

Perfil de Estrategias Cognitivo- Emocionales de los Estudiantes de Psicología de la Facultad de Ciencias de la Salud, Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo.

Profile of the Strategies Cognitive-Emotional of the students of Psychology of the School of Health Sciences, Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo.

Prof. Dra. Sirle Rosa Hasek de Barbúdez

Universidad Nacional de Villarrica del Espíritu Santo

sirhasek@gmail.com

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo general determinar el perfil de estrategias cognitivo-emocionales de los estudiantes de Psicología de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo, se basó en un enfoque cuali- cuantitativo, de tipo descriptivo. Entre los principales hallazgos se encuentran los encuadres focales de tercera orden con un 45 % correspondiente a un nivel muy alto de optimización, en las dimensiones focales de

segunda orden se encuentran en un nivel muy alto de defensividad y evitación alcanzando 55% cada uno, sin embargo en las dimensiones focales y los moldes mentales de primera orden, en la dimensión evitación se ha alcanzado el 66% de oblicuidad cognitiva en un nivel muy alto, demostrando que la mayoría poseen una notable capacidad para encajar las dificultades y las frustraciones.

Palabras clave: Estrategias, cognitivo, emocionales, moldes mentales, perfil.

ABSTRACT

The general objective of this article is to determine the profile of cognitive strategies of the students of Psychology of the School of Health Sciences of the Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo, It is based on a quantitative qualitative approach, descriptive. Among the main findings are the focal frames of third order with 45% corresponding to a very high level of optimization, in focal dimensions of second order they are at a very high level of defensiveness and avoidance reaching 55% each one, however in focal dimensions and mental molds of first order, in avoidance dimension has reached 66% of cognitive obliquity at a very high level, shows that most have a remarkable ability to fit the difficulties and frustrations.

Key words: Strategies, cognitive, emotionals, mental forms, profile.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación tiene como tema de investigación el estudio de las

Estrategias Cognitivo-Emocionales de los estudiantes de psicología de la facultad de Ciencias de la Salud, donde cabe destacar la relevancia de conocerse a sí mismo como futuros profesionales del ámbito de la psicología. El perfil de estrategias cognitivo-emocionales sirve para conocerse, respetarse a sí mismo, a su entorno social, familiar, con los amigos, por ende da seguridad, confianza y autocontrol.

Tiene como objetivo general determinar el perfil de estrategias cognitivo-emocionales de los estudiantes de Psicología de la Facultad de Ciencias de la Salud, Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo y como objetivos específicos : Establecer los encuadres focales de los estudiantes de Psicología según su mirada ante la vida, identificar las dimensiones focales que reflejen las estrategias cognitivas y analizar los moldes mentales que respondan a las estrategias cognitivas –

emocionales relacionadas a los intereses personales.

Los moldes mentales según Hernández-Guanir (2010), son los modos habituales con los que una persona se enfrenta cognoscitiva y afectivamente a la realidad, con los que se interpreta y valora su relación con ella. Hernández- Guanir (2009) afirma que los “moldes mentales, son construcciones de formatos o modos de enfocar o interpretar la realidad, aplicables a cualquier contenido o teoría (p.113).

La actividad cognitiva no se puede separar de la emoción. Es una condición necesaria y suficiente para que se dé la emoción, determinando su cualidad e intensidad.

Las teorías de la valoración cognitiva sostienen que tanto la cualidad como la intensidad emocional están determinadas por procesos cognitivos de valoración y reevaluación (Lazarus y Folkman, 1986). Los factores personales influyen en la valoración de la situación, que da significado a la misma

y hace que el individuo se comporte de forma activa y selectiva en dicha situación, además el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP. 2010), expresa que para ser asertivos, debemos construir fortalezas en nuestra persona, para después poder exteriorizar un desempeño que sirva a los demás

Bisquerra (2016), expresa que la educación emocional es una forma de prevención primaria inespecífica, se entiende como la adquisición de competencias que se pueden aplicar a una multiplicidad de situaciones, tales como la prevención del estrés, ansiedad, depresión, violencia etc.

Hernández-Guanir (2002), manifiesta que son las emociones las que nos permiten sentirnos bien o mal y son las emociones las que nos presionan para que tengamos que cambiar. Pues bien, si hay algo que cambiar para sentirnos bien, tiene que ver con las emociones y si hay algo que utilizar como gancho y como condición para

el cambio, también, es asunto de las emociones. (pp. 376-377)

La formación psicológica constituye un sistema de información personalizada que permite al sujeto, operar conscientemente con dicho contenido y disponer de estrategias, valoraciones u objetivos muy elaborados. Adquirir un mejor conocimiento de las propias emociones, identificar, prevenir los efectos nocivos de las emociones negativas desarrollar la habilidad para generar emociones positivas, desarrollar la habilidad para generar emociones positivas, desarrollar la habilidad de auto motivarse, adoptar una actitud ante la vida aprender a fluir, etc. (Bisquerra, 2006).

MATERIALES Y MÉTODOS

El alcance de la investigación fue descriptivo porque buscó especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Hernández et al., 2014).

Adquirió un enfoque cuantitativo porque “generalizó los resultados más ampliamente, otorgó control sobre fenómenos, con un punto de vista de conteo y las magnitudes de estas. (Hernández et al., 2006), también un enfoque cualitativo porque “proporcionó profundidad a los datos, dispersión, riqueza, interpretativa, contextualizada del ambiente o entorno, detalles y experiencias únicas” (Hernández et al., 2006, p. 62). Correspondió a una investigación no experimental, de corte transversal. Formaron parte de la población 26 alumnos del primer curso de la carrera de Psicología de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo. Se ha elegido la muestra correspondiente al tipo probabilístico, donde fueron seleccionados al azar 18 estudiantes del primer curso de la carrera de Psicología, correspondiente al 69% de la totalidad de la población.

Tabla 1

Operalización de la variable

Variable	Objetivos Específicos	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Estrategias Cognitivo-Emocionales	<ul style="list-style-type: none"> Establecer los encuadres focales de los estudiantes de Psicología según su mirada ante la vida 	<ul style="list-style-type: none"> Espontaneidad vital Ajuste Optimización 	Se utilizó el test denominado “Test de estrategias cognitivo-emocionales” (Moldes), posee como instrumento un cuestionario estandarizado que mide los encuadres focales, las dimensiones Focales y los moldes de la mente
	<ul style="list-style-type: none"> Identificar las dimensiones focales que reflejen las estrategias cognitivas 	<ul style="list-style-type: none"> Implicación vital Discordancia. Evitación Atribución externa Operatividad Optimización positivante Optimización preparatoria Optimización autopotenciadora 	
	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los moldes mentales que respondan a las estrategias cognitivas – emocionales relacionadas a los intereses personales. 	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de puntuación alta Nivel de puntuación baja 	

Se fundamentó en el método inductivo porque se consideró un hecho particular para llegar a lo general, se analizaron los datos obtenidos, el resultado y las conclusiones (Exploró, describió y luego generó perspectivas teóricas). (Hernández, et al., 2006, p.8). Se incluyó el “método sintético porque se basó en procedimiento mental que tiene como meta la comprensión cabal de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus

partes y particularidades”. (Ortiz y García, 2005, p.64).

La técnica que se utilizó es el test psicométrico denominado Test de estrategias cognitivo- emocionales- MOLDES. La comprobación de la validez de constructo se ha realizado mediante análisis factoriales de primer, segundo y tercer orden, obteniendo al final una solución de tres factores ortogonales explicativos de los encuadres focales o de la

forma en la que las personas suelen enfocar y afrontar cognitiva y afectivamente su vida y la realidad que les rodea. (Hernández- Guanir, 2010). El Test de estrategias cognitivo-emocionales (MOLDES), tiene como instrumento un cuestionario estandarizado, cuya corrección se realizó por internet mediante e-perfil, con clave de acceso (PIN) se interpretó según las orientaciones generales del Manual MOLDES. (Hernández- Guanir, 2010).

Al término de la fase de recolección de datos, se realizó la corrección mediante e-perfil, que permitió un análisis diferenciado a partir de procedimientos estadísticos, se realizó la tabulación de datos a través de tablas de frecuencia, gráficos en barra, circulares entre otros que permitió recontarlos, resumir, y permitió la interpretación de los resultados obtenidos durante la aplicación del test de estrategias cognitivo- emocionales.

Se brindó absoluta garantía y confianza a los estudiantes manteniendo en anonimato

sus respectivas identificaciones a fin de evitar así cualquier sesgo en los datos recolectados.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Interpretación de resultados según

Hernández- Guanir (2010), establecido en el manual de Estrategias Cognitivo-Emocional. MOLDES.

1. Encuadres Focales (Tercera Orden):

Se describen las grandes tendencias que pueden caracterizar la forma en que las personas evaluadas se relacionan con la realidad e interactúa con ella. Las puntuaciones en los encuadres del MOLDES permiten tener una visión global de cómo sitúa la persona su "mirada" ante la vida.

En el gráfico 1, del 45 % de los estudiantes del primer curso de Psicología, han demostrado tener un nivel muy alto del encuadre **Optimización**, el cual se refiere a la disposición mental a obtener el máximo rendimiento o provecho de las vivencias y sus efectos pues; ante lo realizado, reconoce los

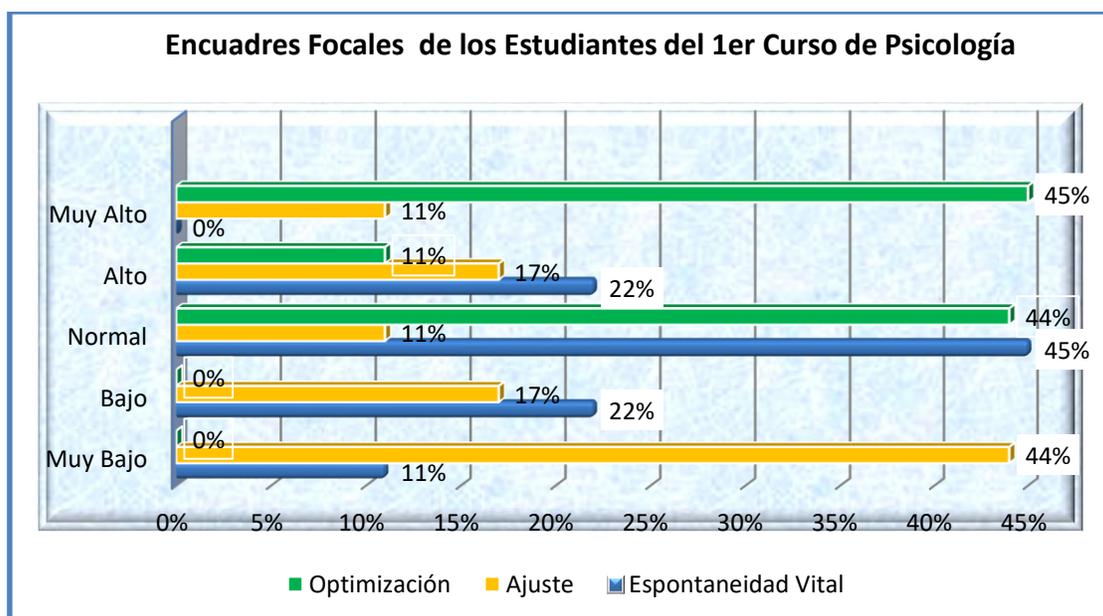
errores para mejorarlos en el futuro; ante lo que está por venir, prevé lo bueno y lo malo. Se evidencia que un 44% poseen un nivel normal, 11% alto mientras que los niveles bajo y muy bajo corresponden al 0%.

Por otro lado, el encuadre **Espontaneidad vital** refleja la disposición mental a fluir y a ser espontáneo, expansivo y vital, dado que las puntuaciones han sido normal en un 45% y en los niveles alto y bajo 22%, pareciera que las personas evaluadas tienden a ser espontánea, disposición mental que refleja la capacidad de fluir, el 11% demuestra un nivel muy bajo que implica

tener una disposición reflexiva y distante y el 0% corresponde al nivel muy alto.

Finalmente, el encuadre **Ajuste** el 44% de los estudiantes se encuentra en un nivel muy bajo, demostrando hipersubjetivismo interferente; en el nivel bajo el 17%, nivel alto 17% el realismo productivo, el 11% en el nivel normal indicando la disposición mental a ver la realidad de forma positiva y sin exageraciones, conectando con la realidad problemática, encajando las contrariedades, actuando de modo preciso y controlado y un 11% corresponde a un nivel muy alto.

Gráfico 1



2. Dimensiones Focales (Segunda orden):

Cada una de las dimensiones refleja claramente una estrategia cognitiva que puede afectar beneficiosa o perjudicialmente a su bienestar y rendimiento.

2.1. Dimensión: **Optimización autopotenciadora**

Refleja cómo se optimiza el propio poder, reconociendo las cualidades y valorando los éxitos, pero creyendo en ellos de forma realista. Los resultados alto y muy alto en un 28% cada uno, en esta dimensión apunta a tender a fortalecer el “yo”, analizando los resultados fallidos, dándose ánimo, previniendo las ventajas e inconvenientes y valorando los resultados, sin embargo el 22% corresponde a un nivel bajo como también el 0% en un nivel muy alto.

2.2. Dimensión: **Optimización preparatoria**

Expresa la tendencia a optimizar lo que va a venir, a prepararse cognitiva y emocionalmente. La puntuación

corresponde al nivel muy alto en un 33%, tienden a construir hacia adelante, cargándose de razones y previendo las propias reacciones emocionales en un 28% corresponden a los niveles alto y normal, el 11% equivale a un nivel bajo y el 0% al nivel muy bajo.

2.3. Dimensión: **Optimización positivizante**

Esta es la dimensión más prototípica del optimismo, ya que refleja la tendencia a seleccionar, remarcar, resaltar lo agradable y positivo de la realidad. La puntuación en esta dimensión es muy alta en un 44%, lo que indica que generalmente valora y remarca lo positivo, 39% alto, 17% bajo, el 0% corresponde a normal y muy bajo.

2.4. Dimensión: **Operatividad**

Esta dimensión refleja cómo uno se aplica mentalmente, esto es, la tendencia a esforzarse, planificar, cuidar los detalles y "rematar" los puntos débiles. Los resultados de la persona evaluada indican en un 34% nivel bajo tendiendo a improvisar, a imaginar

esfuerzos o a dar por supuestos aspectos no resueltos, el 22% en el nivel normal y muy alto que muestra una cierta tendencia a planificar a cuidar los detalles, aunque no en todas las ocasiones, en cambio los niveles muy bajo y alto corresponden al 11%.

2.5. Dimensión: Atribución externa

Esta dimensión muestra cómo se explica los resultados de lo que le ocurre. Las personas evaluadas tienden a atribuir los fracasos a fuerzas ajenas a la propia voluntad (la suerte, los demás o el propio temperamento) encontrándose ante un nivel muy alto en una 39%, el 22% corresponden a los niveles alto y normal, 17% bajo y el 0% al nivel muy bajo.

2.6. Dimensión: Defensividad

Esta dimensión indica el grado en que a una persona le cuesta encajar las frustraciones y actúa justificándose o cargando sobre los demás en vez de buscar soluciones. Las puntuaciones muy altas corresponden a éste nivel en un 55%, tendiendo a auto engañarse, justificando sus fallos o desplazando la culpa

hacia los demás, en un 28% al nivel normal, 11% nivel bajo, 6% muy bajo en esta dimensión reflejan que tiene una notable capacidad para encajar las dificultades y las frustraciones y el 0% corresponde a un nivel alto.

2.7. Dimensión: Evitación

Esta dimensión muestra la dicotomía entre evitar y aceptar la realidad. Ante una dificultad se puede actuar evitándola, restándole importancia o "enfriando" previamente algo que ha de suceder, desconectando las emociones y los pensamientos, encontrándose en el nivel muy alto 55%, en un nivel alto 22% tendiendo a huir de los problemas, el 17% se encuentran en el nivel normal, el 6% en el nivel bajo y el 0% en un nivel muy bajo.

2.8. Dimensión: Discordancia

Esta dimensión refleja la expresión de una fuerza interior que se impone y no acepta la realidad tal y como es o como viene. Los resultados expresan un nivel muy alto en un 45%, que tiende a imponer los propios

deseos, no aceptando la realidad tal y como es, generando distorsiones e insatisfacciones, sin embargo se constata que el 17 % en cada uno de los niveles alto, normal y bajo y el 6% en muy bajo.

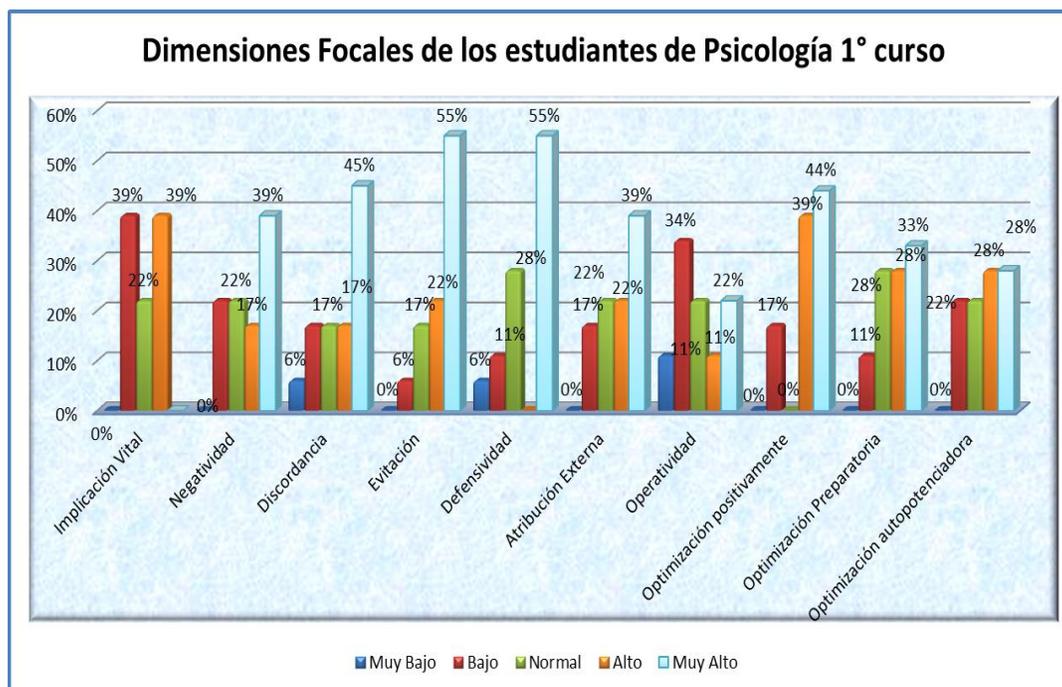
2.9. Dimensión: Negatividad

La tendencia a verse arrastrado por lo negativo es una de las causas más claras y reconocidas de la insatisfacción. En un 39% las puntuaciones son muy altas en esta dimensión, el 22% en cada nivel bajo y normal, 17% en el nivel alto y 0% muy bajo.

2.10. Dimensión: Implicación vital

En esta dimensión se pone de manifiesto la dicotomía entre vivir o pensar en el proceso de acercarse al mundo y de actuar. Las puntuaciones en esta dimensión son bajas y altas en un 39% cada una, indicando que tiende a reflexionar, a analizar y a prever las consecuencias antes de actuar, el 22% se encuentra dentro del nivel normal, el 0% corresponden al nivel muy bajo y muy alto.

Gráfica 2



3. Dimensiones focales y los moldes mentales (primera orden)

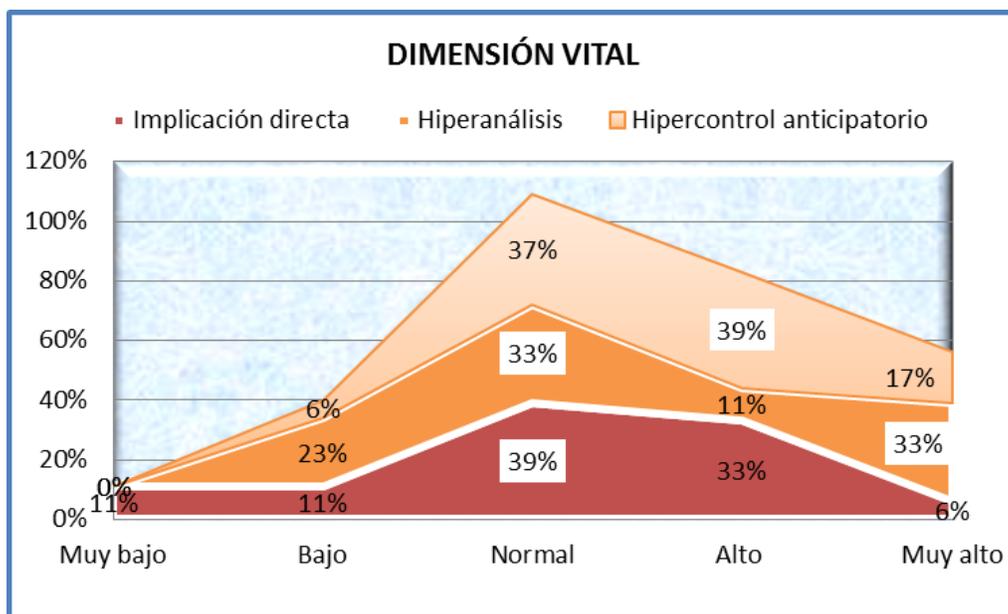
A partir de las puntuaciones en los moldes mentales que componen las dimensiones, las personas evaluadas parecen caracterizarse por:

3.1. Dimensión: Implicación vital

En el gráfico 3 de implicación vital se observa un nivel muy alto y normal del 33% cada uno, correspondiente al molde mental de **Hiperanálisis**, cuya característica es analizar todo, busca explicaciones, es crítico, el 23% de los niveles son bajos y el 11% nivel alto.

Un nivel alto de 39% corresponde a **Hipercontrol anticipado** estas personas se preocupan pensando con anterioridad, dando vueltas, queriendo estar seguro, controlándolo todo, el 37% se encuentra en un nivel normal, el 17% corresponden a los niveles muy alto, 6% bajo y 0% muy bajo. Se encuentra en un nivel normal el 39% de los evaluados correspondientes a **Implicación directa** que se caracteriza por ser personas reflexivas, se implican, evitan la espontaneidad, sin embargo el 33% se encuentra en un nivel alto, el 11% en el nivel bajo, 11% muy bajo y el 6% muy alto.

Gráfico 3

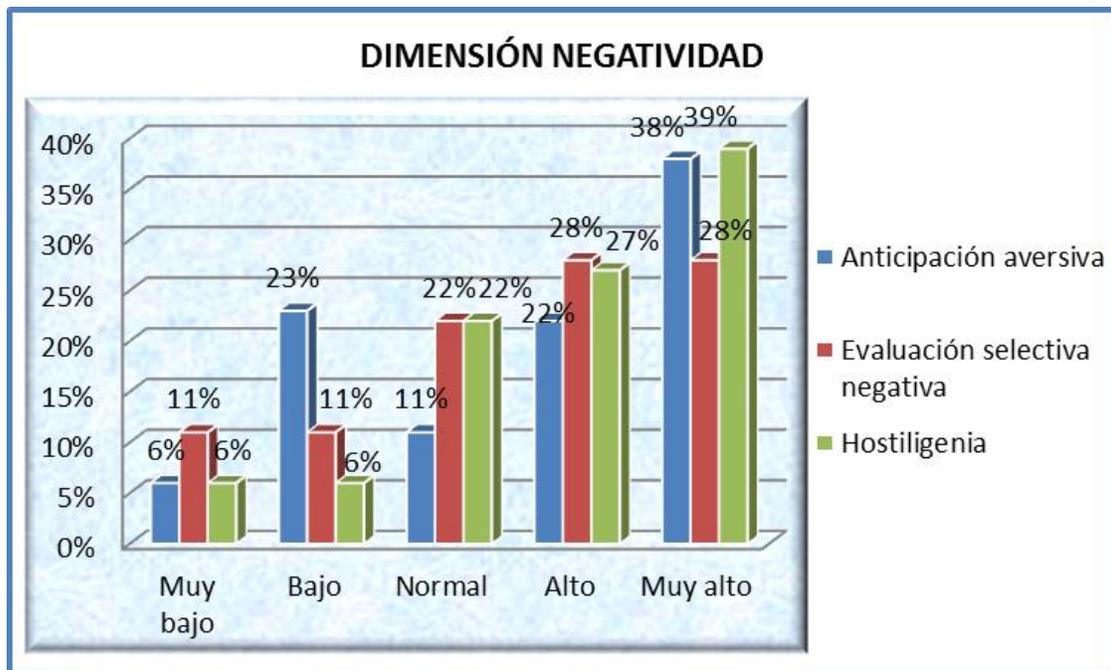


3.2. Dimensión: Negatividad

En un 28% se encuentran en los niveles alto y muy altos de **Evaluación selectiva negativa** porque, al evaluar lo que está ocurriendo o lo que ha obtenido, focaliza su atención en lo negativo encontrando fallos, normal 22%, los niveles bajo y muy bajo corresponden al 11% cada uno.

Un nivel muy alto de 38% corresponde a la **Anticipación aversiva** porque Anticipa, exagera los peligros y los problemas, vivencias de amenaza, ansiedad y temor, 23% de nivel bajo, 22% de nivel alto, 11% nivel normal y 6% nivel muy bajo.

Gráfico 4



3.3. Dimensión Dicordancia

Se observa en el gráfico N° 4 un nivel muy alto de 39% de **Focalización en la carencia** que se caracteriza por desear lo que no tiene

y desconsiderar lo que posee, seguido por los niveles 38% corresponde a un nivel normal, el 11% alto, el 6% bajo y muy bajo.

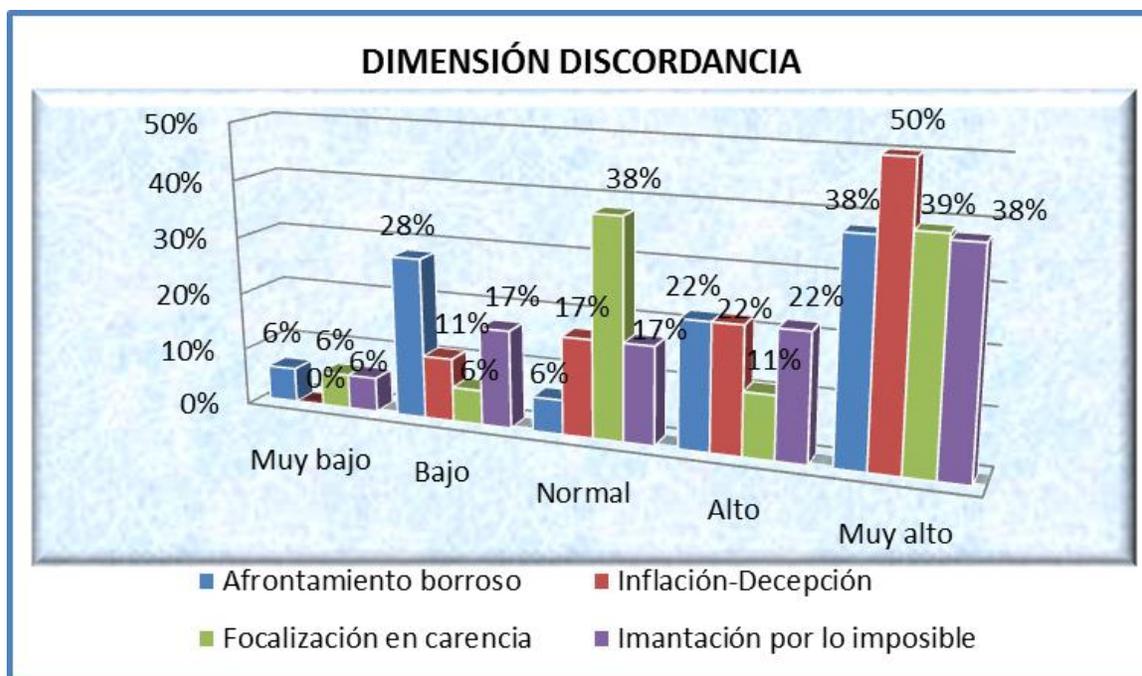
En un 38% corresponde a un nivel muy alto de **Imantación por lo imposibles**, le cuesta renunciar el hecho aunque haya cosas que sean deseos imposibles, en el nivel alto 22%, en los niveles normal y bajo 17% cada uno y 6% corresponde al nivel muy bajo.

Muy alto en un 38% pertenece a **Afrontamiento borroso**, le asaltan muchas ideas, duda y no se decide, se relaciona con la dubitación, indecisión, dispersión, perfeccionismo, inoperancia, bajo

rendimiento, el 28% es bajo, el 22% alto, 6% normal y bajo.

Un nivel muy alto de 50% caracteriza a la **Inflación-Decepción**, parece ser muy poco realista en sus aspiraciones y tiende con frecuencia a imaginar que lo que va a ocurrir es extraordinario y maravilloso. Un molde de este tipo solo le produce agotamiento e infelicidad, sin embargo el 22% está en el nivel alto, el 17% dentro de lo normal, el 11% nivel bajo y el 0% muy bajo.

Gráfico 5



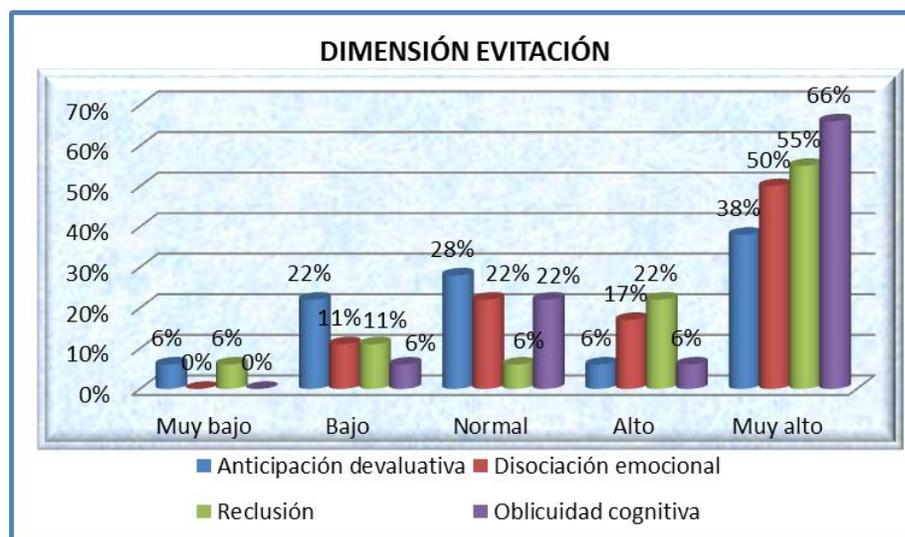
3.4. Dimensión Evitación

Como se observa en el siguiente gráfico, el 66% corresponde a un nivel muy alto de **Oblicuidad cognitiva**, es decir, no afronta los problemas directamente con todas las consecuencias, aunque sean molestas o dolorosas, sin embargo el 22% corresponde al nivel normal, el 6% a los niveles alto, bajo y 0% al nivel muy bajo.

En un nivel muy alto de 55% se encuentra **Reclusión**, ante situaciones frustrantes se desconecta y se encierra en sí mismo, el 22% posee un nivel alto, 11% bajo, 6% normal y muy bajo, los que no se aíslan y ni dejan a un lado la realidad frustrante. El 38% se

caracterizan por un nivel muy alto de **Anticipación devaluativa**, restando valor a lo que va a suceder para no implicarse, el 28% se encuentra dentro del nivel normal, el 22% en el nivel bajo prestando atención a lo que va a suceder de manera a involucrarse, el 6% corresponde a un nivel alto y muy bajo, un nivel muy alto de 50% corresponde a de **Disociación emocional**, evita sentir para no sufrir, el 22% se encuentra en un nivel normal, en ocasiones desconecta sus sentimientos, no queriendo implicarse, prefiriendo ver las cosas de manera fría y distante, seguido por el 17% de nivel alto, 11% de bajo y 0% de muy bajo.

Gráfico 6

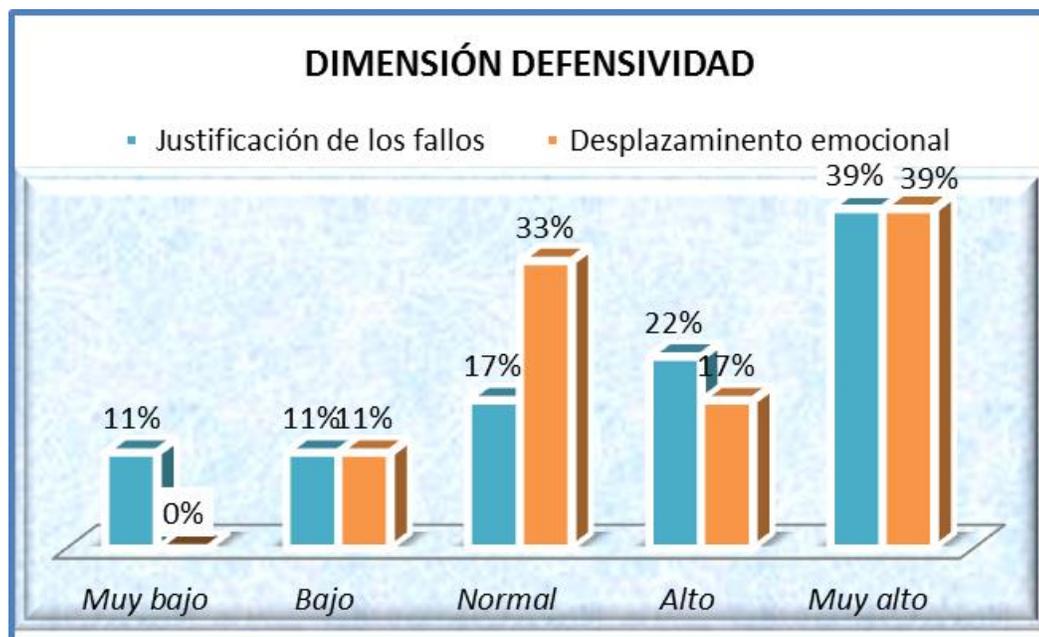


3.5. Dimensión Defensividad

En el siguiente gráfico se observa un nivel muy alto de 39% que corresponde a **Justificación de los fallos**, busca excusas y disculpas ante sus propios fracasos y se relaciona con la racionalización y defensividad, 22% alto, el 17% normal y el 11% muy bajo y muy bajo

El nivel muy alto de **Desplazamiento emocional** alcanzó un 39% descargan sus frustraciones en otras personas o situaciones, el 33% pose nivel normal, el 17% de nivel alto, el 11% corresponde a un nivel bajo, y el 0% a un nivel muy bajo ésta se caracteriza porque nunca o casi nunca descarga sus propias emociones contra los otros.

Gráfico 7



3.6. Dimensión Atribución Externa

En el gráfico N° 8, el 50% de los evaluados se encuentran en un nivel muy alto de **Atribución al temperamento**, atribuye los fallos al temperamento, se ve incapaz de

hacer lo que se propone, no puede hacer nada para cambiar, el 17% corresponde a un nivel muy bajo, el 16% se encuentra en el nivel normal, trata los problemas en forma normal.

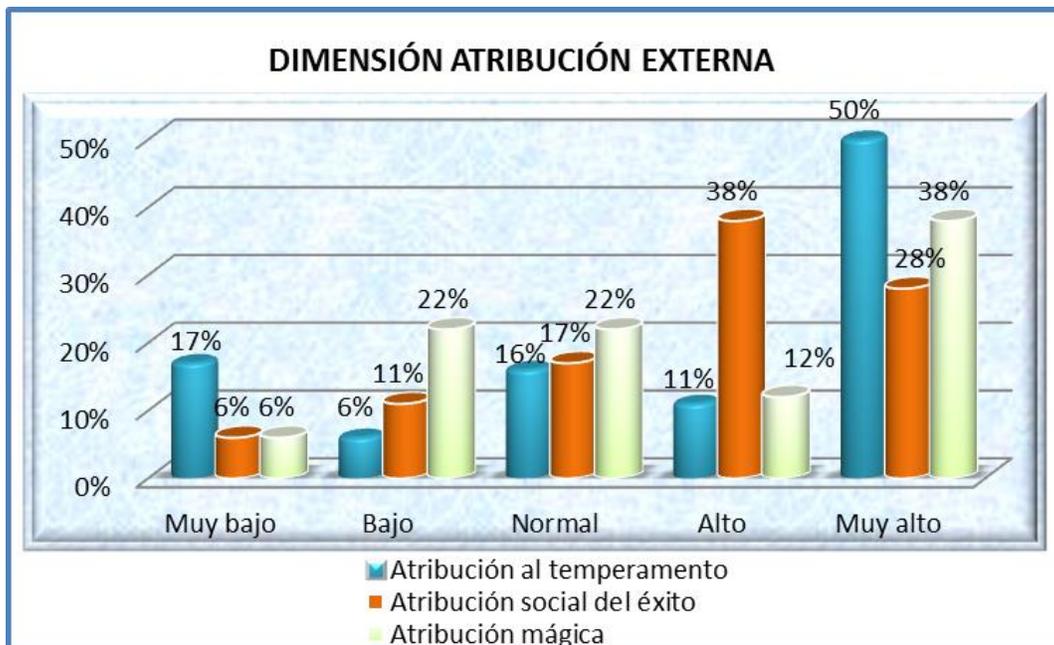
Se siente con capacidad defensiva ante lo que ocurre, 11% posee nivel alto y 6% nivel bajo.

Se evidencia que el 38% posee un nivel alto de **Atribución social del éxito**, considera que si las cosas le salen bien sea gracias a los demás, en cambio en el nivel muy alto se ha alcanzado un 28%, así como también dentro del nivel normal se llegó al 17

%, el 11% posee nivel bajo y el 6% nivel muy bajo.

Un nivel muy alto de 38% corresponde a **Atribución Mágica**, piensa que sus éxitos o fracasos son debidos a la suerte, al azar o a fuerzas desconocidas que están a su favor o en su contra, el 22% se encuentra dentro de los niveles normal y bajo, el 12% en un nivel alto y el 6% en el muy bajo.

Gráfico 8



3.7. Dimensión Operatividad

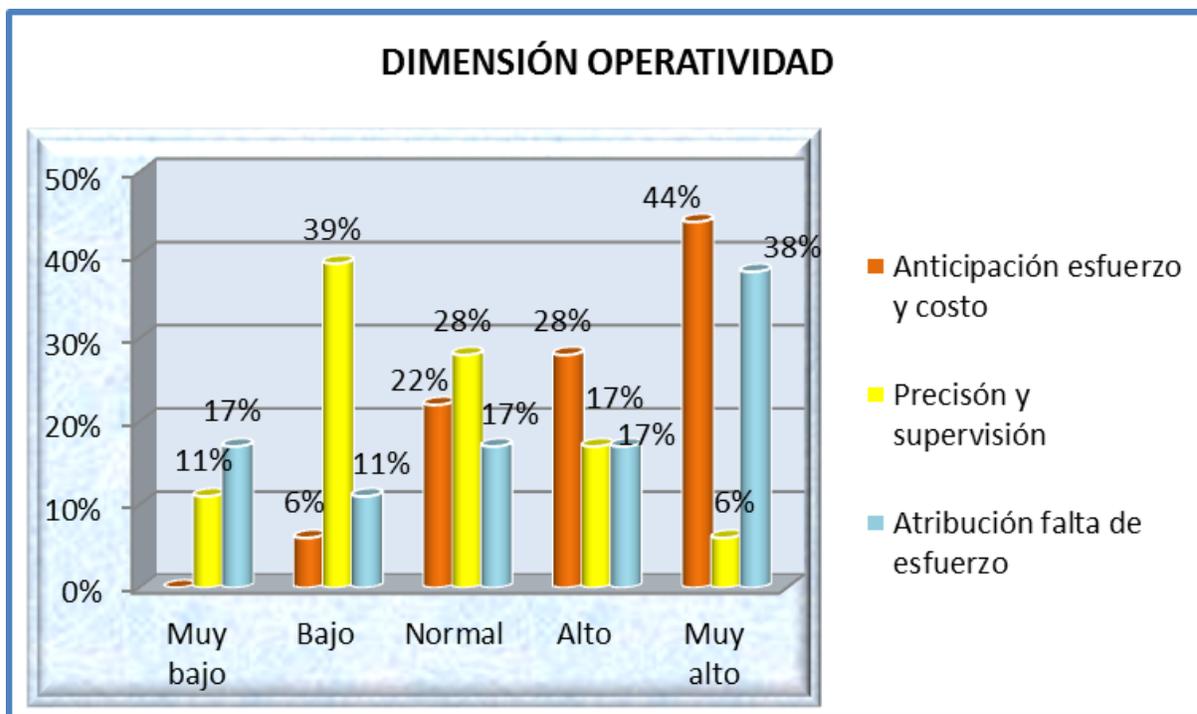
En el gráfico N° 9, se observa un nivel muy alto de 44% de **Anticipación de esfuerzo y costo**, ante una tarea imagina el

esfuerzo y el tiempo que supondrá o bien se convence para no actuar, el 28% alto, 22% de normal, el 6% nivel bajo y el 0% corresponde al nivel muy bajo.

Se evidencia un nivel muy alto de 38% de **Atribución a la falta de esfuerzo**, relacionado con la comodidad, baja aplicación, bajo rendimiento, el 17% cada uno corresponde a los niveles normal, alto y muy bajo que si fracasa o falla no siempre suele pensar que es debido a su falta de esfuerzo, a no haber trabajado más, el 11 % se encuentra en un nivel bajo

El 39% corresponde a un nivel bajo de **Precisión y Supervisión**, falta de operatividad, disciplina, ajuste social y más dedicación para un buen rendimiento, el 28% se encuentra en un nivel normal, el 17% en un nivel alto, el 11% nivel muy bajo y el 6% corresponde a un nivel muy alto.

Gráfico 9



3.8. Dimensión Optimización Positivizante

Como se observa en el siguiente gráfico el 55% corresponde a un nivel muy alto de

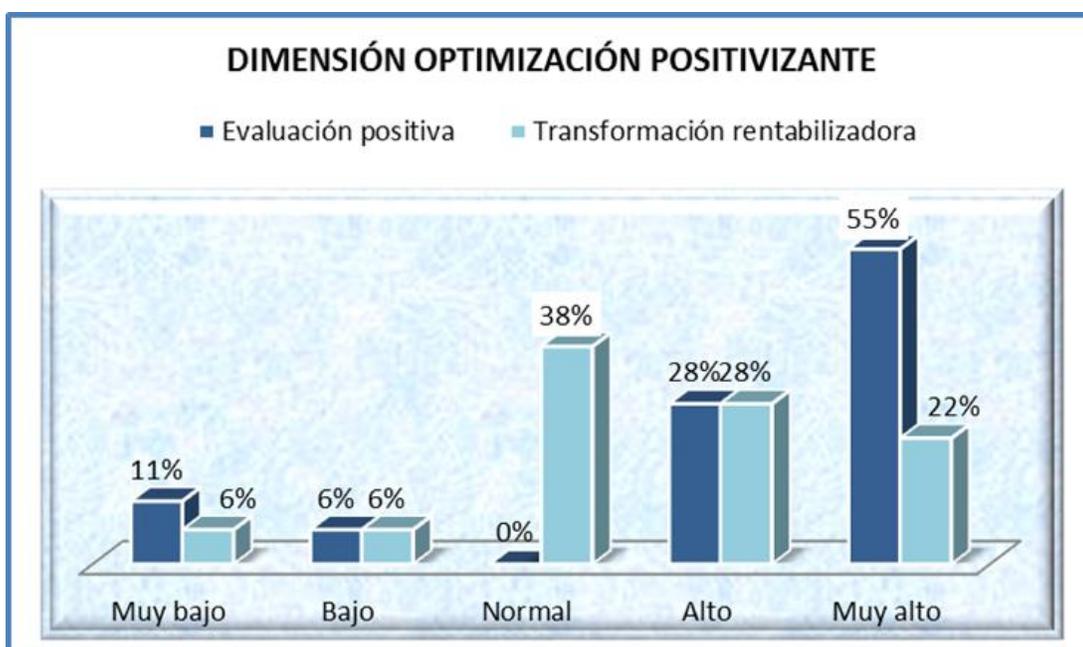
Evaluación positiva, generalmente centra su atención en los aspectos positivos de la realidad, tanto externa como interna,

subrayando e intensificando las imágenes y los recuerdos agradables, el 28% nivel alto, 11% al nivel muy bajo, 6% nivel bajo y 0% corresponde al nivel normal.

En un 38% se encuentra en un nivel normal de **Transformación**

rentabilizadora, tiende a buscar alternativas a sus problemas y a transformar sus desengaños, infortunios o fracasos en un valor, encontrándoles sentido, 28% de nivel alto, 22% nivel muy alto, el 6% corresponde al nivel bajo y muy bajo.

Gráfico 10



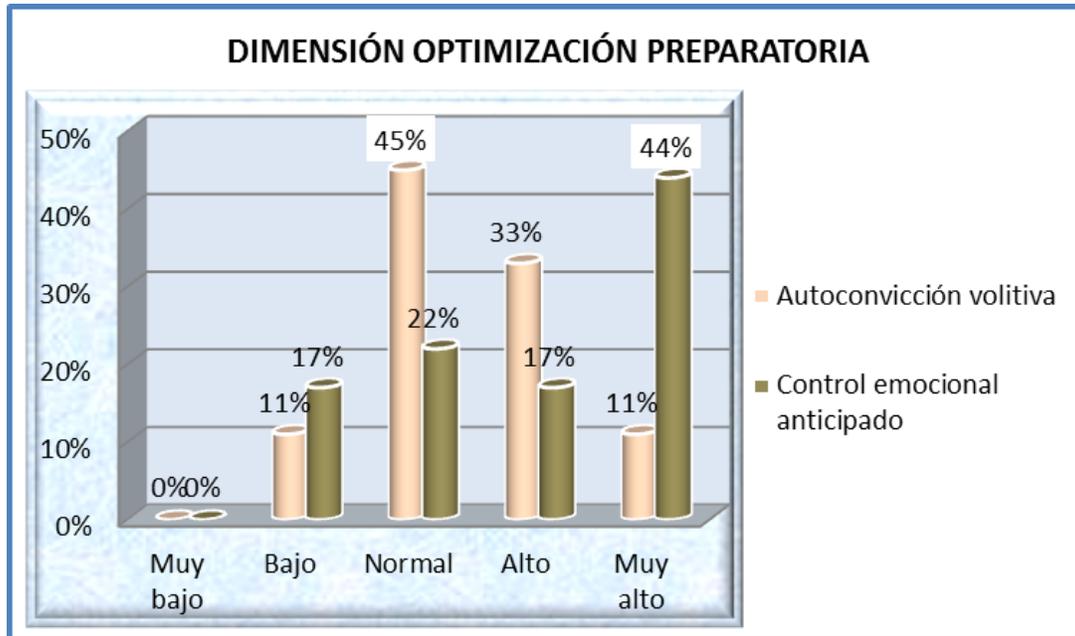
3.9. Dimensión Optimización Preparatoria

En el gráfico 11, se evidencia que el 45 % posee un nivel normal de **Autoconvicción volitiva**, suele darse razones para meterse con interés en las situaciones, mientras que 33 % en el nivel alto, 11% nivel bajo y muy alto y 0% muy bajo.

Se constata que el 44% se encuentran dentro del nivel muy alto de **Control emocional anticipatorio**, prevé sus emociones y el modo de encauzarlas, se relaciona con el auto perfeccionamiento, conciliación y autorrealización, el 22% se encuentra en el nivel normal, el 17% en los

niveles bajo y alto, el 0% corresponde al nivel muy bajo.

Gráfico 11



3.10. Dimensión Optimización

Autopotenciadora

En el gráfico 12, se destaca que el 43% se encuentra en un nivel muy alto de **Anticipación constructiva previsor**, reflexiona o analiza cautelosamente las condiciones, ventajas e inconvenientes de cada situación, el 17% nivel alto, normal y bajo, 6% en el nivel muy bajo.

Un nivel muy alto de 33% corresponde a **Atribución internalista del éxito**, cuando

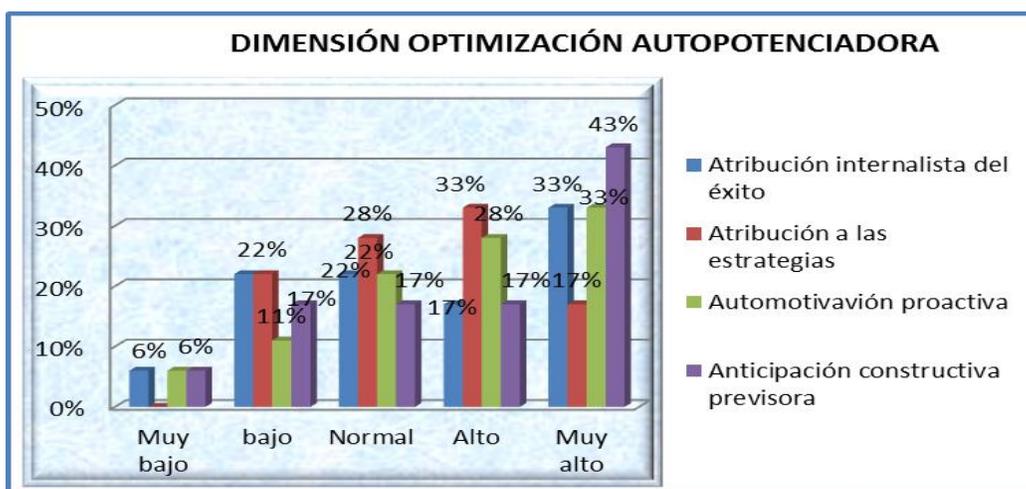
algo le sale bien, piensa que es por sus propias cualidades, su carácter o su forma de ser, el 22% a los niveles bajo y normal, el 17% al nivel alto y el 6% a muy bajo.

El 33% manifiesta encontrarse en el nivel alto de **Atribución a la estrategia**, piensa en los procedimientos o estrategias que le han llevado al éxito o al fracaso. Esto se relaciona con buen rendimiento, cumplimiento de las normas y auto exigencia, 28% normal, 22% bajo y 17% muy alto y 0% muy bajo.

Un nivel muy alto se evidencia con un 33% de **Automotivación proactiva**, se da ánimos a sí mismos, tratan de pensar en los resultados positivos o piensan en que cada vez le falta menos ante las dificultades. Esta

actitud favorece al bienestar, la felicidad y rendimiento, nivel alto abarca un 28%, el 22% nivel normal, 11% nivel bajo y 6% corresponde al nivel muy bajo.

Gráfico 12



CONCLUSIÓN

Se ha podido determinar el Perfil de Estrategias Cognitivo- Emocionales de los estudiantes de Psicología de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Nacional Villarrica del Espíritu Santo. Los resultados han permitido la realización de análisis de los instrumentos aplicados en base a los objetivos planteados.

Los encuadres focales de los estudiantes de Psicología según su mirada ante la vida, se encuentra en un nivel muy alto, el 45% corresponde al encuadre optimización se refiere a la disposición mental a obtener el máximo rendimiento o provecho de las vivencias y sus efectos, el 45% posee nivel normal de espontaneidad vital y el 44% nivel muy bajo de ajuste.

Las dimensiones focales que reflejen las estrategias cognitivas son: la evitación, en un 55% corresponde a un nivel muy alto, tienden a huir de los problemas, también se encuentra en un nivel muy alto el 55% que corresponde a la defensividad, tendiendo a auto engañarse, justificando sus fallos o desplazando la culpa hacia los demás, seguido por el 45% nivel muy alto de discordancia, en un nivel muy alta de 44%, optimización positivizante indica que generalmente valora y remarca lo positivo, 39% con nivel muy alto; forma parte de atribución externa , 39% de nivel muy alta tiende a la negatividad, el 34% se refiere al nivel bajo de operatividad, el 33% de optimización preparatoria corresponde al nivel muy alto, el 28% apunta al nivel alto y muy alto de optimización autopotenciadora y el 9% indica un nivel bajo y alto que corresponde a implicación vital.

Los moldes mentales que responden a las estrategias cognitivas – emocionales

relacionadas a los intereses personales se dan de la siguiente manera:

En las dimensiones focales y los moldes mentales (Primera orden), teniendo en cuenta dimensión implicación vital se presenta el hipercontrol anticipado en un 39% con nivel alto, estas personas se preocupan pensando con anterioridad, queriendo estar seguro, controlándolo todo, también se encuentra en un nivel normal de un 39% de implicación directa que se caracteriza por ser personas reflexionas, se implican, evitan la espontaneidad y el 33% corresponde al hiperanálisis encontrándose en un nivel muy alto y normal.

En la dimensión negatividad se encuentra el nivel muy alto de 38 % que corresponde a la anticipación aversiva, anticipa, exagera los peligros y los problemas, vivencias de amenaza, ansiedad y temor, en un nivel alto y muy alto el 28 %, corresponde a la evaluación selectiva negativa.

En la dimensión discordancia se evidencia un nivel muy alto de 50% de inflación-decepción, parece ser muy poco realista en sus aspiraciones y tiende con frecuencia a imaginar que lo que va a ocurrir, en un nivel muy alto de 39%, se encuentra la focalización en la carencia, en un nivel muy alto de 38%, se enmarca la imantación por lo imposibles y en un nivel muy alto de 38% se relaciona con el afrontamiento borroso.

En la dimensión evitación, el nivel muy alto corresponde al 66% de oblicuidad cognitiva, no afronta los problemas directamente con todas las consecuencias, aunque sean molestas o dolorosas, además se evidencia un nivel muy alto de 55% de reclusión, ante las situaciones frustrantes no se aísla y ni deja a un lado la realidad frustrante, se encuentra en un nivel muy alto del 50% la disociación emocional y el 38 % de nivel muy bajo de anticipación devolutiva.

En la dimensión defensividad, la justificación de los fallos corresponde al nivel

muy alto en un 39%, busca excusas y disculpas ante sus propios fracasos, además el 39% de desplazamiento emocional se encuentra en nivel muy alto, descargan sus emociones en otras personas o situaciones.

La dimensión atribución externa posee un nivel muy alto, el 50% de atribución al temperamento, atribuye los fallos al temperamento, se ve incapaz de hacer lo que se propone, un nivel alto de 38% corresponde a la atribución social del éxito y 38% de atribución mágica de se encuentra en el nivel muy alto.

En la dimensión operatividad se encuentra en un nivel muy alto de 44% que corresponde a la anticipación de esfuerzo y costo, ante una tarea imagina el esfuerzo y el tiempo que supondrá, seguido por un nivel bajo donde se ha logrado el 39% de precisión y supervisión y un nivel muy alto de 38% arroga la Atribución a la falta de esfuerzo.

En la optimización positivizante se obtiene un nivel muy alto de 55% de

evaluación positiva, generalmente centra su atención en los aspectos positivos de la realidad, tanto externa como interna, seguido por el nivel normal de 38% de transformación rentabilizadora.

En la dimensión optimización preparatoria se encuentra en el nivel normal con 45 %, autoconvicción volitiva, suele darse razones para meterse con interés en las situaciones, a pesar de las dificultades y un nivel muy alto de 44% pertenece al control emocional anticipatorio.

En la dimensión optimización autopotenciadora el 43% de anticipación constructiva previsor forma parte del nivel muy alto, resaltando la reflexión o el análisis cauteloso de las condiciones, ventajas e inconvenientes de cada situación, en un nivel muy alto del 33%, corresponde a la atribución internalista del éxito, se considera nivel alto de 33% a la Atribución a la estrategia y el 33% del nivel muy alto se atribuye a la Automotivación proactiva.

El perfil demuestra que la mayoría de los estudiantes poseen una notable capacidad para encajar las dificultades y las frustraciones. Esto le hace ser tolerante con las contrariedades y afrontar bien sus fallos o errores, además se dan ánimos a sí mismos, tratan de pensar en los resultados positivos o piensan en que cada vez le falta menos ante las dificultades. Esta actitud favorece notablemente su bienestar, felicidad y rendimiento, centra su atención en los aspectos positivos de la realidad, tanto externa como interna, subrayando e intensificando las imágenes y los recuerdos agradables. Se han logrado los objetivos planteados en la investigación.

AGRADECIMIENTOS

A Dios y mi querida familia, por apoyarme a pesar de las adversidades de la vida, estuvieron presentes acompañándonos en todo momento.

REFERENCIAS

- Bisquerra, R. (2006). *Emoción y conflicto. Aprenda a manejar las emociones*. Editorial Paidós.
- Bisquerra A., R. (2016). 10 ideas clave. Educación emocional. Editorial GRAÓ, de IRIF, S.L.
- Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica. CONALEP. (2010). *Estrategias Emocionales*. Secretaría de Desarrollo Académico y de Capacitación. http://conalep-tultitlan.no-ip.org/recursos/didacticos/autogestion/asertividad/estrategias_emocionales.
- Hernández- Guanir, P. (2002). *Los moldes de la mente: Más allá de la Inteligencia Emocional*. Tafor Publicaciones S.L.
- Hernández- Guanir, P. (2010). *Test de estrategias cognitivo-emocional*. Manual Moldes. TEA Ediciones.
- Hernández, S. R., Fernández, C.C. & Baptista, L. P. (2006). *Metodología de la Investigación*. (4.^a ed.). Editorial Mc Graw Hill.
- Hernández S., R., Fernández C., C., & Baptista L., P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6.^a ed.). Editorial McGraw Hill.
- Hernández- Guainer, P. (2009). *¿Qué moldes mentales conforman un optimismo inteligente?* Revista Interuniversitaria de Formación de Profesorado, 23(3), pp.109-127. <http://www.redalyc.org/pdf/274/27419066007.pdf>
- Lazarus, R. S. & Folkman S. (1986). *Estrés y procesos cognitivos*. Editorial Martínez Roca
- Ortiz, F. y García, M. (2005). *Metodología de la investigación*. Editorial Limusa