grandes dificultades en vez de como ventajas. A esto se suma la Atribución al temperamento (MOL-M20-T) en el que la persona atribuye los fracasos a causas que no puede controlar, dado que vienen predeterminadas por su naturaleza. El sujeto ve como imposible modificar las propias incapacidades de forma voluntaria.

También conforma este modelo predictor el molde Desplazamiento emocional (MOL-M19-T). Existe la tendencia a descargar las propias tensiones y emociones culpando o atribuyendo la culpa o los fallos a distintas situaciones o a personas que en realidad no son responsables. Asimismo, se une a los anteriores moldes el de Reclusión (MOL-M13-T), es decir, la tendencia de las personas a desconectarse de la realidad, a huir de situaciones que se consideran desagradables y a encerrarse en sí mismas aunque con ello el grado de su sufrimiento aumente.

De otro lado, una variable de este modelo predictor del Neuroticismo es la Optimización gene-

VALOR PREDICTIVO DE LOS MOLDES DE LA MENTE SOBRE LOS FACTORES DE PERSONALIDAD

realizada (MOL-E3-T) que, dada la correlación negativa, es la ausencia de la misma. Así, el Neuroticismo predice la imposibilidad de disfrutar de la realidad, rentabilizar los recursos vitales o sentirse fuerte. Esta ausencia de optimismo general viene acompañada excepcionalmente de la existencia de una Optimización preparatoria (MOL-D9-T) que resulta de gran utilidad, puesto que al acometer un proyecto se generan pensamientos positivos y útiles que miran hacia adelante y preparan lo que se avecina. Las personas se cargan de razones y prevén las posibles reacciones emocionales que pueden surgir.

Este conjunto de variables cognitivo-emocionales, predictoras del factor de personalidad Neuroticismo, demuestra cierta insatisfacción en la vida por el alto nivel de exigencia de uno mismo y hacia los demás que puede rayar en lo patológico (tendencia esquizoide), con ansiedad, reclusión y culpabilidad, pero con un potencial de alto rendimiento laboral o académico si se acompaña de estrategias más operativas, abiertas y positivas, en las que se intente ver el lado bueno de las cosas, y menos obsesivas.

El segundo modelo predictor tiene que ver con el factor Responsabilidad. Este modelo es también de los más fuertes (coeficiente de determinación R cuadrado: ,401 y una correlación R: ,642f) y está constituido por seis variables cognitivo-emocionales. La tabla 2 muestra los coeficientes del modelo de regresión lineal múltiple y la significatividad de los mismos.

Tabla 2 Resultados análisis de varianza

Coeficientes ^a		Coeficientes				
Modelo		Coeficientes no estandarizados		estandarizados		
		B	Error estándar	Beta	t	Sig.
6	(Constante)	27,945	2,562		10,908	,000
	MOL-M16-T	,128	,020	,340	6,266	,000
	MOL-M28-T	,089	,019	,223	4,641	,000
	MOL-M13-T	-,050	,018	-,152	-2,807	,005
	MOL-M9-T	,059	,015	,188	4,007	,000
	MOL-M19-T	-,045	,019	-,127	-2,311	,021
	MOL-M23-T	,038	,017	,110	2,269	,024

a. Variable dependiente: NEO-C-T

Variables Independientes:

(MOL-M16-T) Precisión y supervisión

(MOL-M28-T) Anticipación constructiva previsor

(MOL-M13-T) Reclusión

(MOL-M9-T) Focalización en la carencia

(MOL-M19-T) Desplazamiento emocional

(MOL-M23-T) Atribución internalista del éxito.

El conjunto de variables cognitivo-emocionales que predicen el factor Responsabilidad tiene contenidos acordes al mismo. El factor hace referencia a la disposición a la organización, planificación y ejecución de las tareas de un modo escrupuloso, y a la vez persistente, lo cual deriva en un probable éxito académico o laboral (Cordero, Pamos y Seis dedos, 1999).

Por su parte, los moldes mentales predictores de la Responsabilidad, son: la Precisión y supervisión (MOL-M16-T) que indican el cuidado y la persistencia en las tareas que se acometen; la Anticipación constructiva previsor (MOL-M28-T) que obedece a la previsión cautelosa de las condiciones, ventajas o dificultades de la tarea, y la Focalización en la carencia (MOL-M9-T) que supone pensar en lo que ahora no se tiene y hace falta, o en lo que se podría tener más adelante. Se añade la Atribución internalista del éxito (MOL-M23-T) en la que se atribuyen estos a uno mismo y a las propias cualidades, favoreciendo una autoestima positiva y optimista, lo cual es ejemplo de un locus de control interno, e ingrediente útil para acometer empresas costosas de forma protagonista y autosuficiente.

Con correlación negativa respecto al factor Responsabilidad, están los pensamientos de Reclusión (MOL-M13-T) que invitan a cerrarse en sí mismo ante las dificultades, o el Desplazamiento emocional (MOL-M19-T) que hace responsable de los fallos a otras personas o situaciones.

El tercer modelo predictor de las variables cognitivo-emocionales del test Moldes actúa sobre el factor Extraversión. Este modelo que predice la Extraversión es el tercero en fortaleza estadística (coeficiente de determinación R cuadrado: ,315 y una correlación R: ,570e) y está constituido por cinco variables cognitivo-emocionales. La tabla 3, en el modelo surgido de la regresión lineal múltiple, muestra los coeficientes de cada una de estas variables y su significatividad.

Tabla 3 Resultados análisis de varianza

Modelo		Coeficientes ^a				
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	(Constante)	B	Error estándar	Beta	t	
5	(Constante)	39,580	2,191		18,068	,000
	MOL-M30-T	,105	,022	,252	4,841	,000
	MOL-M20-T	-,108	,023	-,297	-4,648	,000
	MOL-M10-T	,087	,020	,233	4,399	,000
	MOL-M29-T	,046	,016	,140	2,954	,003
	MOL-M15-T	-,061	,023	-,176	-2,695	,007

a. Variable dependiente: NEO-E-T (Extraversión)

Variables Independientes:

(MOL-M30-T) Transformación rentabilizadora

(MOL-M20-T) Atribución al temperamento

(MOL-M10-T) Imantación por lo imposible

(MOL-M29-T) Evaluación positiva

(MOL-M15-T) Anticipación esfuerzo y costo.

Atendiendo a las indicaciones de Cordero, Pamos y Seis dedos (1999), la Extraversión se caracteriza por altas dosis de sociabilidad y gregarismo, por la capacidad asertiva a la hora de resolver los conflictos con los otros; la búsqueda de la actividad y la excitación que deriva, así como, la animosidad y el positivismo.

Por su parte, las variables cognitivo-emocionales que predicen la Extraversión son: la Transformación rentabilizadora (MOL-M30-T) en que los fracasos o las desgracias son vistas en su

VALOR PREDICTIVO DE LOS MOLDES DE LA MENTE SOBRE LOS FACTORES DE PERSONALIDAD

utilidad o como ventajas (se ve el lado positivo de las dificultades) a la vez que prolifera la Evaluación positiva (MOL-M29-T). En esta última se intensifica el recuerdo de los aspectos positivos de los acontecimientos o de las personas en vez de lo negativo (ambos moldes pertenecen al Encuadre Optimización, en su Dimensión de Optimización positivante).

La Atribución al temperamento (MOL-M20-T) que indica sentirse culpables aludiendo a características inherentes a la persona y por tanto inmodificables, o la Anticipación del esfuerzo y costo (MOL-M15-T), con pensamientos de “tirar la toalla” anticipando las dificultades o el esfuerzo que requerirá una tarea, dada su polaridad negativa se alejan de la personalidad extravertida.

Se añade a este modelo predictor un molde aparentemente menos útil, como es la Imantación por lo imposible (MOL-M10-T) que simboliza pensamientos propios de los soñadores, quienes se empecinan en sueños imposibles o ideas quiméricas y esto lleva emparejado el riesgo, en tanto que puede encaminar al fracaso, ...o por el contrario al éxito.

El siguiente modelo es predictor del factor Amabilidad. Este modelo que predice la Amabilidad es el penúltimo en fortaleza estadística (coeficiente de determinación R cuadrado: ,253 y una correlación R ,514e y lo forman cinco variables cognitivo-emocionales. La tabla 4, en el modelo surgido de la regresión lineal múltiple, se observan los coeficientes de cada una de las variables que integran el modelo y su significatividad.

Tabla 4 Resultados análisis de varianza

Coeficientes ^a		Coeficientes				Sig.
		Coeficientes no estandarizados		estandarizados		
Modelo		B	Error estándar	Beta	t	
5	(Constante)	51,967	1,215		42,788	,000
	MOL-M19-T	-,106	,022	-,327	-4,884	,000
	MOL-M7-T	-,069	,018	-,246	-3,939	,000
	MOL-M27-T	,032	,013	,115	2,375	,018
	MOL-M8-T	-,049	,018	-,165	-2,780	,006
	MOL-M20-T	,054	,020	,177	2,627	,009

a. Variable dependiente: NEO-A-T

Variables Independientes:

- (MOL-M19-T) Desplazamiento emocional
- (MOL-M7-T) Hostilignia
- (MOL-M27-T) Control emocional anticipatorio
- (MOL-M8-T) Inflación-decepción
- (MOL-M20-T) Atribución al temperamento

Igual que la Extraversión el factor Amabilidad está cargado de sentido interpersonal. Este factor se caracteriza por el altruismo hacia las otras personas, la simpatía y la disposición a ayudar. Las personas que lo poseen esperan que los otros sientan y actúen de la misma manera que ellas.

Las variables cognitivo-emocionales que predicen la Amabilidad con signo negativo son: el Desplazamiento emocional (MOL-M19-T), que explicando su polaridad negativa a la Extraversión, implica no descargar las emociones de disgusto sobre los otros y no culpabilizarles de sus actos; o la Hostilignia (MOL-M7-T) que explicando la misma dirección contraria vinculada a la Extraversión,

supone revestirse de ingenuidad, esperando lo mejor de las personas en vez de sospechar de sus malas intenciones o la falta de ayuda voluntaria.

En similar sentido negativo con respecto a la Amabilidad aparece el molde de la Inflación-decepción (MOL-M8-T). En su polaridad negativa respecto a la Extraversión simboliza que la persona en lugar de pensar de forma fantasiosa para posteriormente sentir decepción -por el desencanto de su forma ilusa de sentir la realidad-, lleva a cabo, desde el primero momento, una interpretación realista y ajustada de la misma.

Íntimamente relacionado con este planteamiento de ajuste aparece el Control emocional anticipatorio (MOL-M27-T) que consiste en una previsión de las situaciones adversas con la posibilidad de encauzar las emociones que puedan surgir de ellas de forma adecuada.

Aunque, con una puntuación positiva, destaca un molde que en sí mismo tiene una connotación negativa, pues la Atribución al temperamento (MOL-M20-T) conlleva una interpretación por parte de la persona de que las situaciones que vive o las actuaciones que lleva a cabo, están determinadas por características inherentes a sí misma (temperamento, forma de ser, etc.) y que son inmodificables. Esto genera baja autoconfianza y provoca desasosiego y nerviosismo. Este dato resulta sorprendente, pues, es un molde o patrón muy asociado a la ansiedad y al esquizoidismo y desconocemos el elemento que le asocia con la Amabilidad.

Por último, aparece el modelo predictor del factor Apertura. Es el de menor fortaleza estadística (coeficiente de determinación R cuadrado: ,129 y una correlación R ,374d y lo forman cuatro variables cognitivo-emocionales. La tabla 5 presenta los coeficientes de cada una de las variables del modelo y la significatividad de ellas.

Tabla 5 Resultados análisis de varianza

Coeficientes ^a		Coeficientes				Sig.
		Coeficientes no estandarizados		estandarizados		
Modelo		B	Error estándar	Beta	t	
4	(Constante)	37,623	2,501		15,041	,000
	MOL-M30-T	,100	,021	,266	4,770	,000
	MOL-M12-T	-,056	,017	-,183	-3,251	,001
	MOL-M1-T	,046	,017	,144	2,709	,007
	MOL-M2-T	,040	,018	,119	2,242	,026

a. Variable dependiente: NEO-O-T

Variables Independientes:
 (MOL-M30-T) Transformación rentabilizadora
 (MOL-M12-T) Disociación emocional
 (MOL-M1-T) Implicación directa
 (MOL-M2-T) Hiperanálisis

El factor de personalidad Apertura obedece más a una actitud ante la vida y las experiencias, que a una aptitud o capacidad personal. Las personas con alta puntuación en Apertura se interesan tanto por el mundo exterior como por el mundo interior, son poco convencionales, aceptan nuevas ideas y tienen curiosidad por ellas.

VALOR PREDICTIVO DE LOS MOLDES DE LA MENTE SOBRE LOS FACTORES DE PERSONALIDAD

Respecto a los moldes que predicen este factor, aparece la Transformación rentabilizadora (MOL-M30-T). Consiste en que la persona ve los problemas o los fracasos como oportunidades de crecimiento e incluso una ventaja para la propia vida. También puntúa de forma positiva el molde de Implicación directa (MOL-M1-T) en el que las personas se implican en nuevos proyectos sin pensarlo mucho. Se está tan abierto a distintas situaciones que se actúa de forma impulsiva y poco reflexiva. La combinación de la Implicación directa, con el molde de Hiperanálisis (MOL-M2-T), en que se adopta una postura de análisis intensa y continua hasta el absurdo, consigue una capacidad analítica vitalmente funcional cuando se obtienen puntuaciones medias; en cambio puntuaciones altas implicarían una tendencia a analizar todo y a ser crítico, de forma fatigosa.

Con polaridad negativa aparece el molde Disociación emocional (MOL-M12-T), que se opone al factor de la Apertura. Esto se puede interpretar como algo bueno pues la disociación emocional en sí misma implica falta de empatía, tendencia a ser mero espectador sin implicarse en los sucesos, actuando como mero testigo de lo que acontece, con la finalidad de evitar el sufrimiento. La existencia combinada de este molde con la Implicación directa y el Hiperanálisis en medidas variables de unos y otros puede generar angustia e incluso falta de entusiasmo. Lo cual no suele suceder respecto a este factor de Apertura, dada la polaridad negativa que hemos comentado.

CONCLUSIONES

Los resultados muestran que las variables cognitivo-emocionales del test Moldes predicen los cinco factores de la personalidad. Se establece una jerarquía de modelos predictores con el siguiente orden: Neuroticismo, Responsabilidad, Extraversión, Amabilidad y Apertura.

Se han identificado las variables cognitivo-emocionales del test Moldes que conforman el modelo predictor para cada factor de personalidad y el conjunto de ellas guarda un significado coherente con la esencia de cada factor.

Tres moldes tienen un alcance amplio en varios de los factores. Encontramos que la Transformación rentabilizadora predice el Neuroticismo, la Extraversión y la Apertura. El molde mental de Desplazamiento emocional predice el Neuroticismo, la Responsabilidad y la Amabilidad. En el caso del Neuroticismo y la Responsabilidad impera el carácter operativo de las tareas, y el Desplazamiento emocional, que culpa a los otros puede llevar al fracaso en las tareas compartidas. La relación del Desplazamiento emocional con el factor Amabilidad no sorprende. Dada su relación negativa, indica que la persona Amable, no tendrá la tendencia de culpar a los otros, coincidiendo con el sentido cordial e interpersonal del factor.

Por su parte el molde mental de Atribución del temperamento predice el Neuroticismo, la Extraversión y la Amabilidad. Este molde muy asociado a la ansiedad y al esquizoideismo es comprensible en su relación con los dos primeros, pero desconocemos el elemento que le convierte en predictor de la Amabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cordero, A; Pamos, A y Seis dedos, N (1999) (NEO PI R) Inventario de Personalidad NEO Revisado. Madrid. Tea Ediciones S.A.
- Costa, P. y McCrae, R. (1978). NEO PI-R, Inventario de personalidad NEO Revisado. Madrid. Tea Ediciones S.A.
- González-Arratia, N. y Valdez J. (2011) Resiliencia y personalidad en adultos. *Revista Electrónica de Psicología Iztacala*. Vol. 14, nº 4, pp.: 295-316 Recuperado de <http://www.iztacala.unam.mx/carreras/psicologia/psiclin/vol14num4/Vol14No4Art16.pdf>
- Hernández, P. "Guanir" (2010). *Moldes. Test de estrategias cognitivo-emocionales. Manual*. Madrid. Tea Ediciones S.A.

- Hernández-Guanir, P. y Rodríguez-Mateo, H. (2008). Programa de modificación de Moldes Mentales en el éxito deportivo. Simposio sobre “*Moldes Mentales y Emociones en el proceso educativo*”. 5º Congreso Internacional de Psicología y Educación. Oviedo, 5-7 abril.
- Martín-Mederos, C. (2015) El marco jurídico vigente en relación con el desempeño del liderazgo en los mandos de la policía local. Tesis doctoral pendiente de publicación. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Martín-Rodríguez, R. (2015). Perfil socioemocional de los que más se benefician de un programa Mindfulness. Tesis doctoral pendiente de publicación. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Navarro Y. (2009). ¿Influyen los rasgos de personalidad y el método docente empleado en la percepción del rendimiento académico del alumnado universitario? *Revista Currículum*, nº 22, pp. 189-206. Recuperado de <http://publica.webs.ull.es/upload/REV%20CURRICULUM/22%20-%202009/09%20Navarro.pdf>
- Rodríguez-Mateo, H.; Luján, I.; y Torrecillas, A. (2015). Aspectos socio-emocionales y salud mental y física percibidas en personas mayores. *International Journal of Developmental and Educational Psychology. INFAD Revista de Psicología* nº 1-Vol.2. pp.: 81-90
- Rodríguez-Trueba, C. (2015). Influencia de variables psicológicas socioafectivas en la eficacia negociadora. Tesis doctoral pendiente de publicación. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Sanz, J. y García-Vera M. (2009). Nuevos Baremos para la Adaptación Española del Inventario de Personalidad NEO Revisado (NEO PI-R): Fiabilidad y Datos Normativos en Voluntarios de la Población General. *Clínica y Salud v.20 n.2*. Recuperado de http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1130-52742009000200003&script=sci_arttext

