

EXTROVERSIÓN E INTROVERSIÓN EN UN CONTEXTO
DE AUTORIDAD U OBEDIENCIA

EXTROVERSION AND INTROVERSION IN A CONTEXT OF AUTHORITY
OR OBEDIENCE

Clarita Salazar Cristóbal

Estudiante de la Escuela Profesional de Psicología de la
Universidad Católica San Pablo, Arequipa, Perú.

Milagros Miranda Mendoza

Estudiante de la Escuela Profesional de Psicología de la
Universidad Católica San Pablo, Arequipa, Perú.

Nicholas Light Rodríguez

Estudiante de la Escuela Profesional de Psicología de la
Universidad Católica San Pablo, Arequipa, Perú.

Correspondencia: Clarita Salazar Cristóbal
Escuela Profesional de Psicología
Universidad Católica San Pablo
Urb. Campiña Paisajista s/n Quinta Vivanco, Arequipa, Perú.
Correo electrónico: clarita.salazar@ucsp.edu.pe

EXTROVERSIÓN E INTROVERSIÓN EN UN CONTEXTO DE AUTORIDAD U OBEDIENCIA

EXTROVERSION AND INTROVERSION IN A CONTEXT OF AUTHORITY OR OBEDIENCE

Clarita Salazar Cristóbal, Milagros Miranda Mendoza y Nicholas Light Rodríguez
Universidad Católica San Pablo, Arequipa, Perú

Resumen

La presente investigación es un estudio de las dimensiones de la personalidad propuestos por Carl Jung, específicamente la extroversión e introversión. Se busca comprobar mediante una situación experimental, si rasgos distintivos de estas dimensiones varían al ser sometidas a un contexto de autoridad u obediencia. Para probar esta hipótesis, en primer lugar se aplica el Test de personalidad de Myers Briggs a 128 alumnos de una institución educativa de Arequipa, para la determinación de sujetos con extroversión e introversión, posteriormente se toma la muestra para el tratamiento experimental, seleccionando a un grupo de 20 personas, mitad introvertidos y mitad extrovertidos, subdividiéndolos en cuatro grupos y dándole el rol de autoridad a uno de ellos frente a un grupo de obediencia en un contexto que los investigadores proponen. Se utilizan fichas de observación y la prueba de Wilcoxon para determinar si existen diferencias significativas entre los grupos mencionados. Los resultados demuestran que existen cambios muy prominentes en los alumnos a la hora de asumir un rol superior o subordinado.

Palabras clave: Obediencia, autoridad, personalidad, introversión, extroversión.

Abstract

The present investigation is a study of the personality dimensions proposed by Carl Jung, specifically extroversion and introversion. It is checked by an experimental situation, where distinctive features of these dimensions change when are subjected in a context of authority or obedience. For evaluating this hypothesis is taken the test Myers Briggs personality to 128 students in a school of Arequipa. In second place is determinated subjects with extroversion and introversion in their own personalities, then the group for treatment is selected, it is a group of 20 people,

half introverts and half extroverts. They are subdivided in four groups. The role of authority in front of a group of obedience is given for one person of the group by the researchers. The test of Wilcoxon is used to determine whether there are significant differences between the groups mentioned. The results suggest that there are very prominent changes in students for assuming a superior role or subordinate role.

Key words: Obedience, authority, personality, introversion, extroversion.

Introducción

No es novedad que vivimos en una sociedad jerarquizada, el sistema es un aspecto cotidiano de nuestra experiencia y de este modo se diferencian distintos roles que obedecen a una relación de autoridad-obediencia. En base a esto es cuestionable si existen factores que den una afirmación de que las dimensiones de la personalidad se modifican al entrar en un contexto autoritario o de subordinación. La cuestión principal parte de ahí, de valorar si roles determinados influyen en la persona a tal punto de cambiar rasgos distintivos de las dimensiones de su personalidad.

Para un panorama más amplio a la adquisición de estos tres constructos (obediencia, autoridad y personalidad) es necesaria la comprensión de que tanto la obediencia como la autoridad han acompañado a nuestra civilización desde sus orígenes, y cómo este no solo ha influenciado a un contexto determinado, sino al individuo que se desenvuelve en este. Partiendo desde épocas antiquísimas, la especie humana se ha caracterizado por un matiz de jerarquización, donde el hombre enterraba los cuerpos de sus muertos, por una convicción propia asociada a su fervor religioso y a su actitud

sumisa hacia a alguien en la raza superior, que se establecía con el que tenía más poder y dominancia (Hubeñak, 2003).

Ahora bien, como ya se menciona previamente, la definición de autoridad siempre requiere una subordinación, o en tal caso, una relación entre el que obedece y el que adquiere la autoridad (Stanley, 1963), y es ahí donde entra el tercer constructo: el individuo, al que se le adjudica estos roles, muchas veces influenciado por factores extrínsecos e intrínsecos, quien se relega a estos aspectos de acuerdo a la contextualización que se le presente. En ese plano, Kojeve (1975) indica que en este contexto existen dos sujetos que se enfrentan con miras al reconocimiento, uno de ellos debe ceder al otro, y debe abandonar su deseo y satisfacer el deseo del otro, asumiendo una tipología de acuerdo a la persona que obedece a ese rol. Así pues, el individuo es vulnerable en su posición solitaria a la autoridad, al contrario del grupo opuesto, que adquiere una personalidad fuerte. Pero esto no es tan simple, ya que el individuo persigue intereses individuales o grupales, y que a favor o sacrificio de los mismos, tiene la capacidad de adaptarse a comportamientos que le son ajenos, estableciéndose de acuerdo a la personalidad que le ha sido dada por su contexto (Elster, 1991).

Y es ese aspecto fundamental del cual se parte, si existe como Richardson (2000) manifiesta, una simple subordinación que tiene que ver con las organizaciones o si es un aspecto de la personalidad del individuo, unido a factores que son inherentes como el temperamento y el carácter, el que influye o por último, determina la distribución de los roles de obediencia y de autoridad. Por ende, se plantea una incógnita que habría que ser develada sobre el modo de desenvolverse de los individuos con distintas personalidades en estos roles en un determinado contexto propuesto.

La importancia de determinar la influencia de las características personales respecto a la autoridad se hizo más evidente en la edad contemporánea. Dos grandes investigaciones fueron las más resaltantes en este campo: la de doctor Milgram (1963) y el doctor Zimbardo (2008), ambos dedicados a demostrar que las personas más normales, son capaces de los actos más crueles en contra de la integridad humana, que muchas veces se asocia a factores de aspectos universales que atañen a las sociedades modernas (Buckley, 1993).

En primer lugar, Zimbardo (2008) realizó el experimento de la cárcel de Stanford, para determinar qué factores intervenían en la autoridad y los cambios posteriores en el individuo sometido a esta. Entre ellos el elemento principal, fue la individualidad humana y su variación al observar qué sucedía si es que esta estaba siendo controlada. Para esto Zimbardo utilizó el sótano de la Universidad de

Stanford, donde construyó la simulación de un centro penitenciario. La consecuencia de esto, fue el cambio de ciertas actitudes que involucraban, las ideas morales del individuo, demostrando que las personas sometidas a un determinado contexto son influenciadas por este, cambiando actitudes de manera predominante en un ambiente de presión y de poder. En segundo lugar, Milgram (1963), daría un paso paralelo con Zimbardo, inclinándose más por la obediencia de la persona hacia la autoridad. Él creó un generador de descarga eléctrica con 30 interruptores, donde el interruptor estaba claramente marcado en incrementos de 15 voltios, este generador de descarga era en realidad de mentira y sólo producía sonido cuando se pulsaban los interruptores. Con este experimento se demostró que la obediencia a una autoridad era conformista, ya que de los sujetos que fueron sometidos a este experimento el 65% no dejó de realizar las descargas hasta el punto máximo o el otro sujeto al que supuestamente se le realizaba la descarga ya no efectuara ninguna reacción. Es entonces que se demuestra que en nuestro comportamiento es casi innato el hecho de hacer lo que se nos dice, sobre todo si proviene de personas con autoridad. Al respecto, Santos (2003) menciona que:

La base cognitiva de la obediencia está en la sumisión ideológica, es decir, interpretar la realidad desde la perspectiva de la autoridad. A esto se une el hecho de que la persona deja de sentirse responsable de sus actos cuando está obedeciendo y, como consecuencia, libre de culpa. La

esencia del proceso de obediencia es que un sujeto se convierte en agente de las órdenes de otro. Y este proceso mental es el mismo para el sujeto de este experimento que para el soldado que dispara contra inocentes en una aldea. (p. 34)

Se hace un análisis de estos dos exponentes debido que, la presente investigación toma en cuenta los conceptos de autoridad y obediencia propuestos por estos autores derivados de sus respectivos estudios. Milgram (1963) postuló que la obediencia es «el cambio en el comportamiento producido por las órdenes de la autoridad, es el mecanismo psicológico que vincula la acción individual con el propósito imperativo. Es el cemento estructural que vincula a los hombres con los sistemas de autoridad» (p. 373). Por otro lado, Zimbardo (2008) se refiere a la autoridad como «el prestigio meritorio de una persona u organización que adquiere orden sobre otra persona o materia» (p. 16). Ambos conceptos son claves para la comprensión del presente artículo que toma en cuenta la evaluación de la persona sometida a un determinado contexto que involucre tanto obediencia como autoridad.

Por otro lado, el tercer constructo que involucra las dimensiones de la personalidad, está basado en la teoría del psicólogo suizo Carl Jung (1875-1961). Este autor propone la definición de la personalidad como una organización más o menos duradera de las fuerzas internas del individuo. Estas fuerzas persistentes de la personalidad contribuyen a decidir la respuesta ante diversas situaciones, y es debido sobre todo a ellas, que podemos

atribuir consistencia al comportamiento, sea verbal o físico (Jung, 1933). Pero el comportamiento, aunque consistente, no es lo mismo que la personalidad.

Es así que la personalidad se sitúa detrás del comportamiento y dentro del individuo. Las fuerzas de la personalidad no son respuestas sino predisposiciones a la respuesta; pero si las predisposiciones se convertirán en expresiones manifiestas depende no sólo de la situación del momento sino de la existencia de predisposiciones opuestas. Las fuerzas de la personalidad que se inhiben se sitúan en un nivel más profundo del de aquellas que se expresan inmediata y consistentemente en conductas manifiestas.

El postulado fundamental de Jung que se toma en cuenta para los fines de la investigación, son las fuentes o dimensiones de energía que investigó en torno a la personalidad: La extroversión e introversión (Jung, 1936). Se asocia frecuentemente estos términos con vocablos de sociabilidad y timidez, esto es debido a que los introvertidos suelen ser tímidos y los extrovertidos son más sociables (Eysenck, 1990). Para la teoría de Jung, no puede existir error más grande, ya que estas dimensiones están orientadas a las inclinaciones del yo, hacia la realidad externa y como denominaría también hacia un inconsciente colectivo y los arquetipos. Es entonces que según la teoría de Jung se ve que el introvertido tiene una madurez mayor al extrovertido, aunque en nuestra sociedad las actitudes del sujeto extrovertido se valoren mejor debido a su sociabilidad y su energía orientada hacia lo exterior.

Evidentemente los rasgos tanto de extroversión como introversión tienen diferencias significativas. Jung (1936) afirma que ambos poseen tipos de canalización de energía de manera diferente, en el que características como la indecisión, la observación del mundo de manera reservada, la forma en que la energía esté orientada a su interior, la falta de comunicación de sus pensamientos como sus sentimientos hacia otras personas, son predominantes en el introvertido. Por otro lado, los sujetos extrovertidos adquieren rasgos de carácter desprendido con enfoque a una vida social y al mundo exterior, seguros de sí mismos y con una orientación más influyente con la sociedad. Para la categorización de las mencionadas energías, Jung (1936) diseñó los tipos psicológicos, que comprenden ocho psique tipos, basados en la dimensión introversión-extroversión, y en las funciones pensamiento-sentimiento y sensación-intuición; que se pueden medir mediante el indicador de tipos de Myers-Briggs.

En ese sentido, es necesaria la comprensión de las características que se establecen de obediencia y de autoridad, además de ver si éstas adquieren un contraste con determinados rasgos que presenta Jung en su enfoque teórico de personalidad. Para tener un visión dinámica del estudio de la personalidad autoritaria es necesaria la caracterización que hace Adorno (1950), quien establece que cuando se habla de personalidad autoritaria se manifiestan rasgos tales como: poder y orden al grupo subordinado que pueden ser derivadas a conductas como la exigencia, sensación de control, inflexibilidad y asociación de dominancia sobre las personas

que son subordinadas. Fromm (1985) se interesó también en el autoritarismo (el uso exacerbado de la autoridad), como un mecanismo de huida, asociado, a las persona normales, como impulsos, para huir de la libertad, la no independencia, el masoquismo en su propia persona, así como las reprimendas, las llamadas de atención, las amenazas, los chantajes y la inclinación de hacer ver a los otros débiles, ya sea física o psíquicamente, que denominaría como carácter explotador. Asimismo, Jung (1936) también se enfoca aunque no en manera extensiva sobre la autoridad y obediencia, asociándolas a las dimensiones de la personalidad, siendo su premisa principal que los introvertidos son los más predispuestos a adquirir estos roles y son estos los más proclives a prevalecer como rasgos distintivos de energía, al ser sometidos a un contexto de obediencia o de rol jerárquico superior.

Finalmente, con la demostración histórica de que la obediencia a la autoridad es parte del transcurso de la historia de la civilización humana e inherente a esta, como menciona Ponferrada (1970), las sociedades humanas están ordenadas en forma piramidal: con jefes poseedores de autoridad en la cúspide y con diversos estratos subsecuentes que pueden ser a la vez subordinados obedientes o jefes de los individuos en estratos más bajos que los suyos. En contraste con esto, los conceptos referidos a este ámbito son también completamente concernientes al sujeto, ya que es el principal manifestante de estos elementos ya sea de obediencia como de autoridad. El relacionar ambos aspectos responde al planteamiento de si existen

o no diferencias entre los rasgos distintivos de las dimensiones de personalidad propuestas por Jung con una situación en las que se someta estos rasgos a un determinado contexto que tenga como característica principal la obediencia y la autoridad.

En concordancia con lo mencionado anteriormente, en este estudio, se pretende valorar si las dimensiones de la personalidad de un sujeto pueden variar si es sometido a un contexto de autoridad u obediencia, o si una persona introvertida puede modificar ciertos rasgos característicos de su introversión, al adjudicarle un rol de autoridad. Asimismo, se intenta analizar si la extroversión de una persona puede sufrir cambios de sus rasgos al ser sometida a la autoridad, a tal punto de adquirir algunos rasgos predominantes de un introvertido o si los individuos introvertidos tienen una capacidad más alta de sometimiento a un grupo, como lo han demostrado otros estudios de índole social (Arias y Osorio, 2014).

Método

Diseño de investigación

La presente investigación es de tipo causal (Hernández, Fernández y Baptista, 2006). Además, la investigación se basa en un diseño cuasi-experimental con pre-prueba, el tratamiento respectivo y la post-prueba, pero con la ausencia del grupo control. Mientras que las variables dependientes que se tienen en cuenta son las dimensiones de la personalidad: extroversión e introversión; así como las variables independientes son la autoridad u obediencia.

Muestra

La población para el presente estudio consta de alumnos de cuarto y quinto de secundaria entre 15 y 17 años de la I.E.P «Mercedario San Pedro Pascual», donde la cantidad total es de 128 estudiantes. Para la muestra se utilizó el método por conveniencia seleccionando a 20 sujetos, estableciendo cinco subgrupos para los fines de investigación, también se consideró el porcentaje de mujeres y hombres (ver Tabla 1).

Tabla 1. Distribución muestral según el género

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	14	70,0	70,0	70,0
Femenino	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Instrumento

Para la evaluación de la variable dependiente se utilizó el *Test de Myers Briggs* elaborado

en 1981 por Katherine Briggs y su hija Isabel Myers, que se basaron en la tipología de Jung acerca de las dimensiones de la personalidad. La prueba consta de 72 ítems que se

responden en base a dos opciones, teniendo en cuenta cuál es la preferencia del individuo en la situación que se le plantea. A pesar de evaluar sensación, intuición, pensamiento, sentimiento, percepción y enjuiciamiento, solo se tomó en cuenta para el fin de la investigación, las dos orientaciones principales de esta, la extroversión e introversión.

En segundo lugar se utilizaron *fichas de registro de observación* elaboradas por los investigadores, estableciendo categorías que caractericen las conductas propias de la obediencia y autoridad, tomándose como base, el marco conceptual y la puntuación de una escala de frecuencias que fueron establecidas de la siguiente manera: Nula (0), Casi nula (1), Nada frecuente (2), Poco frecuente (3), Frecuente (4), A veces frecuente (5), Muy frecuente (6) y Demasiado frecuente (7). Se elaboraron estas fichas de observación tanto para el elemento de autoridad, que específicamente se centró en la autoridad del individuo, y para la obediencia que hacía uso de la observación en base al grupo que asumió el papel de obediencia.

Finalmente se utilizó el método observacional para poder evaluar la conducta y los diferentes rasgos presentes en el tratamiento, la observación fue participativa, pues el investigador estuvo presente durante el tratamiento experimental.

Procedimiento

Los estudiantes fueron evaluados en su horario escolar, los objetivos del trabajo fueron explicados al director de la I. E. Mercedario San Pedro Pascual y el mismo

brindó el permiso correspondiente para la evaluación. Posteriormente se evaluó a los alumnos con el test de Myers Briggs, el cual nos permitió determinar aspectos de la personalidad: introversión y extroversión.

Una vez obtenidos los resultados del test se procedió a llenar las fichas de registro con lo observado para poder tener una determinada pre-prueba, que caracterice los rasgos distintivos tanto de autoridad y obediencia en las dimensiones de la personalidad.

Posteriormente, con los resultados del *Test de Myers Briggs* se dividió a la muestra en cuatro grupos. En cada grupo se dio a uno de los alumnos, autoridad sobre los demás y se observó cómo responden al cargo y cómo reaccionan los alumnos que se encontraron en un puesto de obediencia.

Durante la situación experimental, se planteó la actividad denominada «Búsqueda del tesoro», durante la cual se enfatizó la observación de las diversas variables, enfocadas tanto en la extroversión como introversión, donde los grupos ya distribuidos aleatoriamente, según las condiciones ya especificadas, se formaron en orden de cuatro grupos, los cuales constaban de cinco personas. De este modo, se impuso el liderazgo en los cuatro grupos, donde dos líderes eran introvertidos y los otros dos extrovertidos, frente a los cuatro restantes en cada grupo, formando también grupos de introvertidos y extrovertidos, cada uno frente a los diversos líderes impuestos.

Posteriormente se brindaron las pistas necesarias para que los grupos trabajaran en equipo, los retos constaban de la resolución de cinco pistas que tenían que ir hallando conforme tenían la pista anterior. Se les proporcionaron diversas

reglas para el control de la situación: 1) Obedecer únicamente al líder, 2) Solo el líder puede leer las pistas dadas, 3) Solo el líder puede dar las órdenes y tomar las decisiones.

Tabla 2. División para los grupos experimentales

Grupo 1: Introverso con poder	A cargo de 4 extrovertidos
Grupo 2: Introverso con poder	A cargo de 4 introversos
Grupo 3: Extroverso con poder	A cargo de 4 extrovertidos
Grupo 4: Extroverso con poder	A cargo de 4 introversos

Finalmente, se designaron dos observadores por cada grupo, que fueron previamente entrenados en base a la ficha de observación ya mencionada anteriormente, los cuales analizaron el desempeño del grupo que les tocó, observando las diversas variables y dimensiones de obediencia y autoridad.

Análisis de datos

Se realizó en primer lugar, un análisis de datos para determinar la normalidad que presentaban los resultados obtenidos en la pre-prueba y post-prueba, para posteriormente poder determinar el análisis estadístico que se debía aplicar. Para lo mencionado se utilizó las pruebas Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk, y para la prueba de hipótesis, se aplicó la prueba no paramétrica de Wilcoxon de los rangos con signo, según la distribución no normal de los datos.

Resultados

En la Tabla 3 se aprecian los valores de la comparación entre la pre-prueba y la post-prueba de las fichas de registro en autoridad. Las diferencias significativas son prominentes en el Grupo 2 ($p < 0.05$), el Grupo 3 ($p < 0.004$) y el Grupo 4 ($p < 0.05$); siendo su nivel de significancia menor o igual a 0.05, lo cual permite enfatizar los cambios de los rasgos distintivos de un extroverso e introverso a la hora de adquirir un rol jerárquico superior o de autoridad. Asimismo, los extrovertidos manifiestan diferencias entre sus rasgos distintivos de la personalidad a la hora de asumir la autoridad, por ende es necesario establecer diferencias entre estos. Se muestra además, que la diferencia significativa entre los rasgos prominentes del introverso y su rol de autoridad frente a un grupo de introversos, es inexistente si está en un mando de autoridad frente a extrovertidos.

Tabla 3. Comparación entre pre-prueba y post-prueba de Autoridad

Autoridad	G1 Preprueba autoridad in- trovertido - G1 Postprueba autoridad in- trovertido	G2 Preprueba autoridad in- trovertido - G2 Postprueba autoridad in- trovertido	G3 Preprueba autoridad ex- trovertido - G3 Postprueba autoridad ex- trovertido	G4 Preprueba autoridad ex- trovertido - G4 Postprueba autoridad ex- trovertido
Z	-,333	-2,807	-2,842	-2,840
Sig. asintótica (bilateral)	,739	,005	,004	,005

En base a la obediencia grupal frente a un rol de una autoridad, hay una diferencia significativa con respecto a los resultados de obediencia en el Grupo 1 ($p < 0.019$) y el Grupo 3 ($p < 0.05$). Es decir, en los grupos de extrovertidos que estuvieron a cargo de una autoridad introvertida/extrovertida, manifestaron conductas diferentes a las que caracteriza su

dimensión, mostrándose hostiles, nada sociables e incluso reservados. Esto contrasta también con el Grupo 3, que también son individuos extrovertidos, por ende nos lleva a corroborar que en una situación de obediencia, estos son los que más predispuestos están a cambiar ciertos rasgos de su personalidad (ver Tabla 4).

Tabla 4. Comparación entre pre-prueba y post-prueba de Obediencia

Obediencia	G1 Preprueba obediencia introvertido - G1 Postprueba obediencia introvertido	G2 Preprueba obediencia introvertido - G2 Postprueba obediencia introvertido	G3 Preprueba obediencia extrovertido - G3 Postprueba obediencia extrovertido	G4 Preprueba obediencia extrovertido - G4 Postprueba obediencia extrovertido
Z	-2,345	-1,897	-2,831	-1,863
Sig. asintótica (bilateral)	,019	,058	,005	,063

Se muestra en la Tabla 5 que solo existen diferencias significativas en la comparación del Grupo 2 con el Grupo 1 en donde la autoridad es asumida por un introvertido en ambos casos. Se tiene así, que el Grupo 2 no se comporta de manera similar a la del Grupo 1, donde

en el Grupo 2 un individuo introvertido adquiere el poder frente a introvertidos. Se observa que existe una diferencia en base al grupo que subordina, que es debido quizás a la manifestación de sentirse más cómodo con personas que tengan las mismas características

distintivas de su yo. No existe diferenciación significativa entre la adquisición de un extrovertido que adquiere poder

sobre introvertidos o de un introvertido que adquiere poder sobre los extrovertidos.

Tabla 5.
Comparación entre introvertidos y extrovertidos con cargo autoritario

Autoridad	G2 Postprueba autoridad introvertido - G1 Postprueba autoridad introvertido	G4 Postprueba autoridad extrovertido - G3 Postprueba autoridad extrovertido
Z	-1,998	-1,293
Sig. asintótica (bilateral)	,046	,196

En la Tabla 6 se observa que no existe diferencia significativa en cuanto al rol de obediencia en los cuatro grupos, la interacción de estos frente a la autoridad

se puede dar de manera equivalente, y pueden manifestar las mismas características a la hora de asumir la obediencia frente a un rol jerárquico.

Tabla 6. Comparación entre introvertidos y extrovertidos frente a obediencia

Obediencia	G3 Postprueba obediencia extrovertidos - G1 Postprueba obediencia extrovertidos	G4 Postprueba obediencia introvertidos - G2 Postprueba obediencia introvertidos
Z	-,564	-,873
Sig. asintótica (bilateral)	,573	,383

Se muestra como resultado una variación mayor en el nivel de significancia en el momento de asumir un rol de autoridad. Asimismo, se ve una diferenciación entre extroversión e introversión a la hora de asumir estos papeles frente a un grupo de obediencia. En consecuencia, se demuestra que si el individuo que adquiere la autoridad es extrovertido tendrá una menor disposición de obediencia por parte de introvertidos, lo que sería contrario si el cargo sería representado por un individuo introvertido. Se llega a

esta conclusión, a través de la observación del grupo ganador de la actividad «La búsqueda del tesoro», que estuvo conformado por un líder introvertido que tiene a su disposición a un grupo de introvertidos (Grupo 2). También se observa que en esta interacción se desarrolla un buen trabajo en equipo, haciendo que la autoridad prevalezca y que estos obedezcan a sus órdenes de manera activa. Al contrario de lo que se manifiesta en el caso de la extroversión, donde los sujetos evaluados demostraron actitudes propias de un introvertido,

siendo volubles a los cambios de contextos a los que se someten.

Revisando de manera general los datos anteriores, se puede afirmar que la interacción con otros introvertidos u otros extrovertidos, hace que los roles de autoridad u obediencia no cambien; sino que prevalecen sus rasgos de personalidad, especialmente en el caso de los extrovertidos.

Discusión

Este estudio se realizó con el objetivo de determinar si las dimensiones de la personalidad de un sujeto pueden variar si es sometido a un contexto de autoridad u obediencia. Asimismo, si tanto una persona introvertida como extrovertida puede modificar ciertos rasgos distintivos de su personalidad al adjudicarle un rol de autoridad u obediencia. Los resultados generales confirman estas propuestas (Laso, 2009; Milgran, 2005; Zimbardo, 2008), es decir, sí existe una influencia notoria tanto en la autoridad como en la obediencia que hacen que el sujeto sufra cambios en estos rasgos predominantes de su personalidad. En tal sentido, los escolares de un colegio de Arequipa, al ser sometidos a una situación específica en la cual se distinguieron roles tanto de obediencia como de autoridad, modificaron rasgos propios de la dimensión de la personalidad estudiada a la que pertenecían. De este modo, es importante recalcar la diferenciación que existe entre individuos extrovertidos e introvertidos: la primera observación que se puede hacer en ese sentido, es que existe un mejor trabajo

en equipo, cuando un introvertido asume el rol de jefe, con introvertidos subordinados a este, dato que ha sido corroborado en otras investigaciones de corte organizacional (Halbesleben & Buckley, 2004). En nuestro estudio se observaron niveles más altos de compañerismo y mayor interacción entre los miembros del grupo con tales características, hecho que parece haber llevado al equipo a la victoria en la actividad realizada.

En segundo lugar, a diferencia de los introvertidos, que solían mantener sus rasgos típicos de personalidad, los resultados muestran que los extrovertidos manifestaron ser muy volubles de acuerdo a la situación a los que se les exponía: un extrovertido en un contexto de obediencia no modifica sus rasgos, sin embargo en un contexto de autoridad las variaciones resultan significativas, concluyéndose que los extrovertidos son quienes modifican sus rasgos en mayor medida; llegando a asumir conductas normalmente asociadas a un introvertido al ser sometido a una persona en situación de autoridad. No obstante, un extrovertido en una situación de autoridad puede lidiar eficazmente tanto con introvertidos como con extrovertidos, mientras que los introvertidos en situaciones de autoridad, solo resultaron eficaces cuando los miembros del grupo de personas en situación de obediencia que estaban bajo su mando, estaba conformado por otros introvertidos; considerándose esto una manifestación de los rasgos típicos de la personalidad a la que pertenece, de ahí que se postule la menor volubilidad de los introvertidos de acuerdo al contexto.

Otra observación importante es que al estar la muestra conformada por miembros de ambos sexos y siendo considerablemente mayor la cantidad de varones, se debe tener en cuenta al sexo como una fuente de sesgo importante a la hora de analizar los resultados. Un ejemplo relevante de esta fuente importante de variación es el siguiente: en un grupo con una mujer extrovertida en situación de dominancia frente a un grupo subordinado compuesto en su totalidad por hombres manifestó una variación notable en sus rasgos y conductas llegando a equipararse a una persona introvertida al haber modificado radicalmente muchos de los rasgos propios de la dimensión de la personalidad a la que pertenecía según la primera evaluación. Estos cambios se afianzaron debido a la poca inclinación del grupo a obedecerla y su constante deseo de imponerse y prevalecer sobre la líder.

Es factible concluir después del análisis estadístico que tanto la introversión como la extroversión, no determinan la conducta del individuo sino que por el contrario el comportarse de acuerdo a conductas asociadas a cada aspecto de la dimensión está influenciado notable y significativamente por el entorno, específicamente, por la situación en la que se encuentra el individuo dentro del dicotómico sistema de obediencia y autoridad (Stanley, 1963).

A partir de ello, podría señalarse aquí, un paralelismo entre los resultados encontrados y el concepto de situación psicológica propuesto por Julian Rotter, pues

según este autor, el comportamiento personal varía con nuestra percepción de cada situación. De este modo, no concuerda, con otros autores como Jung (1936), para quien la predicción de un comportamiento se basa en la suposición de elementos personales relativamente constantes como los rasgos, sino que la combinación de factores internos y externos influye en nuestra percepción y respuesta al estímulo (Feist, 2014).

Así, la teoría propuesta por Rotter apoya nuestros resultados de que los rasgos típicamente asignados a un determinado tipo o dimensión de la personalidad, no son invariables y se presentan del mismo modo en todas las situaciones y contextos. En efecto, como sugiere la teoría de la situación psicológica de Rotter, se encontró que muchos individuos no reaccionaron ni se comportaron como se esperaba de la dimensión psicológica energética propuesta por Jung de la extroversión/introversión; por el contrario, el análisis estadístico mediante la prueba de Wilcoxon reveló que hubo variaciones entre la observación inicial y la observación final, lo cual respalda que la situación a la que es expuesta el individuo, en este caso de autoridad o de obediencia, influye en las conductas que manifestará y que estas conductas pueden o no ser coherentes con los rasgos esperados de la dimensión de la personalidad que le es más afín.

En cuanto a estudios realizados previamente cabe mencionar la investigación de Valderrama, Campos, Vera y Castelán (2009) la cual obtuvo también diferencias entre introvertidos y extravertidos

respecto a los niveles de ansiedad, donde se señala que es significativo tener en cuenta la dimensión de extraversión/introversión, ya que como es evidente, los individuos con una u otra característica reaccionan de manera distinta al entorno y a un rol determinado. Asimismo, en un estudio experimental realizado en universitarios de la ciudad de Arequipa, Arias y Osorio (2014), aunque no evaluaron la personalidad, consiguieron probar los supuestos del fenómeno conocido como conformismo, reportando que los sujetos de investigación cambian y sus opiniones bajo la influencia de la presión social que impone una mayoría sobre una minoría.

De este modo, nuestra investigación, contribuye con un campo de estudio, poco abordado en el medio local, como es el de la psicología social. Asimismo, debe profundizarse más en esta temática, que tiene una importancia esencial en el contexto de las relaciones humanas dentro de la sociedad, ya que muchas de ellas están marcadas por las variables de

autoridad y obediencia (Gonzales, 2001), considerando que tanto en contextos laborales (Halbesleben & Buckley, 2004) como educativos (Tallone, 2011), las relaciones interpersonales, se conducen en torno al poder, que ejercen unos sobre otros.

Se concluye finalmente que queda abierta la puerta para la realización de futuras investigaciones que incluyan un análisis más detallado de variables que podrían ser consideradas relevantes como el sexo, la edad y las relaciones interpersonales, salvando algunas deficiencias, como el tamaño de la muestra, y la aplicación de instrumentos debidamente validados en nuestro medio. En todo caso, la presente investigación y el estudio de Arias y Osorio (2014) son los únicos trabajos que han abordado estos fenómenos sociales en la ciudad de Arequipa con una metodología experimental, y que más allá de sus limitaciones, constituyen un antecedente clave para realizar nuevas investigaciones.

Referencias

- Adorno, T. W. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Arias, W. L. y Osorio, J. F. (2014). Estudio experimental del conformismo ante situaciones no estructuradas en estudiantes universitarios. *Revista Peruana de Psicología y Trabajo Social*, 3(2), 15-28.
- Buckley, W. (1993). *La sociología y la teoría moderna de los sistemas*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Elster, J. (1991). *La aleatoriedad en las decisiones individuales y sociales*. Buenos Aires: Paidós.
- Eysenck, H. J. (1990). Genetic and environmental contributions to individual differences: The three major dimensions of personality. *Journal of Personality*, 58(1), 245-261.
- Feist, J. (2014). *Teoría de la personalidad*. 8va edición. España: McGraw-Hill Interamericana.
- Fromm, E. (1985). *El miedo a la libertad*. México: Planeta.
- Gonzales, F. (2001). *Autoridad y sociedad*. México: Biblioteca Jurídica.
- Halbesleben, R., & Buckley, M. R. (2004). Burnout in organizational life. *Journal of Management*, 30(6), 859-879.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hubeñak, F. (2003). *Historia integral de occidente*. Buenos Aires: EDUCA.
- Jung, C. G. (1933). *Modern man in search for a soul*. New York: Harcourt Brace.
- Jung, C. G. (1936). *Tipos psicológicos*. Santiago: Letras.
- Kojève, A. (1975). *La dialéctica del amo y del esclavo en Hegel*. París: La Pléyade.
- Laso, E. (2009). *Las coordenadas de la obediencia. Milgram a través de la lectura de Zygmunt Bauman*. Buenos Aires: Grupo Blanco Ediciones.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

Milgram, S. (2005). Los peligros de la obediencia. *Polis*, 8, 46-47.

Ponferrada, G. (1978) *Introducción al tomismo*. Buenos Aires: Editorial Universitaria.

Richardson, R. (2000). Éxito *global y estrategia local: el conocimiento de las culturas nacionales como clave del liderazgo*. Buenos Aires: Vergara.

Santos, M. (2003). Antimilitarismo y desobediencia global. *Revista Militarismo Global y Antimilitarismo*, 39(11), 1-26.

Stanley, M. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

Tallone, A. (2011). The transformations of teachers as authorities in search of a new legitimacy. *Revista de Educación*, 1(8), 115-135.

Valderrama, H.; Campos, A.; Vera, J. & Castelán, G. (2009) Comparación entre introvertidos y extrovertidos en el nivel de ansiedad al escuchar música relajante. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 14(1), 61-76.

Zimbardo, P. (2008) *El efecto Lucifer. El porqué de la maldad*. Barcelona: Paidós.

Recibido: 14 de abril de 2016

Modificado: 1 de marzo de 2017

Aceptado: 8 de junio de 2017