

# MIPS

**Inventario Millon de Estilos de Personalidad**  
(Millon, 1997)



# PERSONALIDAD

Conjunto de características cognitivas, afectivas y conductuales que se manifiestan de manera relativamente estable y consistente (temporal y situacionalmente) y comprenden el modo idiosincrásico (*personal*) de pensar, sentir y comportarse de un individuo

Si bien es estable y consistente, tanto la personalidad como sus trastornos son susceptibles de **cambio** bajo determinadas condiciones y en ciertas circunstancias.

La naturaleza de la personalidad se define en función de dos componentes constitutivos:

**-temperamento:** componente biológicamente determinado, factores predisponentes (vulnerabilidad personal)

**-carácter:** relacionado con la experiencia social y cultural

Distintas perspectivas han enfatizado el predominio de factores **individuales, ambientales** o de la **relación sujeto-ambiente** en la determinación y evaluación de la personalidad.

Millon postula un **modelo de naturaleza integrativa** al intentar conciliar estas diferentes posturas tomando aportes teóricos de distintos autores

(Darwin, Freud, Jung, Meyer, Sullivan, Leary, MCF)

Teoría basada originalmente en un **modelo de aprendizaje biosocial**



el concepto de **refuerzo** ocupaba un lugar central, y consideraba la dotación genética, las características ambientales y la interacción entre ambas como la base etiológica de la personalidad tanto normal como anormal.

Derivados de la matriz de refuerzo emergen 8 patrones de personalidad

Teoría reformulada en 1990 **modelo evolucionista ecológico** a partir del cual la **personalidad** se define como:

**“el estilo más o menos distintivo de funcionamiento adaptativo que un miembro determinado de una especie muestra al relacionarse con su gama típica de ambientes”**

**Millon, 1997, p.26**

Cada especie presenta rasgos característicos en su estilo de adaptación y supervivencia.

Dentro de cada especie hay diferencias relativas al estilo y al éxito con que los miembros se adaptan a los ambientes con que se enfrentan.

La **personalidad normal** refleja los modos específicos de adaptación que son eficaces en ambientes previsibles.

- capacidad para actuar en forma autónoma, flexible y competente
- tendencia a adaptarse en forma eficaz y eficiente al propio entorno social
- sensación subjetiva de satisfacción y bienestar
- capacidad para poner en marcha o mejorar las propias potencialidades (autorrealización)

# ESTILO

concepto más abarcativo y dinámico, a diferencia de los aspectos fijos e inamovibles de los rasgos.

Los **estilos de personalidad** son modalidades de funcionamiento psicológico que en interacción dinámica dan lugar a configuraciones que pueden resultar más o menos adecuadas en distintos ambientes y situaciones.



Los **trastornos de personalidad** representan estilos de funcionamiento mal adaptados, atribuibles a deficiencias, desequilibrios o conflictos en la capacidad de un miembro para relacionarse con los ambientes con que se enfrenta.

- estabilidad lábil
- inflexibilidad adaptativa
- tendencia a fomentar círculos viciosos
- conductas auto-frustrantes que perturban la salud

Resulta más adecuado entender la normalidad y la anormalidad de la personalidad como conceptos **relativos** y considerarlos puntos representativos dentro de un **continuo o gradiente**, en lugar de categorías normales discretas.

**Continuidad sindrómica:** trastornos de personalidad como desviaciones cuantitativas, distorsionadas, exageradas de una distribución de rasgos normales y saludables

Normal → Disfunción Leve → Disfunción Moderada → Disfunción Grave

## Características del MIPS

- ✓ Evalúa **estilos de personalidad** en individuos adultos (18-65 años) que funcionan normalmente (NO evalúa psicopatología).
- ✓ 180 ítems. 165 ítems de contenido + 5 C + 10 IP.
- ✓ Requiere de un nivel de educación de 1er año de la escuela secundaria para modalidad autoinforme.
- ✓ Tiempo aproximado de administración: 30 minutos.
- ✓ Puede administrarse en forma individual o colectiva (asegurar correcta comprensión de la tarea).
- ✓ Baremos diferenciados por sexo y nivel educativo en EEUU (universitarios / no universitarios).

# ADMINISTRACIÓN

## CONSIGNA

A continuación hay una lista de frases. Léalas atentamente y piense si lo que dicen describe o no su forma de ser. Si Ud. está de acuerdo, marque su respuesta en V (verdadero). Si Ud. está en desacuerdo, piensa que no describe su forma de ser, marque F (falso) en la hoja de respuestas. Trate de ser lo más sincero posible. No hay respuestas correctas o incorrectas.

Énfasis en que la respuesta que elija es la que debe redondear (no confundir con “tache lo que no corresponda”)

- Responder en forma honesta, no hay respuestas buenas ni malas, todas sirven
- Ante frases que presenten dudas contesten lo que represente la situación más general
- Si bien no hay tiempo límite no dediquen demasiado tiempo a cada respuesta (C.S.)
- Ítems que presentan dos situaciones-características (Y): “Toda la frase es más V o F?”

- Si dependiendo del contexto o circunstancia puede ser V o F: “Es más V o F?”
- Si describe situaciones que no se le aplican (auto): “Cómo cree que procedería si...”
  - Personas con dificultad lectora, depresivos o extremadamente indecisos leerles los ítems (C.S.)
  - Sólo aclaraciones ajustadas al contenido del ítem, no darle una connotación positiva ni negativa.
  - Revisar ítems faltantes

# ESTRUCTURA DE LA TÉCNICA



- ✓ Compuesto por **180 afirmaciones** a los cuales el sujeto debe responder **VERDADERO** o **FALSO** en función del grado de acuerdo/desacuerdo con cada una de ellas para describirse a sí mismo

*El sujeto marcará V si considera que el ítem describe adecuadamente su modo de ser, y marcará F si considera que el ítem no lo describe*

- ✓ Se operacionaliza en 24 escalas agrupadas en 12 pares yuxtapuestos distribuidas en tres áreas:
  - **Metas Motivacionales (MM)**
  - **Modos o Estilos Cognitivos (MC)**
  - **Conductas o Relaciones Interpersonales (RI)**
  
- ✓ Tres escalas de validez:
  - **Impresión Positiva (IP)**
  - **Impresión Negativa (IN)**
  - **Consistencia (C)**

## Escalas Bipolares

Dos rasgos contrastantes en la teoría, pero no en el sentido psicométrico del término, porque el polo opuesto de cada dimensión bipolar se mide por medio de una escala separada, abarcando cada una de ellas la gama cuantitativa completa.

Las escalas bipolares no son “opuestas”, para hacer la lectura de una se deberá tener en cuenta la elevación de su complementaria.

Cada constructo bipolar representa un continuo. Los puntajes de las personas se sitúan en algún punto de un gradiente que representa la medida en que exhiben la característica de que se trata.

# METAS MOTIVACIONALES

Propósitos que incitan y guían a los sujetos en la consecución de su búsqueda vital y que los llevan a actuar de un modo determinado para obtener refuerzo del medio. Tienen una fuerte impronta psicodinámica a partir de las polaridades de **Freud**.

- la finalidad que orienta la motivación: ¿qué clase de refuerzos se busca? (búsqueda de refuerzo positivo - placer (apertura) / evitación de una estimulación negativa - dolor (preservación))
- con qué estilos instrumentales: ¿cómo los busca? (modificando el mundo en forma activa (modificación) / acomodándose a él en forma pasiva (acomodación))
- la fuentes del refuerzo: ¿dónde dirige la atención para lograrlo? (motivado por metas relacionados con sí-mismo (individualismo) / motivado por metas relacionadas con los otros (protección))

Desarrollos y principios de la **teoría evolucionista ecológica** pueden hacerse extensivos a los estilos normales o patológicos del funcionamiento humano.

- **EXISTENCIA:** Transformación de estados desorganizados en estables y organizados para preservar la vida. Relacionado con la bipolaridad **placer-displacer** de Freud.

**1A: APERTURA:** motivación para mejorar la vida y obtener refuerzo positivo o placer. Optimismo en relación al futuro y afrontamiento adaptativo de las dificultades. **placer**

**1B: PRESERVACIÓN:** protección contra acontecimientos amenazantes para la supervivencia (evitar refuerzo negativo o dolor). Pesimismo, preocupación y decepción. Atención a las amenazas potenciales a su seguridad física o psíquica (vigilancia). **dolor**



- **ADAPTACIÓN:** Proceso homeostático por el que los organismos se adaptan al medio, modificándolo o acomodándose a él. Relacionado con la bipolaridad **activo-pasivo** de Freud.

**2A: MODIFICACIÓN:** alterar activamente las condiciones de la propia vida. Modifican su entorno para satisfacer sus necesidades y deseos, en lugar de esperar pasivamente. Diligentes, enérgicos. **activo**

**2B: ACOMODACIÓN:** aceptar pasivamente, con actitud neutral y no reactiva las circunstancias. Poco empeño en dirigir o modificar su vida, falta de iniciativa, condescendencia. **pasivo**

- **REPLICACIÓN:** Estilos reproductivos que maximizan la diversificación y la selección de atributos eficaces, el individualismo y la protección de la progenie. Relacionado con la bipolaridad: **sí mismo-otro** (S-O) de Freud.

**3A: INDIVIDUALISMO:** orientación hacia sí mismos, satisfacer las propias necesidades y deseos, anteponiéndolas a las de los demás. Poca preocupación por el efecto de su conducta en los otros. Independencia y egocentrismo. **sí mismo**

**3B: PROTECCION:** orientación hacia los demás, anteponer las necesidades de los demás a las propias. Preocupación por el bienestar de las otras personas antes que el propio. **otros**

## MODOS COGNITIVOS

Estrategias o **fuentes** empleadas para **adquirir o recolectar** información (4a-4b; 5a-5b) y estilos de **procesamiento o transformación** de la misma (6a-6b; 7a-7b).

Se relaciona con las contribuciones de **Jung** (extraversión-introversión /pensamiento-sentimiento / sensación-intuición).



**4A: EXTRAVERSIÓN:** buscan predominantemente información y guía en el mundo exterior (fuera). Recurren a los demás en busca de estimulación, inspiración y orientación. **externo**

**4B: INTROVERSIÓN:** buscan predominantemente información y guía en sí mismos (dentro). Siguen sus impulsos internos, pensamientos y sentimientos. **interno**

**5A: SENSACIÓN:** prefieren la información de naturaleza tangible, observable, material y concreta (sentidos). **tangible**

**5B: INTUICIÓN:** prefieren la información intangible, ambigua, simbólica y abstracta (intuición). **intangibile**

**6A: REFLEXIÓN:** procesan la información por medio del razonamiento lógico y analítico, juicios objetivos e impersonales. **intelecto**

**6B: AFECTIVIDAD:** procesan la información por medio de juicios subjetivos, basándose en sus reacciones afectivas, emociones y sentimientos. **afecto**

**7A: SISTEMATIZACIÓN:** adaptan la nueva información a conocimientos previos, esquemas rígidos y estructurados. Ordenan las experiencias en forma perfeccionista y eficiente. **asimilación**

**7B: INNOVACIÓN:** evitan los preconceptos y generan ideas novedosas de modo informal, espontáneo, creativo e imaginativo. **imaginación**

# RELACIONES INTERPERSONALES

Estilos de interacción o relación con los demás (conducta social) en función de las metas que lo motivan y de las cogniciones que han formado. Se relaciona con las contribuciones de **Meyer, Sullivan, Leary y el Modelo de los Cinco Grandes.**

**8A: RETRAIMIENTO:** se relacionan con los demás de modo distante, frío, desligado y carente de afectividad. **indiferencia**

**8B: COMUNICATIVIDAD:** buscan vincularse con los demás, son activos, simpáticos, sociables. Buscan estimulación, excitación y atención. **gregarismo**

**9A: VACILACIÓN:** personas temerosas, desconfiadas, inseguras, tímidas y solitarias. Propensos a aislarse, desean agradar y ser aceptadas, pero temen al rechazo.  
**inseguridad**

**9B: FIRMEZA:** muestran confianza en sí mismos en las situaciones sociales. Autodominio, autoconfianza, autodeterminación. **confianza**

**10A: DISCREPANCIA:** tienden a mostrarse renuentes a las normas, costumbres y reglas tradicionales. Actúan en forma independiente y no conformista. **originalidad**

**10B: CONFORMISMO:** personas socialmente responsables, sumisas y respetuosas de la autoridad. **acatamiento**

**11A: SOMETIMIENTO:** sumisos, inseguros, tienden a establecer relaciones de inferioridad ante los demás. **sumisión**

**11B: CONTROL:** voluntariosos, dominantes, ambiciosos y enérgicos. Pueden ser socialmente agresivos y competitivos y ambiciosos. **dominación**

**12A: INSATISFACCIÓN:** tienden a sentirse descontentos consigo mismos y con los demás. Malhumorados, resentidos y opositoristas. Negativistas, irritables y hostiles. **descontento**

**12B: CONCORDANCIA:** participativos y colaboradores, suelen ser complacientes y considerados con los demás. Simpáticos socialmente, maleables y receptivos. **afinidad**

## TRES INDICADORES DE VALIDEZ

Permiten evaluar el patrón de respuesta del sujeto, el grado de validez de su autodescripción (no de la técnica) y consecuentemente la fiabilidad de los resultados.

En estas tres escalas se trabaja con PB

- C
- IP
- IN

## CONSISTENCIA

- Primer valor que debe obtenerse ya que determina la validez de los datos y la continuidad del análisis.
- **5 pares de ítems** (5 C opuestos a 5 ítems de contenido).
- Ofrece una medida del grado de consistencia de las respuestas ante frases muy similares pero formuladas de modo inverso. Si a una de las frases responde de un modo, debería responder lo contrario a la frase opuesta.
- Rango de puntuaciones: 0-5. 1 pto por par respondido de modo consistente (mayor puntaje más consistente).
- **0-1-2** : el sujeto no ha sido consistente, lo que puede deberse a estados de confusión, trastornos cognitivos, dificultades en la comprensión, distracción, azar, etc.
- Para continuar con el análisis el sujeto debe obtener una puntuación **igual o mayor a 3**, lo cual revela que ha sido consistente, coherente y no contradictoria al describirse.

## IMPRESION POSITIVA

- Incluye **10 ítems** no ponderados (1 pto c/u) formulados con el propósito de identificar a las personas que intentan producir una impresión demasiado favorable de sí mismas y controlar el efecto de deseabilidad social. Los ítems son específicos de la escala IP, no compartidos por ninguna otra escala.
- El PB máximo es 10, ya que se asigna un punto a cada respuesta V (mayor puntaje mayor IP).
- Para un nivel de educación alto el puntaje de corte para IP es de **4 puntos o más**, mientras que para un nivel de estudios bajo, el punto de corte será de **5 o más**.
- La interpretación se basa en un criterio empírico pero también en el juicio del profesional.



## IMPRESIÓN NEGATIVA

- Incluye **10 ítems** no ponderados (1 pto c/u) seleccionados para identificar a las personas que intentan producir una impresión demasiado desfavorecida de sí mismas (autopercepción negativa generalizada). Los ítems fueron seleccionados de las escalas de contenido, no específicos de la escala IN.
- El PB máximo es 10, ya que se asigna un punto por respuesta V (mayor puntaje mayor IN).
- Para un nivel de educación alto el punto de corte para IN es de **5 puntos o más**, mientras que para un nivel de estudios bajo, el punto de corte será de **6 o más**.
- La interpretación se basa en un criterio empírico y en el juicio del profesional. Cuando existe un motivo para producir una impresión desfavorable puede indicar simulación de enfermedad. En otros casos, problemas psicológicos, respuestas al azar o deficiencias cognitivas o lectoras.

En las personas que tienden a responder todo por sí (aquiescencia) las escalas de IP e IN se elevarán conjuntamente y obtendrán valores bajos en C.

Combinaciones IP-IN-C (Castro Solano)

**Respuestas nulas** (sin responder o respondidas en doble sentido): distracción, rigidez, indecisión.  
Más de 10 C.S. recomienda invalidar el perfil.

# PUNTAJES DE PREVALENCIA

Los **PP** como puntajes transformados son preferibles a la conversión en puntajes estándares (ej. T) lineales o normalizados porque reflejan con mayor exactitud las diferencias en la **prevalencia poblacional** de los rasgos de personalidad.

A diferencia de lo que ocurre con la inteligencia, las variables de personalidad no tienen necesariamente una distribución normal en la población

El MIPS clasifica en grupos basándose en datos sobre la prevalencia del rasgo en la población y luego estima la posición que ocupa el individuo en relación con otros miembros de ese grupo en la dimensión.

**PP separados por sexo** para representar las diferencias existentes en estilos de personalidad.

El uso de conversiones a PP está justificado empíricamente por los datos sobre tasas de prevalencia de los rasgos en la población y es coherente con el modelo teórico biosocial y evolucionista.

Articula los **enfoques dimensional y clasificadorio** en la medición de la personalidad. Los clasificadorios agrupan a los individuos por categorías, los dimensionales estiman el grado en que un individuo posee un rasgo y describen la posición que ocupa en relación a otros en una dimensión.

Los puntos de corte fueron establecidos por un criterio empírico. El **PP 49** en cada escala fue fijado de modo que el % de la muestra de estandarización con **PP $\geq$ 50** correspondiera a la tasa de prevalencia de ese rasgo en el conjunto de la población.

**Ej.** 65% de las mujeres son extravertidas, por lo que el PP 49 fue establecido en el percentil 35 (65% obtendrán PP $\geq$ 50, correspondiendo a la tasa de prevalencia de ese rasgo estimada para mujeres en el conjunto de la población)

**Puntajes de prevalencia** (PP) entre 0-100 para cada escala que determinan la presencia-ausencia del rasgo (PP=50) y la intensidad en la que se presenta.

Una persona que obtenga **PP<50** es clasificado como **MIEMBRO DEL GRUPO NO POSEEDOR DEL RASGO** que mide la escala.

**PP29** en cualquier escala se encuentra en la **mediana o percentil 50** de los sujetos clasificados como miembros no poseedores del rasgo.

Una persona que obtenga un **PP $\geq$ 50** es clasificado como **MIEMBRO DEL GRUPO POSEEDOR DEL RASGO** que mide la escala. Cuanto más elevado el puntaje más pronunciadas se presentan (mayor frecuencia o intensidad).

La proporción de individuos que obtiene PP50 o superior iguala la prevalencia de individuos que POSEEN ESE RASGO en el conjunto de la población.



**PP69** en cualquier escala se encuentra en la **mediana o percentil 50** de los sujetos clasificados como miembros del grupo poseedor del rasgo. PP69 no es el percentil 50 de la población, sino el percentil 50 de los sujetos del grupo clasificados como miembros poseedores del rasgo.

**PP89** se encuentra en el **percentil 84** del grupo poseedor del rasgo

<b>0 - 9</b>	10 - 19	<b>20 - 29</b>	30 - 39	<b>40 - 49</b>	50 - 60	<b>60 - 69</b>	70 - 80	<b>80 - 89</b>	<b>90 - 100</b>
0,01 16		50				50		84	99,9
16%	34%		50%		50%		34%		16%
<b>MIEMBRO NO POSEEDOR DEL RASGO</b>					<b>MIEMBRO POSEEDOR DEL RASGO</b>				
					Presencia moderada del rasgo		Presencia marcada del rasgo		Presencia exacerbada del rasgo

# ÍNDICE DE AJUSTE

Grado de **ajuste psicológico del sujeto al medio**, el funcionamiento que presenta en sus intercambios con el ambiente predominantemente en lo referido a sus metas motivacionales y modos de relación.

Indicador de equilibrio psicológico o funcionamiento personal saludable y/o adaptativo.

Se obtiene al comparar una combinación de puntajes que indican motivación, adaptación y conductas interpersonales valoradas con una combinación de puntajes que indican todo lo contrario (perfil desadaptado).

Esta fórmula se aplica utilizando los **PP** del MIPS (no PB):

$$\frac{\{1A + [(8B+9B+10B+11B+12B) / 5]\}}{2}$$

TERMINO POSITIVO: CARACTERÍSTICAS MÁS ADAPTATIVAS

-

$$\frac{\{1B + [(8A+9A+10A+11A+12A) / 5]\}}{2}$$

TERMINO NEGATIVO: CARACTERÍSTICAS MENOS ADAPTATIVAS

**Extremo positivo:** apertura (le asigna el doble de peso) y el promedio de las más adaptativas de RI (8B; 9B; 10B; 11B; 12B). Las escalas que lo componen se relacionan con un mayor ajuste psicológico, cuanto mayor sea el TP el sujeto tendrá mayor motivación para realizar conductas interpersonales valoradas.

**Extremo negativo:** preservación (le asigna el doble de peso) y el promedio de las más desadaptativas de RI (8A; 9A; 10A; 11A; 12A). Las escalas que lo conforman se relacionan con conductas con valoración social negativa, cuanto mayor sea el TN el sujeto tenderá a conductas poco adaptativas y se relacionará con los demás disfuncionalmente.

Los puntajes de ajuste resultantes se convierten en

**puntajes T** (M=50; DS=10)

$$T = \frac{IA - M}{DS} \times 10 + 50$$

(Media y desvío p.198-199 Manual)

Punto de corte IA **T=35** (40 C.S.). Esperable T=50.

Sujetos con puntaje mayor a dicho valor se consideran ajustados psicológicamente.

Sujetos con puntajes por debajo del punto de corte ( $T \leq 35$ ) se caracterizarán por informar mayor grado de vulnerabilidad y bajo ajuste psicológico.

# CORRECCIÓN E INTERPRETACIÓN



28 puntajes:

3 escalas de validez, 24 escalas de contenido y 1 IA

- Lo primero a tener en cuenta a la hora de analizar las respuestas del sujeto es el puntaje obtenido en **C**. Obtener **IP** e **IN** (Apéndice A p.171-172 Manual).
- Una vez analizada la validez del inventario calcular los **PB de cada escala** de acuerdo a los ítems que las componen y asignándoles el valor que les corresponde de acuerdo a si ha respondido por V o por F y de acuerdo al peso (1-2-3) de cada ítem para esa escala –prototípico o complementario (Apéndice A p.156- 171 Manual).

Cada ítem, al ser contestado tanto por V como por F agrega PB (1-2-3) a varias escalas

Los **ítems prototípicos** son los que mejor definen las características más destacadas (plenas) de cada estilo de personalidad (más representativos).

Se le asignan 3 puntos en caso de ser V.

Cada ítem prototípico tiene ese carácter en sólo una de las escalas del MIPS.

Los **ítems complementarios o secundarios** recibirán un puntaje de 1 o 2 en función del grado en que describan los rasgos que evalúa esa escala de acuerdo con la magnitud de su correlación con la escala y la fuerza de su relación teórica.

En algunos casos puntúan cuando la respuesta es V y en otros cuando la respuesta es F.

Cada ítem complementario en una escala es también un ítem prototípico en otra escala.



➤ Convertir el PB de cada escala en **PP** ubicando esos valores (PB) en el **baremo** correspondiente (**Baremo MdP Ficha 2137**)

- Se analizará para cada escala si el sujeto es poseedor o no del rasgo y en qué medida (moderada, marcada, exacerbada).
- Cada escala no debe ser analizada en forma aislada, se evalúa el grado en que presenta el rasgo pero teniendo en cuenta el PP del par yuxtapuesto.
- Luego del análisis de cada bipolaridad analizar la relación con las otras escalas que corresponden a la misma área y la dinámica del perfil completo.
- Funcionamiento “normal” requiere un equilibrio flexible que entremezcle los extremos de cada bipolaridad.

- Calcular el **ÍNDICE DE AJUSTE**
- Graficar en el **PERFIL** los PP de las 24 escalas de estilos de personalidad → diagrama de barras que parten de 0 y llegan al valor de PP obtenido para cada escala.



Descripción integrada de la personalidad en virtud de las motivaciones que tiene el sujeto, las preferencias en la búsqueda de fuentes de información y en la manera de procesarla, y las conductas interpersonales que predominan en el perfil obtenido.