



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

**FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA
SALUD**

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA HUMANA

TÍTULO:

**RELACIÓN ENTRE LOS ESTILOS DE PERSONALIDAD Y LAS
HABILIDADES SOCIALES EN JÓVENES ADOLESCENTES DE LA
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS FILIAL PIURA, 2016.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA HUMANA**

AUTOR:

BACH. CARREÑO CHIROQUE, SERGIO ANDRÉ

ASESORA

DRA. DIAZ ESPINOZA, MARIBEL

PIURA – PERÚ

2018

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a mis padres Daniel y Rosario por haberme brindado todo el apoyo desde un principio, por ser el pilar más importante en mi vida y demostrarme siempre su cariño incondicional. A mis hermanos Alonso y Ana para que confíen en sí mismos y puedan lograr sus metas, nada es imposible. A toda mi familia por haber creído en mí desde un inicio, se la dedico a todos aquellos que estuvieron presentes a lo largo de esta investigación.

Sergio André Carreño Chiroque

Agradecimientos

Agradezco a mis padres por la confianza y el apoyo brindado en el trayecto de mi vida que han demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos. A mis hermanos por mostrar interés en esta investigación y alentarme a poder concluirla.

Agradezco a toda mi familia que siempre estuvo presente, a pesar de todas las dificultades que se presentaron en el camino.

Sergio André Carreño Chiroque

RESUMEN

Esta tesis tiene como objetivo establecer la relación entre los estilos de personalidad y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016. Siendo las habilidades sociales la expresión adecuada, dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad” (Wolpe, 1978, citado por García, 2010); mientras que la personalidad según Cattell (1963, citado por Herrera): como “aquello que nos permite pronosticar lo que una persona hará en una situación determinada.” Para ello se analizó la investigación con fundamentos teóricos aplicando los instrumentos 16 Pf 5 de Personalidad y la Escala de Habilidades Sociales. Los resultados de dicha investigación evidencian que no existe relación significativa entre los estilos de personalidad y las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas filial Piura, rechazando así cada una de las hipótesis planteadas en esta investigación, dado que la dimensión extraversión de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,356 mayor a 0,05; la dimensión ansiedad de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,518 mayor a 0,05; la dimensión dureza de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,835 mayor a 0,05; la dimensión autocontrol de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,285 mayor a 0,05; la dimensión independencia de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,248 mayor a 0,05; concluyendo así que no existe ninguna relación significativa en cada una de las variables planteadas.

Palabras claves: Personalidad, habilidades sociales, teoría de los rasgos, aprendizaje vicario, extraversión, ansiedad, dureza, independencia, auto control.

ABSTRACT

This thesis aims to establish the relationship between lifestyles and social skills in young people of Alas Peruanas University Branch of Piura in the year, 2016. Being social skills in the appropriate expression, directed towards another person, emotion that does not mar the response of anxiety "(Wolpe, 1978, cited by García, 2010), while the personality according to Cattell (1963, cited by Herrera):" What allows to predict what a person does in a given situation " To do this, the research was analyzed with theoretical foundations applying the 16 Pf 5 Personality instruments and the Social Skills Scale.

The results of this research evidence that there is no significant relationship between lifestyles and social skills in young adolescents of the Alas Peruanas University affiliate Piura, who reject the hypothesis of the hypothesis of extraverted research personality and social skills, obtained a value of 0.356 mayors at 0.05; the measure of personality and social skills, obtained a value of 0.518 mayor to 0.05; the hardness dimension of the personality and social skills, obtained a value of 0.835 mayor at 0.05; the self-control dimension of personality and social skills obtained a value of 0.285 greater than 0.05; the independence of personality and social skills, obtained a value of 0.248 mayor to 0.05; concluding that there is no significant relationship in each of the variables proposed.

Keywords: Personality, social skills, trait theory, vicarious learning, extraversion, anxiety, hardness, independence, self-control.

INTRODUCCIÓN

La personalidad es el término con el que se suele designar lo que de único, de singular, tiene un individuo, las características que lo distinguen de los demás. El pensamiento, la emoción y el comportamiento por sí solos no constituyen la personalidad de un individuo; ésta se oculta precisamente tras esos elementos. Las distintas teorías psicológicas recalcan determinados aspectos concretos de la personalidad y discrepan unas de otras sobre cómo se organiza, se desarrolla y se manifiesta en el comportamiento. Una de las teorías más influyentes es el psicoanálisis, creado por Sigmund Freud, quien sostenía que los procesos del inconsciente dirigen gran parte del comportamiento de las personas. Es por ello que R.B. Catell es uno de los psicólogos de mayor influencia del siglo XX, sobre todo a partir de su teoría sobre la personalidad, siendo su mayor aportación la definición de 16 factores o rasgos fundamentales que subyacían a la personalidad humana, y su operacionalización mediante el test 16PF (Personality Factors), siendo así el test de personalidad de mayor relevancia durante los últimos años.

No obstante el ser humano siempre ha mostrado el instinto de supervivencia y un factor fundamental para esta es la interacción con otros. Así, crear y mantener contactos con distintos tipos de personas es una tarea cotidiana ineludible. Sin embargo, cuando el individuo no está preparado para el intercambio social se generan emociones negativas que interfieren con el bienestar. Para evitar esta situación es esencial contar con un repertorio de capacidades o conductas para interactuar con los iguales de forma efectiva y mutuamente satisfactoria, las cuales han sido denominadas Habilidades Sociales (Monjas, 1997).

La interacción social inicia desde la primera infancia, favorecida por adquisiciones afectivas importantes características de esta etapa del desarrollo humano. Sin embargo, el

avance de las habilidades sociales no es igual en todas las personas, pues es influenciado por factores como género, personalidad y estímulos recibidos. De esta manera, existe una correlación directa entre la estimulación social y el grado de desenvoltura social (Echeburúa, citado por Caballo, 1993).

Es por ella que esta investigación tiene como objetivo establecer la relación entre los estilos de personalidad y las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, la cual consta de V capítulos,

I Capítulo : Contiene el planteamiento del problema, donde se sustenta como surgió el tema, así como la descripción de los objetivos, el por qué y para qué de la investigación.

II Capítulo : Abarca el marco teórico conceptual, el cual encontraremos ambas variables utilizadas, tanto de Personalidad y de habilidades sociales.

III Capítulo : Se establecen las hipótesis planteadas, así como las variables y sus dimensiones

IV Capítulo : Contiene la metodología de la investigación señalándose el carácter teórico de la investigación, el mismo que se establece dentro de la estrategia correlacional, siendo la muestra de 500 estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, indicándose las características de cada uno de los instrumentos utilizados, sobre todo, su validez y confiabilidad.

V Capítulo : Evidencia los resultados, con el enfoque cuantitativo haciendo uso del programa SPSS para poder explicar de manera detallada lo encontrado en ambas variables; y además en los siguientes apartados encontraremos las conclusiones, recomendaciones, referencia y los anexos que evidencian este trabajo de investigación.

ÍNDICE

Dedicatoria	II
Agradecimientos	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT	V
Introducción	VI

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática	11
1.2 Formulación del problema	15
1.3 Objetivos de la investigación	16
1.4 Justificación de la investigación	17
1.4.1 Importancia de la investigación	17
1.4.2 Viabilidad de la investigación	18
1.5 Limitaciones del estudio	18

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación	19
2.2 Bases teóricas	30
2.3 Definición de términos básicos	82

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas	84
3.2 Variables, dimensiones e indicadores y definición conceptual y operacional	85

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño metodológico	87
4.2 Diseño muestral, población y muestra	88
4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	89
4.4 Técnicas de procesamiento de información	90
4.5 Técnicas estadísticas utilizadas en el análisis de la información	90
4.6 Aspectos éticos contemplados	91

CAPÍTULO V: RESULTADOS, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN 5

5.1 Análisis descriptivo, tablas de frecuencia	92
5.2 Análisis inferencial; pruebas estadísticas paramétricas, no paramétricas, de correlación, de regresión u otras	107
5.3 Comprobación de hipótesis, técnicas estadísticas empleadas	112
5.4 Discusión y conclusiones	113
Recomendaciones	122

REFERENCIAS	124
--------------------	-----

ANEXOS Y APÉNDICES

- Pruebas psicológicas, cuestionarios o escalas utilizadas	131
- Matriz de consistencia	152
- Prueba de validez y confiabilidad de los instrumentos	155

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Nivel de habilidades sociales	92
Tabla 2. Estilos de Personalidad	95
Tabla 3. Relación entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales	97
Tabla 4. Relación entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales	99
Tabla 5. Relación entre la personalidad dureza y las habilidades sociales	101
Tabla 6. Relación entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales	103
Tabla 7. Relación entre la personalidad independencia y las habilidades sociales	105
Tabla 8: Correlación entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales	107
Tabla 9: Correlación entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales	108
Tabla 10: Correlación entre la personalidad dureza y las habilidades sociales	109
Tabla 11: Correlación entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales	110
Tabla 12: Correlación entre la personalidad independencia y las habilidades sociales	111

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Si nos remontamos en la historia, según Montaña, et al; (2009: 82) El estudio de la personalidad se puede remontar alrededor de un siglo antes de Cristo; desde entonces los Griegos se interesaron por personificar diferentes papeles en el drama de dicha cultura, para lo que las personas utilizaban máscaras que cubrían sus rostros; de esta manera les era posible representar distintos estilos de vida diferentes a los propios, sin dejar de ser ellos mismos. Es decir, asumir diferentes personalidades dentro de una misma persona, por lo cual el concepto de personalidad se origina del término persona.

Para ilustrar mejor el concepto Seelbach, G (2013: 9) plantea que la personalidad se encuentra dentro del estudio del campo de la psicología, y se puede explicar desde varias funciones, en primer lugar permite conocer de forma aproximada los motivos que llevan a un individuo a actuar, a sentir, a pensar y a desenvolverse en un medio; por otro lado, la personalidad permite conocer la manera en la cual una persona puede aprender del entorno.

Con todo lo anterior acerca de la personalidad encontramos que las habilidades sociales según Gades (2014: 134) indican que la compleja naturaleza de las habilidades sociales ha dado lugar a numerosas definiciones. Generalmente, las habilidades sociales son consideradas como un conjunto de comportamientos interpersonales complejos. El término habilidad se utiliza para indicar que la competencia social no es un rasgo de la personalidad, sino más bien un conjunto de comportamientos aprendidos y adquiridos.

De igual modo puede ser definida las habilidades sociales como la capacidad para interactuar con los demás en un contexto social dado de un modo determinado que es aceptado o valorado socialmente y, al mismo tiempo, personalmente beneficioso, mutuamente beneficioso, o principalmente beneficioso para los demás. (Combs y Slaby citado por Gades, 2014: 134)

Los estudios realizados por Castañeiras y Posadas (2005), en América Central, indican que el comportamiento de los individuos argumentando la influencia de la personalidad, como un patrón complejo de comportamientos relativamente estable y consistente, que caracteriza el funcionamiento personal.

Basándonos en Díaz, G. (citado por Cruz, L; Rivera, S; Diaz, R; et al. 2013) comenzó a estudiar la personalidad de los mexicanos a partir de estudios comparativos con norteamericanos, los cuales evidenciaron que existen cualidades y conductas que son diferentes entre los grupos culturales.

Por otro lado a nivel Latinoamericano, se han destacado varios estudios en los cuales el nivel de “autocontrol” es muy bajo, produciendo así un nivel de violencia muy elevado; es por ello que Salama, P (2008: 81) indica que en la mayoría de los países de América Latina, la intensidad de violencia es mayor que en Europa, Estados Unidos y Canadá.

Prosiguiendo con el tema Hirsh. G (2012) examinó la relación entre las características de la personalidad y la preocupación ambiental. Los resultados de su investigación señalan que mayores niveles de preocupación ambiental se encuentran

relacionados a altos niveles de agradabilidad y de apertura a la experiencia, y con menores relaciones positivas con los factores de neocriticismo y responsabilidad. Respecto a agradabilidad, Hirsh, G (2012) asocia este factor a niveles elevados de empatía, que se vinculan a la motivación pro ambiental.

Asimismo un estudio realizado en Perú por Mamani y Quintero (2014: 24) indica que el 58.9% de los evaluados presenta el rasgo neuroticismo a un nivel medio, el 41.2% presenta el rasgo extraversión a un nivel medio, el 52.9% presenta el rasgo apertura a un nivel medio, también el 52.9 % presenta el rasgo agradabilidad a un nivel medio, y finalmente el 47.3% presenta el rasgo conciencia a un nivel medio.

Al mismo tiempo en las investigaciones con respecto a las habilidades sociales hechas en el Perú constatan que hay algunos estudios empíricos sobre el tema. Por ejemplo, Pecho, J (1995) realiza una investigación con adolescentes y niños de baja condición socioeconómica, confirmando que las habilidades sociales se van incrementando con la edad.

Arellano (2012), en su investigación “Efectos de un programa de intervención psico-educativa para la optimización de las habilidades sociales de alumnos de primer grado de educación secundaria del centro educativo diocesano el buen pastor” de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, concluye que existe un proceso de socialización natural que se da en la familia, la escuela y la comunidad. La interrupción del mismo generará dificultades en el proceso de adquisición de habilidades sociales.

Finalmente se ha realizado un estudio a nivel local por Velásquez, S (2015: 285) indicando que las vivencias de nuestros estudiantes nos revelan un alto índice de distanciamiento con los padres, pocos niveles comunicacionales, insuficientes habilidades sociales, prevalencia de conflictos familiares, e incremento de familias disfuncionales; manifestando así que hay que mejorar significativamente la comunicación y habilidades que le permiten manejar situaciones difíciles que conllevan a la tolerancia, a comunicarse adecuadamente y a desarrollar habilidades sociales.

Por consecuente a nivel de la personalidad están siendo los jóvenes cada vez más independientes de sí mismos, lo cual está muy bien, valiéndose ellos por sí mismo, sin embargo están perdiendo el autocontrol de la situación.

Debido a ello se analizó de manera empírica los estilos de personalidad y las habilidades sociales de los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas de Piura en el año 2016 indicando que existen diversos tipos de personalidades que van variando con el desarrollo y crecimiento tanto académico como personal a lo largo de los ciclos siguientes, llegando a ser más autónomos e independientes, sin embargo con respecto a sus habilidades sociales, hoy en día en la universidad se está dejando de lado la manera de cómo expresarnos y poder sobre llevar una conversación amena ya sea con un estudiante más o con un docente, el cual se le es difícil al estudiante debido a que no ha desarrollado correctamente sus habilidades sociales como lo estipula Gismero Gonzáles en su libro de Habilidades Sociales.

1.2 Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿Cuál es la relación entre los estilos de Personalidad y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016?

1.2.2. Problemas secundarios

¿En qué medida el estilo de personalidad extraversión se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016?

¿Cómo se da la relación entre el estilo de personalidad ansiedad con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016?

¿De qué manera el estilo de personalidad dureza se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016?

¿En qué forma el estilo de personalidad de auto control se relaciona con las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016?

¿En qué medida el estilo de personalidad independencia se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016?

1.3 Objetivos de la investigación

Objetivo general

Establecer la relación entre los estilos de Personalidad y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016.

Objetivos específicos

Analizar en qué medida la personalidad extraversión se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016.

Establecer la relación entre la personalidad ansiedad con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016.

Determinar si la personalidad dureza se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016.

Conocer en qué forma la personalidad autocontrol se relaciona con las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016.

Comprobar en qué medida la personalidad independencia se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año, 2016.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Importancia de la investigación

Esta investigación valida los aportes de la teoría de los rasgos determinada por Raymond Cattell, en donde: La teoría de los rasgos se refiere a las características particulares de cada individuo como el temperamento, la adaptación, lo emocional y los valores que le permiten al individuo girar en torno a una característica en particular (Engler, 1996, citado en Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

En este sentido Raymond Cattell, uno de los personajes más significativos en esta teoría, agrupó los rasgos en cuatro formas que se anteponen; de esta manera su clasificación fue la siguiente: a) comunes (propios de todas las personas) contra únicos (son característicos de individuo); b) superficiales (fáciles de observar) contra fuentes (solo pueden ser descubiertos mediante análisis factorial); c) constitucionales (dependen de la herencia) contra moldeados por el ambiente (dependen del entorno); d) los dinámicos (motivan a la persona hacia la meta) contra habilidad (capacidad para alcanzar la meta) contra temperamento (aspectos emocionales de la actividad dirigida hacia la meta) (Aiken, 2003, citado en Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

Además de ello tenemos el aporte de la teoría de las Habilidades Sociales (EHS) de Elena Gismero Gonzales (1996, p:9) La conducta asertiva o socialmente habilidosa es el conjunto de respuestas verbales y no verbales, parcialmente independientes y situacionalmente específicas, a través de las cuales un individuo expresa en un contexto interpersonal sus necesidades, sentimientos, preferencias, opiniones o derechos sin ansiedad excesiva y de manera no aversiva, respetando todo ello en los demás, que tare como consecuencia el autoreforzamiento y maximiza la probabilidad de conseguir refuerzo.

Todo ello con el fin de conocer y determinar cuál es la relación que existe entre los estilos de personalidad y las habilidades sociales; sustentado y basado en teóricos e investigaciones; y en caso no exista alguna relación servirá de apoyo teórico práctico para futuras investigaciones en los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura.

1.4.2 Viabilidad de la investigación

La presente investigación se podrá llevar a cabo gracias al permiso brindado por la Universidad Alas Peruanas para su correcta y adecuada aplicación de instrumentos a los estudiantes de los primeros ciclos de dicha casa de estudios. Asimismo tomara aproximadamente dos semanas en lo que respecta a la aplicación de dichos instrumentos y 4 meses aproximadamente para poder culminar con éxito la presente investigación. No obstante se cuenta con todos los recursos necesarios para la realización de dicha investigación.

1.5 Limitaciones del estudio

Las limitaciones del estudio implican los escasos antecedentes que existen con respecto a ambas variables correlacionadas, ya que de manera independiente si hay investigaciones de cada variable, sin embargo hay muy pocas investigaciones que relacionen la variable personalidad con las habilidades sociales, por lo cual el aporte de esta investigación servirá para futuras investigaciones.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Antecedentes internacionales

Castro (2013), con el título de investigación: "Relación entre los rasgos de personalidad y el desempeño laboral de los colaboradores de la asociación comunidad Esperanza Cobán, alta Verapaz" de la Universidad Rafael Landívar. Es una tesis de grado y publicada con el objetivo de: Establecer si existe correlación estadísticamente significativa entre los rasgos de personalidad y el desempeño laboral de los colaboradores de la Asociación Comunidad Esperanza Cobán, Alta Verapaz. Siendo el tipo de estudio cuantitativo, con una población de 24 colaboradores de la institución, comprendidos entre las edades de 19 a 40 años, siendo 8 de género masculino y 16 de género femenino. EL diseño es: No experimental. Los instrumentos a utilizar fueron: Cuestionario 16PF y las Evaluaciones de Desempeño. La conclusión: Se concluyó que no existe correlación estadísticamente significativa entre los rasgos de personalidad del cuestionario 16PF y el desempeño laboral de los colaboradores. Sin embargo, sí se encontró correlación moderada entre el rasgo de personalidad descontrolado/controlado y los resultados de evaluación de desempeño.

Bernia (2011), con el título de la investigación: "Estilos de personalidad en estudiantes que ingresan a la carrera de psicología de la Universidad Abierta Interamericana, en Rosario, provincia Santa fe" de la Universidad Abierta Interamericana. Es una tesis de grado y publicada cuyo objetivo es: Investigar si un patrón definido y estable de personalidad en estudiantes de primer año de la carrera de Psicología de la Universidad Abierta Interamericana, en Rosario, provincia de Santa fe. El tipo de estudio es Cuantitativo – Descriptivo. Con una población de Alumnos de primer año de Psicología, con un diseño

No experimental. Los instrumentos a utilizar: Inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS). La conclusión: Se encontró que los alumnos de Psicología poseen de forma moderada rasgos de Firmeza, Discrepancia, Individualismo, Introversión, Intuición, y de forma marcada el rasgo de Innovación, esto quiere decir que estos rasgos están presentes en ellos y no en los alumnos de las demás carreras; el cual puede constituirse como un perfil o patrón de personalidad característico de ellos.

López (2011), con el título de la investigación: “Estilos de Personalidad en estudiantes que ingresan a la carrera de Psicología de la Universidad Abierta Interamericana en Rosario”. Universidad Abierta Interamericana – Santa Fe. Tesis de Pregrado en el área de Psicología. Publicada. El objetivo general de este trabajo de grado es observar si existe un patrón definido y estable en estudiantes de primer año de la carrera de Psicología de la Universidad abierta interamericana. Tipo de estudio cuantitativo, descriptivo. Población de alumnos de Psicología, medicina, ingeniería de sistemas y Ed. Física. Diseño no experimental. El instrumento utilizado es: Inventario Multiaxial de Millon. Se concluyó que los estudiantes de Psicología poseen una forma moderada de rasgos de firmeza, discrepancia, individualismo, introversión, intuición y rasgos muy marcados de innovación.

Albanesi (2011), con el título de la investigación: “Estilos de personalidad prevalentes en mujeres estudiantes de psicología de la Universidad Nacional de San Luis”. Es una tesis de grado y publicada con un objetivo de: Establecer el estilo de personalidad predominante en mujeres estudiantes de la Licenciatura en Psicología, de la UNSL. Y reflexionar sobre su posible adecuación al rol del psicólogo profesional en diferentes áreas de trabajo. Siendo el tipo de estudio Cuantitativo con una población de 352 mujeres de la Universidad Nacional de San Luis. El diseño es No experimental. Los instrumentos fueron:

Cuestionario Exploratorio de Personalidad (CEPER) de 150 ítems que evalúa 14 estilos de personalidad. La conclusión: Los resultados obtenidos permitieron detectar como estilos de personalidad prevalentes: el estilo obsesivo-compulsivo y el estilo histriónico.

Cabrera (2013), con el título de la investigación: “Desarrollo de Habilidades Sociales en adolescentes varones de 15 a 18 años del Centro Municipal de Formación Artesanal Huancavelica de la ciudad de Guayaquil-2012” de la Universidad de Guayaquil facultad de ciencias psicológicas. Es una tesis de grado y publicada cuyo objetivo es: El objetivo general de la investigación es identificar el nivel de desarrollo de las habilidades sociales en adolescentes varones de 15 a 18 años del Centro Municipal de Formación Artesanal Huancavelica de la ciudad de Guayaquil. El tipo de estudio es Cuantitativo con una población de Adolescentes varones de 15 a 18 años. Con un diseño No experimental. Los instrumentos: Lista de Chequeo de Habilidades Sociales de Goldstein y el Test de Asertividad de Rathus. La conclusión: El nivel de desarrollo en los adolescentes es deficiente en las primeras habilidades sociales, las habilidades relacionadas con sentimientos, alternativas a la agresión, para manejar el estrés y de planificación.

Paramo; Straniero; Silvina y Torrecilla (2011), con el título de la investigación: “Bienestar psicológico, estilos de personalidad y objetivos de vida en estudiantes Universitarios” de la Universidad del AConcagua, Mendoza (Argentina). Es una tesis de grado y publicada cuyo objetivo es: Este estudio mide el grado de bienestar psicológico (BP), su relación con rasgos de personalidad y los objetivos de vida (OV) de estudiantes de psicología, ya que investigaciones indican que la categoría de personalidad y OV de las personas están relacionadas con la autopercepción del BP. Este estudio se abordó desde la teoría de T. Millon, siendo su objetivo establecer la relación existente entre dimensiones de

bienestar psicológico y estilos de personalidad en estudiantes universitarios, así como analizar sus objetivos de vida. El tipo de estudio es Descriptivo. Con una población de 366 estudiantes de la carrera de Psicología, de ambos sexos, con una edad promedio de 21 años. EL diseño es No experimental. Los instrumentos: Escala de Bienestar Psicológico para Adultos [Bieps-A] (Casullo, 2002), Escala de Little (1983, adaptación local) e Inventario Millón de Estilos de Personalidad [MIPS] (Adaptación Casullo y Castro-Solano, 1997). La conclusión: Se apoya la hipótesis de asociación del bienestar psicológico con estilos de personalidad.

Siracusa y Cabos (2014), con el título de la investigación: “La incidencia de rasgos de personalidad en estudiantes avanzados de psicología hacia la elección de una línea teórica” en la Universidad de Aconagua en Argentina. El propósito de esta investigación es analizar la influencia de la personalidad y las motivaciones para optar por una especialización clínica, en estudiantes de Psicología. Método: 155 estudiantes avanzados de la carrera Lic. en Psicología fueron evaluados con el test Big Five de Personalidad (Castro Solano, 2005) y con una encuesta Ad Hoc. Resultados: Se encontraron diferencias significativas en dos dimensiones de personalidad: Agradabilidad ($p= ,034$) y Responsabilidad ($p= ,053$) entre estudiantes de diferentes corrientes teóricas. Además se observaron diferencias en las motivaciones elegidas para optar por determinada orientación clínica. Se puede concluir que existe una relación significativa entre los rasgos de personalidad y los enfoques teóricos de la Psicología como ciencia en estudiantes de Psicología. Se discuten estos resultados en función de estudios previos.

Antecedentes nacionales

Condori y Elizabeth (2015) con el título de investigación: “Dependencia emocional y habilidades sociales en estudiantes de una universidad particular de Villa el Salvador”. Universidad Autónoma del Perú. Tesis para el grado de Bachiller en Psicología. Publicada. El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad estudiar si existía relación entre Dependencia emocional y Habilidades sociales en estudiantes universitarios de una Universidad Privada, para lo cual se realizó un estudio de diseño no experimental. Se evaluó a un total de 347 estudiantes de ambos sexos y cuyas carreras profesionales fueron: Psicología, Administración de empresas, Contabilidad, Derecho e Ingeniería de Sistemas. Los datos se obtuvieron utilizando el Cuestionario de Dependencia emocional elaborado por Mariantonia Lemos y Nora Elena Londoño (2006) y la Escala de Habilidades Sociales de Elena Gismero González (2000). Llevándose a cabo el análisis de ítems y se establecieron la validez, confiabilidad y baremos de ambos instrumentos. Los resultados, en relación a la Dependencia emocional, concluyeron que las categorías presentan proporciones diferenciadas, pudiéndose notar que predomina el nivel Moderado (22,9%), mientras que en Habilidades sociales prevalece un nivel deficiente (24,7%). Además existe una correlación de magnitud moderada, directa y altamente significativa ($p < ,001$) entre la Dependencia emocional y Habilidades sociales en estudiantes universitarios del distrito de Villa El Salvador. Así mismo se halló que existen diferencias estadísticamente significativas ($p < ,001$; $p < ,01$; $p < ,05$) según género y carrera profesional para la variable Dependencia emocional, lo cual difiere de la variable Habilidades sociales en donde sólo se hallaron diferencias significativas según carreras profesionales.

Arellano (2012), con el título de la investigación: “Efectos de un programa de intervención psico-educativa para la optimización de las habilidades sociales de alumnos de

primer grado de educación secundaria del centro educativo diocesano el buen pastor” de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Siendo una tesis de grado y publicada. El objetivo es determinar los efectos de un programa de intervención psico-educativa en la optimización de las habilidades sociales y sus áreas, en alumnos varones y mujeres del primer grado de educación secundaria del centro educativo diocesano “El buen pastor”. El tipo de estudio es: cuantitativo con una población de 225 alumnos del primer grado de educación secundaria con un diseño no experimental. Los instrumentos fueron el cuestionario de auto informe de Inés Monjas Casares que evaluó las 6 áreas de habilidades sociales. La conclusión fue: existe un proceso de socialización natural que se da en la familia, la escuela y la comunidad. La interrupción del mismo generará dificultades en el proceso de adquisición de habilidades sociales.

Gastelumendi y Oré (2013), con el título de la investigación: “Personalidad y afrontamiento en voluntarios peruanos de lucha contra la pobreza” de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya. Es una tesis de revista psicológica y publicada. Cuyo objetivo es: el presente estudio explora la relación entre los estilos y estrategias de afrontamiento, y los estilos de personalidad en un grupo de 41 voluntarios de una institución de lucha contra la pobreza en la ciudad de lima. Siendo el tipo de estudio: cuantitativo con una población de voluntarios entre 18 – 60 años. El diseño es experimental. Los instrumentos a utilizar fueron: escalas cope y mips adaptadas al medio. La conclusión fue: los hallazgos revelaron que los voluntarios utilizan estrategias de afrontamiento adaptativas. Los estilos de personalidad que caracterizaron a la muestra permitieron determinar un perfil de personalidad del grupo. De acuerdo con la teoría revisada ambas variables psicológicas resultaron estar asociadas en este grupo de estudio, revelando cuatro tendencias particulares en los voluntarios: deseo por el contacto con los demás, disposición a buscar el lado positivo

de las situaciones, interés por asumir retos, y desarrollo de estrategias de afrontamiento adaptativas.

Cassaretto (2009), con el título de la investigación: “Relación entre las cinco grandes dimensiones de la personalidad y el afrontamiento en estudiantes preuniversitarios de Lima Metropolitana” de la Universidad Mayor de San Marcos en Lima – Perú. El presente estudio tiene como objetivo general analizar las posibles relaciones entre la personalidad y el afrontamiento en estudiantes preuniversitarios. Esta investigación es de tipo correlacional, transversal y con un diseño ex post facto, fue aplicada a 342 estudiantes, quienes se encontraban en el semestre de verano preparándose para postular a una universidad privada de Lima, sus edades oscilaban entre los 16 a 20 años (con una media de 17.36 y desviación estándar 0.93) y estuvo conformado por 161 mujeres (47.08%) y 181 hombres (52.92%). En este estudio se utilizaron los siguientes instrumentos: a) Ficha Sociodemográfica b) El inventario de Personalidad NEO Revisado: NEO PI-R (Costa y McCrae, 1992) y, c) El Inventario de Estimación del Afrontamiento: COPE (Carver, Scheier y Weintraub, 1989). Los resultados arrojan mayores niveles de extraversión, seguido de conciencia y apertura en la muestra y menores niveles en neuroticismo. Respecto al afrontamiento, encontramos que el estilo centrado en el problema fue el utilizado en mayor frecuencia por los participantes, seguidos por el estilo centrado en la emoción, siendo los otros estilos de afrontamiento los menos usados. Las estrategias de mayor uso en la muestra son reinterpretación positiva y crecimiento, búsqueda de soporte social por motivos instrumentales y planificación y las estrategias menos usadas en la muestra fueron desentendimiento conductual, negación y acudir a la religión. También encontramos algunas diferencias estadísticamente significativas en los individuos de acuerdo a las variables controladas. Las asociaciones halladas entre la personalidad y los estilos de afrontamiento fueron: la relación positiva entre

el neuroticismo y los otros estilos de afrontamiento, entre extraversión y el estilo centrado en la emoción, entre conciencia y el estilo centrado en el problema y una relación negativa entre conciencia y el uso de los otros estilos.

Pomalaya (2012), con el título de la investigación: “Estilo de pensamiento rumiativo y rasgos de personalidad en jóvenes Universitarios de Lima” de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es una tesis de grado y publicada. El objetivo: la presente investigación estudia las relaciones existentes entre estilo rumiativo y rasgos de personalidad desde el modelo de los cinco factores en un grupo de 77 estudiantes de ingeniería civil y electrónica de una universidad privada de lima metropolitana. El tipo de estudio es cuantitativo con una población de jóvenes entre 16 – 27 años, con un diseño experimental. Los instrumentos: Inventario de Personalidad NEO PI-R forma S y la Escala de Respuestas Rumiativas. La conclusión: Los resultados evidenciaron correlaciones positivas entre la dimensión nativismo y todas sus facetas con el estilo rumiativo y sus componentes: reflexión y reproches, mientras que la dimensión conciencia y algunas facetas de otros dominios presentaron correlaciones inversas con la rumiación y con alguno de sus dos factores.

Mamani y Quinteros (2014), con el título de la investigación: “Rasgos de personalidad y actitud hacia la elaboración de tesis en estudiantes de cuarto año de Psicología de la Universidad Privada la Unión”. Universidad Privada la Unión (PUP-JULIACA). Tesis de Pregrado en el área de Psicología. Publicada. El objetivo general de este trabajo de grado es determinar la relación entre los rasgos de personalidad y la elaboración de tesis en estudiantes del cuarto año de psicología de la Universidad Privada la Unión. El tipo de estudio es cuantitativo, descriptivo. Utilizó una población de 39 estudiantes. Diseño no experimental. Los instrumentos aplicados son: NEO-PI formas y la

escala de actitud hacia la elaboración de tesis. Se concluye que existe relación entre apertura y actitud, convivencia y actitud, neuroticismo y actitud; y la elaboración de la tesis.

Liao (2011), con el título de la investigación: “Estilos de humor y rasgos de personalidad en un grupo de clowns de lima metropolitana” de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es una tesis de grado y publicada; cuyo objetivo es: Los objetivos de esta investigación consistieron en estudiar los estilos de humor y los factores de personalidad en un grupo de clowns de Lima Metropolitana, y en determinar la naturaleza de la relación entre ambas variables. Adicionalmente, estas variables fueron descritas según el tipo de clown (hospital o escenario), género y edad. El tipo de estudio es cuantitativo, con una población de 35 jóvenes entre 16 – 35 años; con un diseño experimental. Los instrumentos fueron: Cuestionario de estilos del humor (HSQ) y el Inventario de los cinco factores de personalidad NEO (NEO-FFI). La conclusión: Los resultados mostraron que los clowns de hospital parecen tener las cualidades para llevar a cabo sus actividades de un modo adaptativo, al estar caracterizados por un uso del humor predominantemente adaptativo y una personalidad equilibrada y llevadera. Por su parte, los clowns de escenario presentaron un uso relativamente alto de los estilos desadaptativos de humor, a la par de características de personalidad que tenderían al conflicto.

Galdós (2014), con el título de la investigación: “Relación entre el rendimiento, estrés académico y dimensiones de personalidad en universitarios”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Tesis de grado en el área de Psicología. Publicada. La siguiente investigación presenta como objetivo principal identificar la relación que existe entre el rendimiento, el estrés académico y las dimensiones de personalidad de los universitarios de la Facultad de Ingeniería. Respecto a la idea central de la siguiente investigación, los

resultados arrojan que a mayores niveles de extraversión, menores serán las situaciones percibidas como generadoras de estrés académico y menores serán los síntomas presentados por el alumno. No se encontró relación entre la dimensión extraversión y el rendimiento académico. Por otro lado, las evidencias señalan que a mayores niveles de neuroticismo, mayores serán las situaciones percibidas como generadoras de estrés académico y mayores serán los síntomas presentados por el alumno. No se encontró relación entre la dimensión neuroticismo y el rendimiento académico. Finalmente, respecto a las conclusiones, se observa que existe una relación entre las dimensiones de personalidad de la muestra y el estrés académico. Asimismo, que dichas dimensiones no influyen en su rendimiento académico, es decir, éste podría estar relacionado con otras variables o determinantes.

Antecedentes regionales

Vilela, (2012), con el título de la investigación: “Relación entre Habilidades Sociales e Inteligencia Emocional en Jóvenes de 18 a 26 años de edad que acceden a los videojuegos, en la ciudad de Piura”. Universidad Cesar Vallejo. Tesis de Pregrado en el área de Psicología. No publicada. El objetivo general de este trabajo de grado es establecer la relación existente entre las habilidades sociales e inteligencia emocional en un grupo de jóvenes que acceden a los videojuegos. El tipo de estudio es cuantitativo, descriptivo. Utilizó a una población de 108 jóvenes de 18 a 26 años de edad, de ambos sexos. Diseño no experimental, correlacional. Los instrumentos aplicados son: La encuesta de chequeo de habilidades sociales de Goldstein y el inventario de inteligencia emocional de BARON para adultos. Se llegó a la conclusión de que sí hay una relación significativa entre las habilidades sociales e inteligencia emocional en jóvenes de 18 a 26 años de edad que accede a los videojuegos en la ciudad de Piura.

Castillo (2012), con el título de la investigación: “Habilidades sociales y personalidad de jóvenes universitarios” de la Universidad Cesar Vallejo. Es una tesis de grado y no publicada. El objetivo es determinar la relación entre habilidades sociales y personalidad del vendedor de tiendas de motos de la ciudad de Piura. Siendo el tipo de estudio descriptivo; cuya población fue de 105 jóvenes entre 18 – 23 años, con un diseño descriptivo – correlacional. Los instrumentos fueron: escala de habilidades sociales y el inventario de personalidad. La conclusión fue no se encontró una correlación significativa entre habilidades sociales y personalidad en capacidad de ventas.

Cruz (2012), con el título de la investigación: “Amor y personalidad en estudiantes de una Universidad Privada de Piura”. Universidad Cesar Vallejo. Tesis de Pregrado en el área de Psicología. No publicada. El objetivo general de esta tesis fue determinar la relación entre amor y personalidad en los estudiantes de una Universidad Privada de Piura. El tipo de estudio es cuantitativo, descriptivo. La muestra poblacional es de 130 alumnos entre hombres y mujeres de una Universidad Privada de Piura. Diseño no experimental. Los instrumentos aplicados son: La escala triangular del amor de Sternberg, y el cuestionario de los cinco grandes. (BFQ). Se llegó a la conclusión de que no existe relación significativa entre las variables de amor y personalidad.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Personalidad

Definición

La personalidad según Seelbach (2013, p: 9) se encuentra dentro del estudio del campo de la psicología, y se puede explicar desde varias funciones, en primer lugar permite conocer de forma aproximada los motivos que llevan a un individuo a actuar, a sentir, a pensar y a desenvolverse en un medio; por otro lado, la personalidad permite conocer la manera en la cual una persona puede aprender del entorno.

Por lo tanto la personalidad puede ser definida como aquella estructura dinámica que posee un individuo en particular; se compone de características psicológicas, conductuales, emocionales y sociales.

Asimismo según Cattell (1963, citado por Herrera): Define a la personalidad como “aquello que nos permite pronosticar lo que una persona hará en una situación determinada.”

No obstante Allport (1971, citado por Herrera): Determina a la personalidad como “una organización dinámica interna del individuo de aquellos sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes peculiares (únicos) a su medio”.

Por otro lado Berdichevsky y González (2005): Definen los estilos de personalidad como “modalidades y formas de ser dentro de la normalidad, siendo los trastornos la exageración rígida, desadaptativa de estos estilos. Para los autores,

un estilo nos ayuda a mostrar la transición potencial a los trastornos de personalidad”.

Esto coincide con la postura de Caballo y Valenzuela (2001): Indicando de que “los estilos de personalidad son comportamientos dimensionales que podrían ser la antesala de un trastorno de personalidad”. Y con la de Millon y Davis (1998) de que en “un estilo de personalidad podemos observar de forma más leve el patrón patológico de características de un trastorno de personalidad.”

Por otro lado Herrera y Ramírez (1992): Nos indican que “la personalidad es la combinación de factores o rasgos biológicos, físicos, psíquicos y sociales que hacen a cada hombre único e irrepetible y que determina su forma de ser (pensar y sentir) y actuar.”

Millon y Davis (1998): Definen la personalidad 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 hábitats o ambientes” (p 4).

Según McCrae y Costa (1998) Determinan que “la personalidad se entiende como una serie de tendencias básicas y características diferenciales en cada individuo, que predisponen la conducta en todos los ámbitos de acción del ser humano.”

Por ende al año siguiente de la investigación Costa y McCare indican ahora que la personalidad es una serie de tendencias básicas de la conducta, la que influirá

en la emoción, los pensamientos y el accionar de un individuo. Es de origen biológico y su desarrollo comienza en la niñez, continuando hasta convertirse en una estructura estable en la edad adulta, organizándose de manera jerárquica desde los rasgos, que son estructuras específicas a las dimensiones, estructuras mucho más generales (Costa y McCrae, 1999).

Entonces se puede decir que la personalidad según indica Selbach (2013): Como “la estructura dinámica que tiene un individuo en particular; se compone de características psicológicas, conductuales, emocionales y sociales”.

La personalidad la podemos considerar como un constructo que nos permite observar el tránsito desde la normalidad a la psicopatología. Es por esto que el análisis se centra en los estilos de personalidad y sus posibilidades adaptativas, y no en los trastornos de personalidad.

Teorías de la Personalidad

De acuerdo con la importancia que se le ha dado al estudio de la personalidad, se encuentra que para una mejor y mayor conceptualización de la misma, se han desarrollado diferentes teorías que intentan explicar cómo se constituye la personalidad humana; también se han diseñado estrategias para su evaluación, medición e interpretación, cada una de las cuales constituye una forma diferente de abordar este fenómeno. Los instrumentos de personalidad son diseñados para establecer semejanzas y diferencias entre varios individuos frente a las manifestaciones conductuales. (Montaño, Palacios, Gantiva, 2009, p: 86)

Teoría psicodinámica de la personalidad

Según el teórico más importante de este paradigma de la psicología (Sigmund Freud, 1856-1939). “La conducta de una persona es el resultado de fuerzas psicológicas que operan dentro del individuo y que por lo general se dan fuera de la conciencia” (Morris y Maisto, 2005, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

El concepto de conducta desde esta orientación es de vital importancia porque permite entender la personalidad; es por eso que Pervin y John (1998, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009) plantean que el punto de vista estructural de Freud es una buena manera de abordar este tema. Según la idea antes expuesta, la persona posee tres estructuras que aparecen durante el desarrollo de la vida; la primera de ellas corresponde a lo que se ha denominado ello, la única estructura que se encuentra presente en el nacimiento y es totalmente inconsciente, se interesa en satisfacer los deseos del niño con el fin de evitar el dolor.

En esta parte del desarrollo el niño solo tiene dos maneras de obtener placer, las acciones reflejas y la fantasía (Brainsky, 1998, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009). La segunda estructura planteada por Freud (1967) es el yo, el que se encuentra entre lo consciente y lo preconscious que busca satisfacer los deseos del ello en el mundo externo; se diferencia de éste en que, en lugar de actuar de acuerdo con el principio del placer (satisfacción inmediata), actúa bajo el principio de realidad. Por medio del razonamiento inteligente el yo busca demorar la satisfacción de los deseos del ello hasta que se pueda garantizar la gratificación de la manera más segura posible.

Cuando la persona llega a la edad adulta no solo busca la satisfacción de deseos sino que empieza a entrar en juego el componente moral, lo cual se ha denominado súper yo, este cumple las veces de guardián moral, entonces tiene la función de vigilar al yo para conducirlo hacia las acciones morales socialmente aceptadas (Pervin & John, 1998, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

Teniendo en cuenta lo anterior, Freud plantea que la personalidad se desarrolla en la medida en que una persona logra satisfacer los deseos sexuales durante el curso de su vida, es decir, que la personalidad está determinada por la manera en que se aborda cada una de las etapas psicosexuales (Morris & Maisto, 2005, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

Las etapas psicosexuales son cinco y las vivencias en cada una de ellas dan cuenta de un posible perfil de personalidad. A continuación se presenta cada una de estas etapas. Etapa oral: este periodo comprende desde el nacimiento hasta los 18 meses y se caracteriza básicamente, según Davidoff (1998, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009), porque el niño obtiene placer a través de succionar el pecho de la madre y masticar los alimentos meses más tardes.

Según Freud (1967; citado por Pervin & John, 1998), los niños que obtienen buena gratificación durante esta etapa tienden a ser adultos optimistas, crédulos y confiables, mientras que los que no son satisfactoriamente gratificados tienden a ser pesimistas, sarcásticos, discutidores y hostiles. Etapa anal: comprende de los 18 meses a los 3 años aproximadamente, en esta etapa el placer del niño está concentrado en el ano y lo experimenta a partir de la expulsión y retención de heces

fecales. Se cree que los hijos de padres estrictos en el entrenamiento de control de esfínteres tienden a ser autodestructivos, obstinados, mezquinos y excesivamente ordenados durante la edad adulta (Freud, 1967). Etapa fálica: comprende de los 3 a 6 años, es una etapa muy importante porque es este el momento en que los niños empiezan a descubrir sus genitales, entonces se apegan mucho más al progenitor del sexo contrario mientras que experimentan sentimientos de rivalidad con el progenitor del mismo sexo. De no darse una adecuada identificación con los progenitores se forma lo que en los niños se conoce como complejo de Edipo y en las niñas complejo de Electra (Papalia & Wendkos, 1997, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

“Las personas que no reciben suficiente gratificación durante esta etapa tienden a mostrarse como egoístas, vanidosos, con baja autoestima, tímidos y con sentimientos de minusvalía durante la edad adulta” (Morris & Maisto, 2005, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

Etapa de latencia: va de los 6 hasta los 12 o 13 años; Freud creía que en esta etapa el interés por el sexo disminuye y los niños pueden jugar con los otros niños del mismo sexo sin experimentar ninguna dificultad (Papalia & Wendkos, 1997, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009). Finalmente de los 13 años en adelante Freud describe la etapa genital, momento en el cual se despiertan los impulsos sexuales permitiendo que el adolescente satisfaga todos los deseos reprimidos durante la niñez, las personas que logran abordar satisfactoriamente esta etapa, desarrollan un muy buen sentido de responsabilidad y preocupación por los demás (Davidoff, 1998, citado por Montaña, Palacios, Gantiva, 2009). No olvidar que el

término Catexia Libidinal se refiere a la energía psíquica unida a una representación mental del objeto, que disminuye o desaparece de una fase a otra, en condiciones normales; pero cuando persiste recibe el nombre de Fijación.

Teoría fenomenológica de la personalidad

La teoría fenomenológica de la personalidad, a diferencia del psicoanálisis, considera que el ser humano no debe ser comprendido como resultado de conflictos ocultos e inconscientes sino que tiene una motivación positiva y que, conforme a cómo evoluciona en la vida, el hombre va logrando obtener niveles superiores de funcionamiento, teniendo en cuenta que la persona es responsable de sus propias actuaciones y por ende de las consecuencias que le sobrevienen. Dos de los teóricos importantes de esta comprensión de la personalidad son Carl Rogers y Gordon Allport.

“Carl Rogers consideró que los seres humanos construyen su personalidad cuando se ponen al servicio de metas positivas, es decir, cuando sus acciones están dirigidas a alcanzar logros que tengan un componente benéfico” (Morris & Maisto, 2005).

Para Rogers, la persona desde que nace viene con una serie de capacidades y potenciales los cuales tiene que seguir cultivando a través de la adquisición de nuevas destrezas; esta capacidad se ha denominado tendencia a la realización; por el contrario, cuando el individuo descuida el potencial innato hay una tendencia a que se vuelva un ser rígido, defensivo, coartado y a menudo se siente amenazado y ansioso.

Por su parte, Allport (1940), resaltó la importancia de los factores individuales en la determinación de la personalidad, señaló que debía existir una continuidad motivacional en la vida de la persona, estuvo de acuerdo con Freud en que la motivación estaba determinada

por los instintos sexuales, pero difiere de él en que esta determinación se dé de manera indefinida pues según él, el predominio de los instintos sexuales no permanece durante toda la vida.

También creía que la medida en que los motivos de una persona para actuar son autónomos, determina su nivel de madurez, señalando así la importancia del yo, concepto que defendió porque creía que era una de las características más importantes de la personalidad. Para que no se confundiera su orientación del yo con la dada por Freud, creo el concepto de propium, lo que contiene las raíces de la uniformidad que caracteriza las actitudes, objetivos y valores de la persona. Según lo anterior, el yo no se encuentra presente al momento de nacer sino que se desarrolla con el paso del tiempo (Mischel, 1988).

Para la evaluación de la personalidad desde este modelo, los teóricos han planteado la utilización de pruebas tales como: Ordenamientos Q, diseñada por William Stephenson en la década de los 50's, es una prueba proyectiva, pero desde el punto de vista subjetivo proporciona la representación integral de los puntos fuertes y debilidades de la personalidad de un individuo. Otros instrumentos como la Escala de Autoconcepto de Tennessee, la escala de Autoconcepto para niños de Piers-Harris y los Inventarios de Autoestima de Coopersmith. De manera general, desde este enfoque se tiende a preferir herramientas como los estudios de casos, entrevistas no estructuradas en lugar de pruebas psicológicas de tipo objetivo (Aiken, 2003).

Teoría de los rasgos

La teoría de los rasgos se refieren a las características particulares de cada individuo como el temperamento, la adaptación, lo emocional y los valores que le permiten al

individuo girar en torno a una característica en particular (Engler, 1996, citado en Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

En este sentido Raymond Cattel, uno de los personajes más significativos en esta teoría, agrupó los rasgos en cuatro formas que se anteponen; de esta manera su clasificación fue la siguiente:

a) comunes (propios de todas las personas) contra únicos (son característicos de individuo); b) superficiales (fáciles de observar) contra fuentes (solo pueden ser descubiertos mediante análisis factorial); c) constitucionales (dependen de la herencia) contra moldeados por el ambiente (dependen del entorno); d) los dinámicos (motivan a la persona hacia la meta) contra habilidad (capacidad para alcanzar la meta) contra temperamento (aspectos emocionales de la actividad dirigida hacia la meta) (Aiken, 2003).

Posteriormente, Hans Eysenck (1970) definió la personalidad como una organización estable y perdurable del carácter, del temperamento, del intelecto y del físico de la persona, lo cual permite su adaptación al ambiente, definición originada a partir del orden de las fuerzas biológicas, la tipología histórica y la teoría del aprendizaje, estableciendo así la base de la personalidad compuesta por tres dimensiones: introversión-extroversión, neuroticismo (síntomas relacionados con la ansiedad) y psicoticismo (conducta desorganizada) (Davidoff, 1998).

Eysenck describe la personalidad como “Una jerarquía de respuestas específicas y respuestas habituales que no solo describen la conducta sino que busca comprender los factores causales de la misma” (Engler, 1996, citado en Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

No olvidar que Eysenck (1947) realizó una revisión acerca de las teorías del temperamento con la que logró dar explicación a los factores o dimensiones de la personalidad: introversión en contraposición con extroversión y emocionalidad en contraposición con estabilidad, siendo la primera dimensión la que determina que una persona sea sociable y participativa al relacionarse con otros sujetos. Extroversión-introversión es una dimensión continua que varía entre individuos, pues algunos tienden a ser más amistosos, impulsivos y extrovertidos mientras que otros se inclinan por ser más reservados, callados y tímidos. La dimensión de emocionalidad, en contraposición con estabilidad, se refiere a la capacidad de adaptación de un individuo al ambiente y a la estabilidad de esta conducta a través del tiempo.

Algunas personas son más estables emocionalmente de una manera integral mientras que otras suelen ser más impredecibles desde el punto de vista emocional. Eysenck y Rachman (1965) sostiene que existen dos extremos de esta dimensión en los que fácilmente una persona puede encajar o no; en uno de los extremos las personas son emocionalmente más inestables, intensas y exaltantes con facilidad o por el contrario son mal humoradas, ansiosas e intranquilas; en el otro, las personas son más estables a nivel emocional, calmadas, confiables y despreocupadas.

“La dimensión denominada psicoticismo se caracteriza por la pérdida o ausencia del principio de realidad connotado por la incapacidad para distinguir entre los acontecimientos reales o imaginados” (Engler, 1996, citado en Montaña, Palacios, Gantiva, 2009).

No obstante también debemos indicar que según Cloninger (2003) establece que los rasgos de personalidad son las unidades de la personalidad que hacen que un individuo actúe, piense, sienta y reaccione de manera individual, habitual y diferente de otras personas ante determinadas situaciones. Existen diferentes rasgos de la personalidad que varían en intensidad de una persona a otra, determinando cuál es la reacción más probable que tendrá esa persona ante diferentes situaciones, pero que se presentan más o menos de forma universal en todos los seres humanos. Son relativamente estables y predecibles a lo largo del tiempo (Cloninger, 2003).

Existen diversas teorías sobre los rasgos de personalidad, de las cuales las más prominentes son: la teoría personológica de los rasgos de Gordon Allport, la teoría de las dimensiones de la personalidad de Hans Eysenck y la teoría analítico-factorial de los rasgos de Raymond B. Cattell (Dicaprio, 2007; Schultz y Schultz, 2002). A continuación se explicarán estas tres teorías.

a. Teoría Personológica de los Rasgos de Gordon Allport

Gordon Allport fue el primer teórico en publicar un trabajo reconocido sobre rasgos de personalidad en 1921 junto con su hermano. Allport, a diferencia de Freud quien era el principal teórico de la época-, decía que existían razones obvias y conscientes para su comportamiento. También estaba consciente que su teoría era limitada, ya que la conducta está influenciada por una variedad de factores y los rasgos no pueden predecir al 100% cómo reaccionará y actuará un individuo. Otro aporte importante es que Allport creía que los rasgos tienen componentes físicos en el sistema nervioso (Burger, 2008).

Para Allport los rasgos de la personalidad eran las unidades básicas de la misma. Los rasgos son complejos, ya que abarcan una variedad de comportamientos y son activados por

una amplia gama de estímulos (DiCaprio, 2007). Si se hace una lista de los rasgos de personalidad de una persona, es posible llegar a conocer a la persona según sus rasgos de personalidad, la cual Allport definía como “la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos al ambiente” (Cloninger, 2003, p.202).

Los rasgos se definen como sistemas neuropsíquicos generales y focalizados, únicos del individuo, que tienen la capacidad de iniciar y guiar la conducta frente a diferentes estímulos. Los rasgos se desarrollan a lo largo del tiempo y cambian a medida que se aprenden nuevas maneras de adaptarse al mundo. Existen dos tipos de rasgos: los individuales, que son poseídos por sola una persona, y los comunes, que son poseídos por muchas personas en grados variables. Así mismo, existen los rasgos cardinales, los centrales y los secundarios. Los rasgos son adaptativos y por lo mismo son únicos a cada persona; no existen dos personas que tengan exactamente los mismos rasgos (Cloninger, 2003).

Los rasgos cardinales, explica Carducci (2009), representan los rasgos más significativos y dominantes en la conducta de las personas. Éstos se expresan en casi todos los aspectos de la conducta. Allport decía que los rasgos cardinales son los que prácticamente gobiernan la vida y metas de las personas. Ejemplos de este tipo de rasgos cardinales son el sentido de poder en la personalidad de Hitler, que era tan dominante que lo llevó a conquistar casi toda Europa. Otro ejemplo es el sentido de bondad en la personalidad de la Madre Teresa, ya que éste era el que regía su vida.

DiCaprio (2007) agrega que este tipo de rasgos aplican solamente a unas cuantas personas, porque deben ejercer una influencia tan penetrante en la personalidad que afecta

todas las áreas del comportamiento y de la vida. Es más común que se encuentren personas con rasgos centrales, que son menos persistentes y dominantes, pero aun así son característicos de la personalidad de las personas. Los rasgos centrales, para Allport, son aquellos que describen las características excepcionales y únicas de las personas. Ejemplos de este tipo de rasgos son la timidez, el autocontrol y la amabilidad, entre otros. Conocer estos rasgos de la personalidad es bastante útil y pueden usarse para definir a las personas (Carducci, 2009; DiCaprio, 2007).

Los rasgos secundarios, explica DiCaprio (2007), son relativamente específicos y tienen una gama limitada de estímulos y respuestas afectivas. Se encuentran en la periferia de la personalidad y por lo general son independientes de los demás rasgos. Ejemplos de este tipo de rasgos son las preferencias y las aversiones. Conocer los rasgos secundarios de las personas no implica conocer las fuerzas principales en su vida, por lo cual son rasgos de menor importancia a la hora de describir la personalidad de los individuos. Carducci (2009) agrega que este tipo de rasgos se expresan por lo general en situaciones y contextos bastante específicos.

Los rasgos nunca se presentan de manera solitaria, sino que existen varios determinantes activos en forma simultánea. Las metas y propósitos de las personas muchas veces revelan los rasgos de personalidad de las mismas, sin embargo, es necesario tener observaciones repetidas de una persona para poder describirla por medio de sus rasgos. Algunas veces las observaciones pueden ser incorrectas y una persona que se presenta como amable puede en realidad ser una persona egoísta que solamente utiliza la amabilidad como manera de acercarse. También es común que solamente se conozcan las expresiones

superficiales de los rasgos y que éstos en realidad sean mucho más centrales a la personalidad de lo que originalmente se cree (DiCaprio, 2007).

b. Teoría de las Dimensiones de la Personalidad de Hans Eysenck

Hans Eysenck también pensaba que la personalidad está compuesta por rasgos y utilizaba tanto el análisis factorial como las pruebas de personalidad y estudios experimentales para describirlos. Eysenck y su esposa Sybil desarrollaron muchos de los cuestionarios de personalidad que son utilizados actualmente, como por ejemplo el Inventario de Personalidad de Eysenck (Schultz y Schultz, 2002).

La teoría de personalidad de Eysenck se basa en tres dimensiones definidas como combinaciones de rasgos. Las tres dimensiones de la personalidad identificadas por Eysenck son: E – Extraversión frente a introversión, N – Neuroticismo frente a estabilidad emocional y P – Psicoticismo frente a control de impulsos. Cada una de estas tres dimensiones tiene rasgos específicos asociados a las mismas. La dimensión de extraversión/introversión se relaciona con los rasgos de: sociabilidad, vivacidad, actividad, asertividad, búsqueda de sensaciones, despreocupación, dominación y audacia. La dimensión de neuroticismo/estabilidad emocional se relaciona con: ansiedad, depresión, sentimientos de culpa, baja autoestima, tensión, irracionalidad, timidez y malhumor. La dimensión de psicoticismo/control de impulsos se relaciona con: agresividad, frialdad, egocentrismo, impersonalidad, impulsividad, antisocial, creatividad y dureza. Las personas con puntuaciones altas en los rasgos de cada una de las dimensiones se clasifican como extravertidas, neuróticas o psicóticas y viceversa si obtienen puntuaciones bajas en los mismos (Schultz y Schultz, 2002).

Larsen y Buss (2005) explican que las personas extravertidas por lo general tienen muchos amigos, les gusta ir a fiestas, y requieren personas a su alrededor. Así mismo, les encanta bromear, son despreocupados y sencillos y tienen un nivel de actividad alto. Los introvertidos pasan más tiempo solos, son más tranquilos, con un número pequeño de amigos íntimos, serios y organizados. Las personas con puntuaciones altas en neuroticismo tienden a preocuparse, son ansiosas y deprimidas, con variedad de síntomas psicossomáticos y reacciones excesivas ante las emociones negativas. Las personas con puntuaciones bajas en la misma dimensión son estables emocionalmente, calmados y reaccionan más lentamente a los estresores.

Los rasgos y las dimensiones propuestas por Eysenck permanecen estables a lo largo de la vida a pesar de las diferencias en las experiencias sociales y ambientales de los seres humanos. Eysenck relacionó también la inteligencia con los rasgos de personalidad y mencionó que una persona con un CI alto probablemente tendría una personalidad más compleja que una persona con un CI promedio o bajo (Schultz y Schultz, 2002).

Cano, Rodríguez, García y Antuña (2005) agregan que Eysenck propone una estructura jerárquica de la personalidad con cuatro niveles que van de lo más particular a lo más general. El primer nivel son las respuestas específicas que son las reacciones concretas ante determinadas situaciones. Éstas se repiten, dando lugar a las respuestas habituales o hábitos que al ser agrupadas estadísticamente dan lugar a los rasgos o factores de primer orden. Éstos a su vez se pueden agrupar en tipos o factores de segundo orden.

c. Teoría Analítico-Factorial de los Rasgos de Raymond B. Cattell

Raymond B. Cattell tenía como meta en su estudio de la personalidad anticipar cómo se comportarían las personas en respuesta a determinadas situaciones. También enfocó su trabajo en descubrir la mayor cantidad de rasgos de personalidad posibles. Cattell pretendía solamente estudiar los rasgos de personalidad de los seres humanos y no tratarla, por lo cual la mayoría de sus sujetos de estudio eran personas promedio. El enfoque es puramente científico y su fundamento eran las observaciones del comportamiento y grandes cantidades de datos analizados mediante el análisis factorial (Burger, 2008).

Schultz y Schultz (2002) explican que el análisis factorial es un procedimiento estadístico en el que se evalúa la relación entre cada posible par de mediciones tomadas de un grupo de sujetos para identificar factores comunes. Un ejemplo simplificado de este proceso es el siguiente: se toman las puntuaciones obtenidas en dos pruebas psicológicas distintas para determinar su correlación, y si la correlación es elevada, se concluye que miden aspectos similares o relacionados a la personalidad. Sin embargo, este tipo de análisis también tiene limitantes y Burger (2008) explica que una limitación sería de este tipo de análisis es que el procedimiento se reduce al tipo de datos que se escogen para el mismo.

Por esto mismo, Cattell utilizaba información adicional sobre la personalidad de diferentes fuentes. Examinaba datos de evaluaciones de los jefes, calificaciones, cuestionarios de personalidad, etc. Gracias a sus investigaciones, Cattell logró identificar 16 rasgos básicos de la personalidad y publicó el Cuestionario Factorial de Personalidad 16-PF. Este cuestionario ha sido revisado varias veces y sigue siendo uno de los inventarios de personalidad más utilizados a nivel mundial. Existe una adaptación para adolescentes. Para Cattell, la personalidad de una persona es lo que permite hacer una predicción sobre cómo se comportará ante diversas situaciones. El valor predictivo de la personalidad se encuentra

en los rasgos, que son los que definen cómo se comportará una persona ante determinadas situaciones. Cattell utilizó el comportamiento de los individuos para definir los rasgos. Además, identificó diferentes categorías de rasgos y los efectos que éstos tienen sobre la conducta (Cloninger, 2003).

La singularidad de la personalidad de una persona se debe a lo que Cattell llamaba rasgos de superficie y rasgos de origen. Los rasgos de superficie son aquellos que al ser medidos de manera empírica tienden a tener una correlación positiva. Estos rasgos parecen ser rasgos en la superficie, pero en realidad no existe evidencia de que en realidad lo sean en un sentido duradero, ya que el patrón de correlaciones puede ser específico a la situación. Los rasgos de origen son los que dan la diversidad de personalidades que existen y se basan en correlaciones sólidas que reaparecen a pesar de la población y de la situación específica. Estos rasgos son fundamentales en la personalidad y todas las personas los poseen en grados variables (Cloninger, 2003).

Cattell también clasificó los rasgos de personalidad de otras maneras que Schultz y Schultz (2002) describen. Los rasgos comunes son aquellos que todas las personas comparten de cierta manera, como por ejemplo la inteligencia o la extraversión. Los rasgos únicos son los que cada individuo posee y que lo distinguen de otros, como por ejemplo el interés en la política. Los rasgos de capacidad son las destrezas y capacidades que determinan que tan bien se puede trabajar para conseguir metas propias. Los rasgos de temperamento, que se basan en las emociones y sentimientos, ayudan a determinar la reacción ante las personas y situaciones en el ambiente. Los rasgos dinámicos son las fuerzas subyacentes a las motivaciones y dirigen el comportamiento personal.

Sin embargo, son los rasgos de origen los que se identifican como los elementos básicos de la personalidad. Cattell identificó, como ya se dijo con anterioridad, 16 rasgos de origen y desarrolló el Inventario de Personalidad 16PF para medirlos. Cattell presentó los rasgos de forma dicotómica, en donde la puntuación sitúa a la persona en un continuo en el cual se puede ver cuál es su forma de reaccionar más habitual y de esta manera describir su personalidad (Cloninger, 2003).

Los 16 rasgos de la personalidad identificados por Cattell y contenidos dentro de su inventario, descritos por Cattell y Schuerger (2003) y Cloninger (2003), son: afabilidad, razonamiento, estabilidad, dominancia, animación, atención a las normas, atrevimiento, sensibilidad, vigilancia, abstracción, privacidad, aprensión, apertura al cambio, autosuficiencia, perfeccionismo y tensión. Estos 16 factores no son independientes entre sí, ya que hay correlación entre los mismos. Estos 16 factores de la personalidad pueden reducirse aún más y convertirse en lo que Cattell describió como las 5 escalas globales de la personalidad. Estas son: extraversión, ansiedad, dureza, independencia y auto-control. Las personas altas en extraversión son extrovertidas y participan en la sociedad, las bajas son introvertidas e inhibidas socialmente. Las personas bajas en ansiedad son imperturbables y las altas perturbables.

Las personas bajas en dureza son receptivas, de mente abierta e intuitiva, las altas en dureza no tienen empatía y son resolutas. Las personas bajas en independencia son complacientes, agradables y desinteresadas, las altas en independencia son independientes, persuasivas y tercas. Si tienen bajo el auto control son incontroladas y siguen sus impulsos, si lo tienen alto saben controlarse e inhiben los impulsos (Cloninger, 2003).

Cloninger (2003) explica que el conjunto de puntuaciones en todos los factores da el perfil del individuo. Este perfil es de utilidad para determinar cómo funciona el individuo y cuáles son sus reacciones típicas ante diversas situaciones de la vida diaria, como reuniones sociales, traumas, cambios repentinos, rompimiento de relaciones, etc.

Teoría conductual de la personalidad

Watson, padre del conductismo, manifestó su acuerdo con la teoría de Jhon Locke en el siglo XVII sobre la tabula rasa, teoría de la personalidad según la cual un recién nacido viene en blanco y es el ambiente el que determinará la personalidad debido a la moldeabilidad de este, no solo en la infancia sino también en la etapa adulta (Davidoff, 1998). De otra manera, Skinner, quien realizó experimentos sobre el aprendizaje animal y humano, concluyó que lo que una persona aprende a hacer es semejante a como aprende otras cosas; por tal razón, lo que implica motivación inconsciente, aspectos morales y rasgos emocionales no existe (Papalia y Wendkos, 1997).

El enfoque conductual de la personalidad hace énfasis en la especificidad situacional restándole importancia a las manifestaciones internas (Pervin & John, 1998). Finalmente, la visión de Skinner concibe la conducta como un producto elicitado como reforzador que incrementa la incidencia conductual. Por lo tanto, el concepto estructural de la personalidad, planteado por Hull (1943) en el modelo E-R, sostiene que los estímulos llegan a conectarse a las respuestas para formar lazos E-R; a partir de esta asociación entre estímulo y respuesta se establecen los denominados hábitos; la estructura de la personalidad está en buena parte conformada por hábitos o lazos E-R. Otro concepto estructural que utilizó Hull fue el impulso definido como un estímulo capaz de activar la conducta; por lo tanto, son los impulsos los que hacen responder a un individuo. Estos pueden ser primarios (innatos),

secundarios (aprendidos); los primarios hacen referencia a condiciones fisiológicas en el interior del organismo (hambre, sed), mientras que los secundarios son aquellos que se han adquirido con base en asociaciones de impulsos primarios (ansiedad o miedo).

Teoría cognitiva de la personalidad

Esta teoría plantea que la conducta está guiada por la manera como se piensa y se actúa frente a una situación; sin embargo, no deja de lado las contingencias que ofrece el ambiente inmediato ante cualquier situación. En palabras de Bandura (1977), la personalidad es la interacción entre cognición, aprendizaje y ambiente; de igual manera juegan un papel importante las expectativas internas de los individuos, pues el ambiente influye en la manera de comportarse y por tanto modifica las expectativas del individuo ante otras situaciones respecto a su comportamiento, teniendo en cuenta que las personas se ajustan a unos criterios o estándares de desempeño que son únicos a la hora de calificar un comportamiento en diversas situaciones.

De acuerdo con el cumplimiento o no de las expectativas, se dice que las personas que alcanzan grandes niveles de desempeño interno desarrollan una actitud llamada autoeficacia (Bandura y Locke, 2003), entendida como la capacidad de manejar las situaciones de manera adecuada para generar resultados deseados. Mientras que para Rotter (1954) esto puede ser utilizado como una habilidad cognitiva que influye en las personas de acuerdo con el manejo de sus expectativas, como lo plantea Bandura (1977; citado por Davidoff, 1998), la conducta de las personas está orientada a metas, pues los individuos se pueden regular a sí mismos; además tienen un grado de libertad y capacidad de cambiar durante toda la vida. Bandura consideró a los humanos como seres complejos, únicos, activos, destacando el pensamiento y la autorregulación.

Pues los individuos están en una continua resolución de problemas, partiendo de la experiencia y de la capacidad de procesamiento de información. Por tal razón, Bandura realizó sus estudios en humanos en el nivel contextual; por lo tanto, a través de la observación de modelos la persona puede transformar imágenes e ideas que se pueden combinar y modificar con el fin de elaborar patrones de conducta adecuados. Siguiendo con Bandura, el carácter, al definirse por dimensiones aprendidas y vinculadas a factores psicosociales, tiende a formarse de manera continua pero especialmente en los procesos de socialización más básicos.

Entre los modelos centrados en dimensiones del carácter se destacan los que se centran en el concepto de “esquema”. Los esquemas son sistemas estructurados y entrelazados, responsables del procesamiento de un estímulo percibido y su respuesta conductual asociada (Beck, Freeman, Pretzer, Davis, Fleming & Ottaviani, 1995).

Por su parte, Mischel (1973) se interesó por estudiar las variables personales del aprendizaje social cognoscitivo, variables que generaron otras maneras de percibir las diferencias conductuales; a partir, de estos estudios se pudo especificar cómo las cualidades de una persona influyen en el ambiente y las situaciones, así como también que el individuo emite patrones de conducta complejos y distintos en cada una de sus interacciones cotidianas. Por tal razón, es necesario identificar las aptitudes de un individuo para construir diversas conductas bajo ciertas condiciones; de la misma manera que es pertinente considerar la codificación y clasificación que hace un individuo de la situación, al igual que demanda un gran interés por conocer sus expectativas respecto a los resultados esperados, los valores de esos resultados y los sistemas autoregulatorios de esa persona en particular

Sin embargo, Kelly (1955, citado por Pervin & John, 1998) planteó como concepto estructural de la personalidad el constructo: “como una manera de construir o interpretar el mundo; es un término utilizado por las personas para anticipar o experimentar sucesos, pues los interpreta, les da estructura y significado”.

Al observar dichos sucesos, el individuo da cuenta de que existen características que los diferencian de otros individuos. En cuanto al aporte a la construcción de instrumento, Rotter (1966) presentó una escala para evaluar las expectativas generalizadas del individuo sobre el control interno o externo del reforzamiento (Escala I-E). Esta escala consiste en un inventario autodescriptivo de elección forzada, construido en el contexto del aprendizaje social.

Teoría integradora de la personalidad

Actualmente la comunidad científica aún no ha podido establecer una teoría de la personalidad amplia y consensuada, que organice, estructure y dé cabida a la gran pluralidad existente de investigaciones y enfoques. Teniendo en cuenta estas necesidades, surge la Teoría Integradora, que plantea objetivos como: a) elaborar un modelo de personalidad amplio, que posibilite la integración de las principales teorías, que organice los principales logros de la investigación empírica incorporando la inteligencia; b) definir la personalidad a partir de la identificación teórica de los factores o facetas de las grandes dimensiones; c) fundamentar la comprensión de la personalidad desde un enfoque evolucionista; y d) ofrecer un modelo de rasgos que incorpora los paradigmas actualmente activos, sobrepasando el concepto descriptivo de la estructura y permitiendo involucrarse con los procesos (Lluís, 2002). Según la teoría integradora, la personalidad no podrá limitarse a describir o explicar

el temperamento, el carácter (el self) o la inteligencia, sino que deberá incluir los tres aspectos. Una teoría de la personalidad no puede limitarse solo al consciente o al inconsciente, como tampoco a las conductas observables o a las internas, debe tener los dos factores en cuenta.

Una teoría de la personalidad no se debe limitar a las diferencias y semejanzas entre hombres y mujeres y, por supuesto, tampoco debe orientarse solo a la conducta normal; es evidente que tiene que tener en cuenta la psicopatología y por lo tanto aportar posibles estrategias de cambio. La propuesta de la Teoría Integradora para dar respuesta a las problemáticas planteadas se ha denominado “Cinco Grandes Rasgos de la Personalidad” (Big Five), diseñados por Caprara, Barbaranelli, Borgogni y Perugini (1993); se distinguen cinco factores o dimensiones: extroversión, agradabilidad, escrupulosidad, estabilidad emocional y apertura a la experiencia (Costa & McCrae, 1994).

EL instrumento propuesto por los Cinco Grandes es el BFQ que, a partir de los cinco factores identificados en la teoría y de acuerdo con las características de cada uno, pretende dar cuenta de la personalidad del individuo (Gómez & Zabuido, 1996). El apoyo inicial para el modelo de los Cinco Grandes proviene del análisis del lenguaje, de los términos que han sido usados para describir los rasgos de la personalidad (Goldberg, 1990).

Otro fundamento importante es el estudio de cuestionarios en diferentes lenguajes, realizado por Costa y McCrae (1985), quienes desarrollaron una herramienta de evaluación objetiva, el NEO-PI, que posteriormente fue revisado para formar el Inventario de Personalidad Neuroticismo Extroversión Apertura, revisado (NEO-PI-R); esta prueba

evalúa los cinco grandes factores, al igual que puede ser útil en el diagnóstico de los trastorno de la personalidad (Costa & McCrae, 1995).

Otro aspecto de la Teoría Integradora es el modelo de los Siete Factores de Cloninger (1998), que propone cuatro dimensiones temperamentales que reflejan disposiciones innatas de respuesta a estímulos persistentes a lo largo del tiempo y por otra parte propone tres dimensiones caracterológicas que reflejan diferencias individuales y que se desarrollan en interacciones no lineales entre el temperamento y las experiencias vitales (Svrakic, Draganic & Hill, 2002).

Teoría de la Personalidad de Albert Bandura

El conductismo, con su énfasis sobre los métodos experimentales nos da a conocer lo siguiente: “Se focaliza sobre variables que pueden observarse, medirse y manipular y rechaza todo aquello que sea subjetivo, interno y no disponible”.

En el método experimental, el procedimiento estándar es manipular una variable y luego medir sus efectos sobre otra. Todo esto conlleva a una teoría de la personalidad que dice que el entorno de uno causa nuestro comportamiento. (Boeree traducido al español por Rafael Gautier).

Bandura consideró que esto era un poquito simple para el fenómeno que observaba (agresión en adolescentes) y por tanto decidió añadir un poco más a la fórmula: sugirió que el ambiente causa el comportamiento; cierto, pero que el comportamiento causa el ambiente también. Definió este concepto con el nombre de determinismo recíproco: el mundo y el comportamiento de una persona se causan mutuamente. (Boeree traducido al español por

Rafael Gautier). Más tarde, fue un paso más allá. Empezó a considerar a la personalidad “Como una interacción entre tres “cosas”: el ambiente, el comportamiento y los procesos psicológicos de la persona”.

Estos procesos consisten en nuestra habilidad para abrigar imágenes en nuestra mente y en el lenguaje. Desde el momento en que introduce la imaginación en particular, deja de ser un conductista estricto y empieza a acercarse a los cognocivistas. De hecho, usualmente es considerado el padre del movimiento cognitivo. El añadido de imaginación y lenguaje a la mezcla permite a Bandura teorizar mucho más efectivamente que, digamos por ejemplo, B.F. Skinner con respecto a dos cosas que muchas personas consideran “el núcleo fuerte” de la especie humana: el aprendizaje por la observación (modelado) y la autorregulación. (Boeree traducido al español por Rafael Gautier)

Teorías analítico factoriales de los rasgos

Las teorías analítico factoriales de los rasgos según Cloninger (2003, p: 229 - 232) han adquirido gran popularidad en el campo de la personalidad a medida que se dispone de tecnología de computadoras y de métodos de análisis de datos. En esencia, esos enfoques utilizan el poder de las computadoras para examinar y organizar sistemáticamente los datos en una forma más simple. Como líder en el desarrollo de las teorías factoriales, Raymond Cattell (1979) afirmaba que el estudio de la personalidad pasó por dos fases anteriores antes de alcanzar su estatus científico actual. “Desde los tiempos bíblicos hasta el inicio del siglo XIX”, escribió, “fue cuestión de introspecciones intuitivas expresados en el campo de la literatura” (p. 6), marcadas por gigantes como Plutarco, Bacon y Goethe. Luego vino un siglo de teóricos orientados a la clínica (Freud, Adler y Jung), con algún trabajo experimental (Jung y McDougall).

Desde la Primera Guerra Mundial, el estudio de la personalidad ha estado en la tercera fase “experimental y cuantitativa”. Cattell consideró que su trabajo construía sobre las valiosas introspecciones de las primeras teorías, “pero sometiéndolas a un juicio independiente sobre la base de los métodos modernos” (p. 8). Veremos que el énfasis de Cattell en los métodos de investigación en realidad aumentó considerablemente las bases teóricas construidas por los primeros teóricos.

Para Cattell existen 5 grandes factores que deben ser tomados en cuenta, estos 5 grandes factores en este trabajo de investigación son tomados como punto vital para la evaluación de la personalidad. Según Fadiman y Frager (2001) estos rasgos de la personalidad son:

Extroversión (E), esta variable cuando tiene puntajes altos identifica a personas joviales, apasionadas, dominantes, activas y sociables, sin embargo cuando tienen una puntuación baja caracteriza a personas calladas, insensibles y pasivas. Además tenemos la afabilidad (A), cuando presenta puntajes altos identifica a personas Bondadosas, buenas y confiadas; sin embargo en puntajes bajos caracteriza a personas irritables, implacables y suspicaces. Asimismo el rasgo de Neuroticismo (N), cuando se obtienen puntajes altos corresponde a sujetos preocupados, emocionales, vulnerables y ansiosos, pero en este mismo factor los puntajes bajos identifican a sujetos tranquilos, no emocionales, fuertes, auto-controlados y con sentido de bienestar. No obstante con respecto a la Apertura (A), cuando el individuo obtiene puntajes altos se dice que corresponde a una persona creativa, imaginativa y que prefiere la variedad, por el contrario si sus puntajes son bajos es una persona no creativa, realista y prefiere la rutina y finalmente tenemos cuando hacemos referencia al rasgo de Rectitud (R), en puntajes altos confirmamos la presencia de

características tales como, buena conciencia, trabajadores, responsables y ambiciosos, sin embargo en caso que los puntajes obtenidos sean bajos estaríamos hablando de una persona negligente, irresponsable, sin propósito y perezosa. (p. 252).

Otros modelos analítico-factoriales posteriores, más notablemente la teoría de los Cinco Grandes factores, se edifican sobre su intento por medir las dimensiones básicas de la personalidad, y algunos especificaron además las dimensiones biológicas subyacentes de algunos aspectos de la personalidad. Sin embargo, ninguno ofreció una teoría con el amplio alcance del modelo de Cattell. (Cloninger, 2003, p: 229 - 232).

2.2.1.3 Componentes

La personalidad está determinada por dos componentes principales o factores en las cuales están el temperamento y el carácter. Es por ello que según Seelbach (2013, p: 9) en su estudio de las teorías de la personalidad determina lo siguiente:

a) Temperamento: Todos los seres humanos poseen una herencia genética, es decir, las características que se heredan de los padres, como por ejemplo, el color de ojos, el tono de piel, e incluso la propensión a determinadas enfermedades. El temperamento es un componente de la personalidad porque determina, de alguna manera, ciertas características de cognición, comportamiento y emocionales.

b) Carácter: Se denomina carácter a las características de la personalidad que son aprendidas en el medio, por ejemplo, los sentimientos son innatos, es decir, se nace con ellos, pero la manera en cómo se expresan forma parte del

carácter. Las normas sociales, los comportamientos y el lenguaje, son sólo algunos componentes del carácter que constituyen a la personalidad.

Perspectiva Histórica de la Personalidad

El estudio de la personalidad se puede remontar alrededor de un siglo antes de Cristo; desde entonces los Griegos se interesaron por personificar diferentes papeles en el drama de dicha cultura, para lo que las personas utilizaban máscaras que cubrían sus rostros; de esta manera les era posible representar distintos estilos de vida diferentes a los propios, sin dejar de ser ellos mismos. Es decir, asumir diferentes personalidades dentro de una misma persona, por lo cual el concepto personalidad se origina del término persona.

Años más tarde, Cicerón (106-43, citado por Cerdá, 1985) definió el término personalidad, enfocándose desde cuatro diferentes significados: a) la forma en cómo un individuo aparece frente a las demás personas; b) el papel que una persona desempeña en la vida; c) un conjunto de cualidades que comprenden al individuo; y d) como sinónimo de prestigio y dignidad, mediante el cual se asignaba el término persona de acuerdo con el nivel social al que se perteneciera. Los cuatro significados que históricamente se han dado al concepto de personalidad están relacionados en gran medida con lo anterior, ya que se relaciona con las características de personalidad que se pueden evidenciar en una persona, debido a que en un comienzo se parte de la observación, es decir, la parte externa o superficial de un individuo (máscara) hasta llegar a tener la capacidad de identificar las características internas del otro.

Siguiendo con la época clásica, se dio un auge en la cantidad de significados del concepto de personalidad; según Cerdá (1985) uno de estos conceptos está adherido a la

Santísima Trinidad, entendido como algo sustancial y no asumido, es decir, que no se construye sino que se encuentra en sí mismo, hace parte de su esencia. Por otra parte, en la filosofía medieval se fue perfilando el concepto y de igual manera se involucraron de manera novedosa aspectos éticos y distintivos del individuo, lo que permitió incluir una mayor cantidad de elementos característicos de la persona y no solo aspectos generales.

De acuerdo con lo anterior, los primeros teólogos relacionaron los términos persona y esencia, por lo cual Boecio en el siglo VI sintetizó estos dos conceptos para dar origen al término de personalidad, con el que se define a la persona como una sustancia individual, racional y natural. Es ahora cuando se incluye el atributo de la racionalidad, dando así origen a un gran ramillete de definiciones filosóficas, en donde principalmente se encuentra a Santo Tomás de Aquino, quien exalta al individuo por encima de la realidad, pues pensaba que nada podía ser superior a la realidad que el ser posee (Allport, 1970).

Adicionalmente, en el campo legal también se ha prestado gran atención a este concepto, puesto que no se consideraba persona a alguien que fuera esclavo, es decir, se conocía su existencia pero esta no tendría dignidad y autoridad sobre sí misma. A este planteamiento le surgieron varias contradicciones, pues los cristianos moralistas insistían que todo hombre era una persona, independientemente de sus oficios, cualidades o actitudes (Allport, 1970b). Sin embargo, en el ámbito social se puede decir que la personalidad es el resultado o reflejo de un sinnúmero de características pertenecientes a la base social en la cual se encuentra inmersa una persona, puesto que todo lo que ocurre en el contexto puede afectar o beneficiar a esta; además la personalidad se puede configurar a partir de las exigencias, demandas y estímulos que ponen a prueba sus características individuales, que le permiten desempeñarse en la comunidad.

Test que miden la variable

Entre los test psicológicos que establecen la personalidad del individuo tenemos entre las más importantes y reconocidas a los siguientes test.

Cuestionario Personalidad 16 PF Cattell: "Sixteen Personality Factor Questionnaire" cuyo autor es Raymond Cattell, siendo la administración de la prueba de manera individual y colectiva, teniendo una duración aproximada de 45 a 60 minutos, esta prueba es determinada para adolescentes y adultos. Apreciación de 16 rasgos de primer orden y cuatro de segundo orden de la personalidad. (Sizotimia/afectotimia, Inteligencia baja/inteligencia alta, Poca fuerza del ego/mucha fuerza del ego, Sumisión/dominancia, Sobrio/entusiasta, Poca fuerza del superego/Mucha fuerza del superego, Tímido/atrevido, Realista/sensible, confiable/suspicaz, Practico/imaginativo, Sencillez/astucia, Adecuación imperturbable/tendencia a la culpabilidad, Conservador/analítico, Adhesión al grupo/autosuficiencia, Baja integración/mucho control de su autoimagen, Poca tensión energética/mucha tensión energética). Sus materiales para la aplicación son el manual, cuadernillo, hoja de respuesta y plantillas de corrección.

Asimismo tenemos el "Cuestionario de Personalidad Situacional" del autor J.L. Fernández Seara, N. Seisdedos y M. Mielgo, siendo esta prueba administrada de manera individual y colectiva, teniendo una duración aproximada entre 35 a 50 minutos, es aplicada en adolescentes y adultos. Determina la evaluación de 15 rasgos de personalidad y 3 estilos o tendencias de comportamiento. (Estabilidad emocional, Ansiedad, Autoconcepto, Eficacia, Confianza/seguridad en sí mismo, Independencia, Dominancia, Control Cognitivo, Sociabilidad, Ajuste social, Agresividad, Tolerancia, Inteligencia social, Integridad/honestidad, Liderazgo, Sinceridad, Deseabilidad social, Control de las

respuestas). Para la correcta aplicación se debe usar los siguientes materiales: Manual, cuadernillo, hoja de respuesta, plantillas de corrección y perfil de resultados.

Además se encuentra el "Cuestionario Big Five" cuyo autor es G.V. Caprara, C. Barbaranelli y L. Borgogni. Esta prueba es administrada de manera individual y colectiva, teniendo así una duración aproximada entre 20 a 30 minutos. La aplicación es para adolescentes y adultos. Este test determina la evaluación de 5 dimensiones y 10 subdimensiones de la personalidad y una escala de distorsión. Energía (dinamismo, dominancia), Afabilidad (cooperación/empatía, cordialidad/amabilidad), Tesón (escrupulosidad, perseverancia), Estabilidad Emocional (control de las emociones, Control de los impulsos), Apertura Mental (apertura a la cultura, apertura a la experiencia). Los materiales a usar son: Manual, cuadernillo, hoja de respuesta, hoja de perfil y plantillas de corrección.

Continuando con los test tenemos el "Inventario de estilos de personalidad de Millon (MIPS) cuyo autor es Theodore Millon, es de procedencia estadounidense, adaptado por Ma. P. Sánchez López, J. F. Díaz Morales y M. Aparicio García, Universidad Complutense. Su objetivo es la evaluación de 24 escalas de personalidad y 3 de validez de las respuestas, es para la población de adolescentes y adultos, se puede aplicar de manera individual o colectiva, teniendo una duración entre 30 a 40 minutos. La baremación es puntuaciones de prevalencia (PP), para cada sexo y muestra total, en adultos de la población general y en estudiantes universitarios. Los materiales a utilizar son Manual, Cuadernillo, Hoja de respuestas especial (con posibilidades de lectura óptica) y soporte informático (disquete / disco) para la obtención de resultados.

También tenemos test proyectivos entre los cuales tenemos al de “La figura Humana de Karen Machover” cuyo objetivo es evaluar aspectos de la personalidad del sujeto en relación a su auto concepto y a su imagen corporal. El tiempo de aplicación es entre 5 a 10 minutos. La modalidad de aplicación es individual o colectiva, teniendo así los siguientes materiales: hojas blancas tamaño carta y lápiz del número 2 con goma de borrar. La instrucción es la siguiente: “dibuje una figura humana” o “dibuje una persona”; luego se le dice que ahora dibuje una persona del sexo opuesto y viceversa. Al finalizar los dibujos se le pide que escriba una historia sobre cada dibujo. La aplicabilidad puede ser Clínica, Organizacional, Educativa. Esta prueba es evaluada a partir de los 7 años y no olvidar las sugerencias: anotar que parte de la figura hizo primero y cual al final; de que sexo es el dibujo que realizo primero.

2.2.2 Habilidades Sociales

Definición

Las habilidades sociales según Libert y Lwinshon (1973); Son la “capacidad compleja de emitir conductas que son reforzadas positiva o negativamente, y de no emitir conductas que son castigadas o extinguidas por los demás”

También Rimm y Master nos indican que “Se considera a la conducta interpersonal que implica la honesta y relativamente directa expresión de sentimientos” (Rimm y Masters, 1974).

Es considerada la habilidad de buscar, mantener o mejorar el reforzamiento en una situación interpersonal a través de la expresión de sentimientos o deseos cuando esa

expresión se arriesga a la pérdida de reforzamiento o incluso el castigo” (Rich y Schroeder, 1976, citado por García, 2010).

La habilidad social “es la capacidad de expresar interpersonalmente sentimientos positivos y negativos sin que dé como resultado una pérdida de reforzamiento social” (Klaus, Hersen y Bellack, 1977, citado por García, 2010).

Wolpe considera a “las habilidades sociales como la expresión adecuada, dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad” (Wolpe, 1978, citado por García, 2010).

No obstante es también la conducta que permite a una persona actuar según sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad inapropiada, expresar cómodamente sentimientos honestos o ejercer los derechos personales sin negar los derechos de los demás” (Alberti y Emmons, 1978, citado por García, 2010).

Asimismo es “la expresión manifiesta de las preferencias (por medio de palabras o acciones) de una manera que satisfaga los propios derechos personales sin negar los derechos de los demás” (MacDonald, 1978, citado por García, 2010).

Según Phillips es el grado en que una persona se puede comunicar con los demás de manera que satisfaga los propios derechos, necesidades, placeres u obligaciones hasta un grado razonable sin dañar los derechos, necesidades, placeres u obligaciones similares de la otra persona y comparta esto derechos, etc. con los demás en un intercambio libre y abierto” (Phillips, 1978, citado por García, 2010).

Kelly nos indica que “es un conjunto de conductas identificables, aprendidas, que emplean los individuos en las situaciones interpersonales para obtener o mantener el reforzamiento de su ambiente” (Kelly, 1982, citado por García, 2010).

Lineham indica que es la capacidad compleja para emitir conductas o patrones de respuesta que optimicen la influencia interpersonal y la resistencia a la influencia social no deseada (eficacia en los objetivos) mientras que al mismo tiempo optimiza las ganancias y minimiza las pérdidas en la relación con la otra persona (eficacia en la relación) y mantiene la propia integridad y sensación de dominio (eficacia en el respeto a uno mismo)” (Lineham, 1984, citado por García, 2010).

Toda habilidad social es un comportamiento o tipo de pensamiento que lleva a resolver una situación social de manera efectiva, es decir, aceptable para el propio sujeto y para el contexto social en que está “(Trianes, 1996, citado por García, 2010).

Las Habilidades sociales son un conjunto de conductas emitidas por el individuo en un contexto interpersonal que expresa sus sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que, generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas (Caballo, 1993, citado por Gades).

Un ejemplo de este tipo de definición nos lo proporciona Blanco (1983): “La capacidad que el individuo posee de percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos

sociales en general, especialmente a aquellos que provienen del comportamiento de los demás”.

Las definiciones relativas a las consecuencias de las HH.SS para la persona que las ejecuta, suelen destacar entre esas consecuencias la posibilidad de obtener refuerzo social, tanto creando fuentes de refuerzo como evitando la pérdida de las ya existentes o evitando las posibilidades de castigo o de extinción. Entre estas definiciones estarían, por ejemplo, la de Libert y Lewinsohn (1973): “capacidad para comportarse de una forma que es recompensada y de no comportarse de forma que uno sea castigado o ignorado por los demás”

Las habilidades sociales se pueden definir como un conjunto de capacidades y destrezas interpersonales que nos permiten relacionarnos con otras personas de forma adecuada, siendo capaces de expresar nuestros sentimientos, opiniones, deseos o necesidades en diferentes contextos o situaciones, sin experimentar tensión, ansiedad u otras emociones negativas. (Dongil. E, Cano.A, 2014)

Finalmente tenemos el aporte de la teoría de las Habilidades Sociales (EHS) de Elena Gismero Gonzales (1996, p:9) La conducta asertiva o socialmente habilidosa es el conjunto de respuestas verbales y no verbales, parcialmente independientes y situacionalmente específicas, a través de las cuales un individuo se expresa en un contexto interpersonal sus necesidades, sentimientos, preferencias, opiniones o derechos sin ansiedad excesiva y de manera no aversiva, respetando todo ello en los demás, que tare como consecuencia el autoreforzamiento y maximiza la probabilidad de conseguir refuerzo.

Competencia de las Habilidades Sociales

El concepto de competencia es conductual, fácilmente objetivable y operativo que se traduce en ejecuciones, en rendimientos, en resultados. La competencia es en general capacidad de ejecución, de rendimiento. Así podemos hablar de competencias intelectuales, relativas al rendimiento académico y cognitivo, y de competencias sociales relativas a la interacción eficaz con el medio social; es por tanto la capacidad para interactuar eficientemente con el propio entorno. (Gades, 2010)

Al hablar de competencia social nos referimos al conjunto de habilidades que se ponen en juego al enfrentarse a situaciones interpersonales. Un individuo puede tener en su repertorio unas determinadas habilidades sociales, pero para que su actuación sea competente, ha de ponerlas en juego en una situación específica. No es más hábil el/la que más conductas tenga, sino el/la que es más capaz de percibir y discriminar las señales del contexto y elegir la combinación adecuada de conductas para esa situación determinada. (Gades, 2010).

Las competencias se aprenden, se adquieren con la práctica. Sin embargo, además de elementos de aprendizaje, toda competencia supone factores motivacionales. Para llegar a ser competente en cualquier área hace falta hallarse motivado a ello. El aspecto motivacional se manifiesta en la satisfacción que la persona obtiene en la interacción. Un factor importante para el desarrollo social es la habilidad para hacer amigos, la percepción de los demás como fuente de satisfacción y la oportunidad de experimentar interacciones sociales que hagan agradable dar y recibir afecto. (Gades, 2010)

Asimismo Gades (2010) nos establece los cambios paulatinos de las habilidades sociales que se dan en los niños a medida que se van desarrollando, estableciéndolo en tres diferentes áreas, las cuales tenemos:

Social-afectiva

En ella se pueden distinguir tres categorías:

- a) Unión. Capacidad para establecer un vínculo afectivo con otra persona
- b) Expresividad. Capacidad de expresar, con espontaneidad, los propios sentimientos, cariño, tristeza, agresividad, etc., de manera comprensible para los demás.
- c) Autocontrol. Capacidad de comportarse con independencia de controles externos. El/la niño irá logrando adaptarse a la norma social.

Social-cognitiva

Esta área es decisiva para el desarrollo social del niño. Incluye varios aspectos:

- a) Conocimiento social. Conocimiento de las personas, del yo social (impresión que los demás tienen de nosotros), y de las situaciones sociales (relaciones sociales)
- b) Capacidad para situarse en la perspectiva del otro/a, y anticipar lo que ellos pueden pensar o sentir.
- c) Atribución. Capacidad de atribuir motivaciones internas a comportamientos observables, de asociar causas a acontecimientos sociales.
- d) Juicio moral. Capacidad de utilizar el propio juicio basándolo en principios morales universales.

Comportamiento social

Entendido como la capacidad para establecer relaciones con los demás. Incluye varias categorías:

- a) Comunicación. Capacidad para enviar y recibir mensajes tanto verbales como no verbales.
- b) Cooperación.
- c) Destreza para la inclusión y la participación en actividades en diferentes grupos sociales, familia, escuela, vecindad... para ser aceptad@.
- d) Capacidad para manejar situaciones conflictivas, en las que los intereses de unos están contrapuestos a los de otros.
- e) Autonomía del yo social. Capacidad de mantener un cierto grado de independencia en las acciones.

Componentes de las Habilidades Sociales

Diferentes autores han propuesto diversos componentes para las habilidades sociales, de los cuales mencionare a dos de ellos Goldstein (1978), considera como componentes de las habilidades sociales los siguientes:

En primer lugar las “Primeras habilidades sociales” en las cuales encontramos a, atender, comenzar una conversación, mantener una conversación, preguntar una cuestión, dar las gracias, presentarse a sí mismo, presentar a otras personas, saludar.

Asimismo tenemos las “Habilidades sociales avanzadas” en las cuales presenta el pedir ayuda, estar en compañía, dar instrucciones, seguir instrucciones, discutir y convencer a los demás.

También presenta las “Habilidades para manejar sentimientos” en las cuales existe el conocer los sentimientos propios, expresar los sentimientos propios, comprender los sentimientos de los demás, afrontar la cólera de alguien, expresar afecto, manejar el miedo y recompensarse por lo realizado.

No obstante se encuentran las habilidades alternativas a la agresión en las cuales tenemos pedir permiso, compartir algo, ayudar a los otros, negociar, emplear el auto-control, defender los derechos propios, responder a las bromas, evitar pelearse con los demás e impedir el ataque físico.

Por consiguiente tenemos las “Habilidades para el manejo de estrés” en donde se encuentra el exponer una queja, responder ante una queja, deportividad tras el juego, manejo de situaciones embarazosas, arreglárselas cuando lo dejan solo, ayudar a un amigo, responder a la persuasión, responder al fracaso, manejo de mensajes contradictorios, manejo de una acusación, prepararse para una conversación difícil y manejar la presión de grupo.

Finalmente tenemos las “Habilidades de planificación” en donde está el tomar iniciativa, decir qué causó un problema, establecer una meta, decidir sobre las habilidades propias, recoger información, ordenar los problemas en función de su importancia, tomar una decisión y concentrarse en la tarea.

Kelly (1987), quien considera como elementos de las habilidades sociales: Los saludos; los iniciadores sociales: Invitar a otro a participar de una actividad y participar uno mismo en las actividades de los demás.

Finalmente según la Escala de Habilidades Sociales (Gismero) ha revelado 6 factores y entre los cuales tenemos: Autoexpresión en situaciones sociales, defensa de los propios derechos como consumidor, expresión de enfado o disconformidad, decir no y cortar interacciones, hacer peticiones e iniciar interacciones positivas con el sexo opuesta.

Modelos Teóricos

Se debe señalar que existen tres modelos que han tratado de ofrecer una explicación del cómo se adquieren las habilidades sociales y porque existen déficit en las mismas.

Modelo de aprendizaje social

Bandura (1963) señala que las habilidades sociales se adquieren a consecuencia de mecanismos básicos de aprendizaje .Entre los mecanismos se incluyen: reforzamientos positivos directos de las habilidades, experiencia de aprendizaje vicario u observacional, retroalimentación personal y desarrollo de expectativas en situaciones interpersonales.

Aunque Bandura no propone propiamente un modelo de HH.SS., su Teoría del Aprendizaje Social es considerada de gran utilidad y relevante a la hora de comprender el comportamiento social (Calleja, 1994).

En 1969, Bandura ya había descrito la influencia del aprendizaje observacional o vicario (que él denominó “modelado”) en la conducta social y demostrado su efecto a lo

largo de un extenso número de estudios (Kelly, 1987). Para este autor, contrariamente a lo que sostenían Dollard y Miller (1941), la imitación tiene lugar sin ningún incentivo o refuerzo. Es más, demostró que dicho aprendizaje observacional o por imitación de un modelo se produce aun cuando la acción de este último es castigada (Bandura, 1987). No nos limitamos a imitar a la manera de los monos la conducta ajena, si no que extraemos reglas generales acerca del modo de actuar sobre el ambiente, y las ponemos en práctica cuando suponemos que con ellas podemos obtener el resultado deseado.

Modelo cognitivo, el modelo de la psicología clínica

Ladd y Mize (1983) definen a las habilidades sociales como la habilidad para organizar cogniciones y conductas en un curso integrado de acción dirigidos hacia metas interpersonales que son culturalmente aceptadas. Plantea que para un funcionamiento social efectivo son necesarios tres elementos:

- Conocer la meta apropiada para la interacción social.
- Conocer las estrategias adecuadas para alcanzar el objetivo social
- Conocer el contexto en el cual la estrategia específica puede ser apropiadamente aplicada.

Por su parte Spivack y Shure (1974) plantean que las habilidades sociales están mediadas por procesos cognitivos internos que denominan habilidades socio-cognitivas y que éstas se desarrollan a medida que el niño crece e interactúa en su medio.

Modelo de la Psicología social

En este modelo se utiliza el término “script” para referirse a un estereotipo fijado en la memoria, lo que supone roles, secuencia de acciones y resultados de ejecutar acciones de una u otra manera (Caballo, 1993).

Fernández y Carrobles (1981) definen a las habilidades sociales como la capacidad del individuo de percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos sociales. Sustenta la psicología social que el aprendizaje de competencias en el ambiente natural bien determinado por factores como: la historia, el reforzamiento, la historia de aprendizaje observacional y el moldeamiento.

Modelo psicosocial básico de las habilidades sociales de Argyle y Kendon (1967)

Como ya se ha comentado anteriormente, en Europa, aunque aparecen algunos precedentes en el estudio de la asertividad en los años 40, no es hasta los años 60 cuando el tema cobra especial importancia, y es a raíz de la aplicación en el ámbito industrial del enfoque del procesamiento de información, tomando como analogía la relación hombre-máquina, que se aplica a la relación hombre-hombre bajo la etiqueta de habilidad social.

En este sentido, Argyle y Kendon (1967) proponen un modelo explicativo del funcionamiento de las HH.SS. que incorpora esa analogía, cuyo elemento principal es el rol, en el que se integran, junto a las conductas motoras, los procesos perceptivos y cognitivos (Modelo psicosocial básico de la habilidad social). Así, las habilidades necesarias para que una persona utilice adecuadamente una herramienta o equipamiento (relación hombre-máquina) se hacen extensibles al empleo de habilidades que permitan a las personas

establecer una eficiente relación de trabajo y profesional con los demás (analogía hombre-hombre).

Las semejanzas entre la interacción social y las habilidades motrices se representan como un circuito cerrado que incluye una serie de procesos:

- a) Fines de la actuación hábil: tratamos de alcanzar unos objetivos bien definidos.
- b) Percepción selectiva de las señales sociales de los demás. Un sujeto (A) observa las señales sociales de su interlocutor (sujeto B). Por ejemplo: El profesional de la salud (sujeto A) observa la expresión facial del paciente/cliente (sujeto B) cuando le comunica un diagnóstico.
- c) Procesos centrales de traducción, asignando una significación concreta a la información que reciben del otro. El primer sujeto (A) otorga una significación específica a esas señales del sujeto (B). Por ejemplo, el profesional de la salud (sujeto A) cree que el paciente/cliente (sujeto B) está abatido.
- d) Planificación: búsqueda y valoración de una/s alternativa/s de actuación que consideren eficientes en una situación determinada. El sujeto (A) planifica su actuación, contemplado distintas alternativas y valorando las ventajas y desventajas de cada una de ellas. Por ejemplo: El profesional de la salud (sujeto A) considera la posibilidad de dar ánimos al paciente/cliente, o recetarle un antidepresivo.

- e) Respuestas motrices o de actuación: El sujeto (A) ejecuta la alternativa que considera más adecuada a la situación. Por ejemplo: El profesional de la salud (sujeto A) resta gravedad al asunto y da ánimos al paciente (sujeto B).
- f) Feedback y acción correctiva: la actuación del sujeto (A) es a su vez una señal social para el sujeto (B), quien pondría en marcha todos los procesos anteriormente señalados proporcionando así información acerca de su acción inicial o dando por cerrado el circuito de interacción. Cualquier fallo dará lugar a un “cortocircuito” en el sistema, generando un comportamiento incompetente. Por ejemplo, el profesional de la salud (sujeto A) decide no hacer nada por tranquilizar al paciente/cliente (sujeto B), bien porque no se dio cuenta de la expresión de preocupación de aquel, o la consideró como algo normal, o no sabía qué hacer, o no se sentía con motivación suficiente para tranquilizarlo.
- g) El timing de las respuestas: Durante la interacción social los interlocutores deben sincronizar sus respuestas. Para lograr una sincronía adecuada será necesario que los interlocutores asuman el papel del otro, entre otras cosas, para que cada uno pueda anticipar cuándo va a ser necesario emitir una determinada respuesta y cómo puede ésta influir en el otro. Por ejemplo, el sujeto (A) comprende, interpretando la expresión facial del sujeto (B) que se siente angustiado y que debe hacer algo.

Este modelo es muy sencillo y práctico, y explica los déficit en HH.SS. como un error producido en algún punto del sistema que provocaría un cortocircuito en todo el proceso. Presenta una clara analogía entre las habilidades sociales y las motoras (Argyle, 1981a;

1988). Es decir, sugiere que la noción de habilidad social implica una analogía con una gran variedad de habilidades de otro tipo, como las habilidades motoras utilizadas para escribir a máquina o conducir un coche (Argyle et al., 1981; Argyle, 1994). Esto implicaría que, de igual forma que uno puede adquirir una habilidad motora con el consiguiente entrenamiento, también podría adquirir una habilidad social. Esta analogía implica además que las HH.SS. pueden variar en función de la otra persona implicada y de la tarea en cuestión.

Siguiendo a García Saíz y Gil (2000) los fallos pueden deberse a distintos motivos:

- a) Desajuste en los objetivos de los sujetos, bien porque éstos sean incompatibles, inapropiados o inalcanzables.
- b) Errores de percepción, bajo nivel de discriminación, percepción estereotipada, errores de atribución causal, efectos de halo.
- c) Errores en la traducción de las señales sociales, fracaso al evaluar alternativas, no tomar decisiones o tardar en tomarlas, tomar decisiones negativas.
- d) Errores de planificación, no analizar las diferentes alternativas de actuación.
- e) Errores en la actuación, no saber qué hacer, no poseer experiencia.

Este modelo precisaba de un desarrollo más completo y de revisiones teóricas y críticas con la sugerencia de nuevas propuestas de ampliación. De ahí que, se propusiera la inclusión de componentes cognitivos explicativos del comportamiento social y de las reglas sociales, actitudes, creencias, etc., que forman parte de planes de acción, así como la consideración de aspectos afectivo-emocionales, que también tienen una importante influencia en el comportamiento hábil (Pendleton y Furnham, 1980).

Estas y otras propuestas llevaron al desarrollo de modelos interactivos en los que, aparte de profundizar en cada uno de los dos conjuntos de factores (personales y ambientales), se otorga una importancia fundamental a la interacción entre ambos.

Avance histórico del término Habilidad Social

Como señala Gismero (2000, citado por García, 2010), los orígenes históricos del estudio de las habilidades sociales se remontan a los años 30. En esta época, según Phillips (1985, citado por García, 2010), varios autores (especialmente en el ámbito de la psicología social) estudiaban la conducta social en niños bajo distintos aspectos, que actualmente podríamos considerar dentro de las habilidades sociales. Por ejemplo, nos encontramos con Williams (1935) estudiando el desarrollo social de los niños, que hoy día podríamos englobar dentro del término de asertividad (buscar aprobación, ser simpático, responsable, etc.). Murphy, Murphy y Newcomb (1937, citado por García, 2010) distinguieron al trabajar con niños dos tipos de asertividad: una socialmente asertiva y otra socialmente molesta y ofensiva.

Otros autores dentro de un enfoque mentalista (Jack, 1934; Page, 1936, citado por García, 2010) explicaron la conducta social de los niños en función de variables internas, dando un papel secundario a las ambientales.

Diversos autores han plasmado en diversas publicaciones los resultados de los estudios llevados a cabo sobre este particular. Pelechano (1996, 1999), y Verdugo (1997), centran fundamentalmente su atención en el entrenamiento de las habilidades sociales en deficientes mentales; Polaino-Lorente (1987) y García Villamizar (1987, 1988) ponen el

énfasis en la mejora de las habilidades sociales en el contexto clínico; en el ámbito educativo son de gran interés las aportaciones de Monjas (1992, 1994) y Vallés (1994) entre otros.

Gil y García (1993a), Caballo y Carrobles (1988) son otros ejemplos de diferentes investigaciones en España. A pesar de ello, aún hoy, la delimitación terminológica no está exenta de dificultades, bien sea por la diversidad de enfoques desde los que ha sido estudiado el constructo, o bien por la complejidad intrínseca del mismo.

Las investigaciones realizadas demuestran que el entrenamiento en habilidades sociales es efectivo en la enseñanza de conductas socialmente hábiles a niños/as y adolescentes, y actualmente se dispone de suficiente evidencia sobre técnicas, estrategias y procedimientos que se pueden utilizar para la enseñanza de conductas de interacción social (Beck y Forehand, 1984; Gresham, 1988; Hundert, 1995; Ladd y Asher, 1985, entre otros). Estos resultados son alentadores y favorables y hacen que en la actualidad se planteen muchas intervenciones para enseñar adecuada competencia interpersonal al alumnado tanto de enseñanza obligatoria como postobligatoria. (Garcia, 2010)

Por ende hoy en día contamos con varios instrumentos de evaluación con respecto a las Habilidades Sociales, con alta validez y confiabilidad; sin embargo no se encuentran baremadas en nuestro país Perú, salvo la EHS que fue adaptada por Elena Gismero Gonzales y corroborada por Cesar Ruiz Alva. Pero no existe aún un instrumento adecuadamente validado y con la suficiente validez y fiabilidad como para usarlo de manera universal.

La utilización de escalas, cuestionarios e inventarios pueden ayudar tanto a la investigación como a la práctica clínica y permite evaluar a una gran cantidad de sujetos en

un tiempo relativamente breve, con un importante ahorro económico de tiempo y energía, además de explorar múltiples conductas (Caballo, 2002, citado por García). El número de cuestionarios, inventarios y escalas empleados en la investigación sobre habilidades sociales es excesivamente largo y su análisis muy complejo. (García, 2010)

Las intervenciones psicológicas y las habilidades sociales

Según Cristóforo (2002) el término intervención tiene un uso muy amplio y a la vez ambiguo en la psicología. En su etimología el término proviene de la conjunción de inter (entre) y venire (venir). Inter usado como prefijo y como raíz significa dentro o interior mientras que venir significa moverse hacia el lugar donde está el que habla. De allí que en su significación, el término se utilice como:

a) Participar, actuar con otros en un cierto asunto o b) entrometerse, mediar. En el ámbito de la psicología, el término está asociado a la consulta y al diagnóstico, puesto que al diagnosticar se interviene y toda intervención supone una etapa de diagnóstico previo. Una intervención psicológica es un método para inducir cambios en el comportamiento, pensamiento o sentimiento de una persona (Trull & Phares, 2003).

Si bien en muchas ocasiones se han utilizado como términos intercambiables intervención y psicoterapia, no es lo mismo la intervención de un docente o de amigos cercanos en una situación de conflicto entre adolescentes, que la intervención de un psicólogo en el contexto de una relación profesional. Las intervenciones psicológicas suelen emplearse para disminuir el malestar de un trastorno psicológico, para potenciar recursos y fortalezas del sujeto, tendiendo a incrementar su bienestar. Sea que éstas se utilicen desde

una perspectiva psicopatológica o salugénica, el objetivo central que tienen es el de modificar los comportamientos evaluados como disfuncionales.

Todo conjunto de intervenciones psicológicas conforman un programa, que en el caso de las habilidades sociales, tiene como objetivo principal el que las personas adquieran habilidades que les permitan mantener interacciones más satisfactorias en las diferentes áreas de su vida (García-Vera et al, 1998). Según Fernández Ballesteros (1996) un programa de intervención supone acciones sistemáticas, planificadas, ejecutadas en un período determinado que tiendan a resolver una problemática. Estas acciones se derivan de un diagnóstico de la situación inicial, en las que se evalúen las necesidades y los recursos para iniciar un entrenamiento. Las intervenciones psicológicas son un indicador observable de la relación entre ciencia pura y aplicada (Mustaca, 2004), ya que destacan la necesidad de utilizar diseños experimentales con una rigurosa evaluación de las evidencias científicas que indiquen su eficacia (validez interna) como la aplicabilidad y factibilidad de esos programas (validez externa).

Así, con la ayuda del método científico se estudia la eficacia de las intervenciones psicológicas. En los diseños experimentales, la intervención o manipulación implica la aplicación de un estímulo experimental (cambio externo) capaz de producir un resultado (cambio interno); el investigador modifica la variable independiente y observa, mide, y registra el efecto sobre la variable dependiente (Sabulsky, 1996).

En el campo de las habilidades sociales, las intervenciones son procedimientos que integran un conjunto de técnicas derivadas de la teoría del aprendizaje social, de la

psicología social, de la terapia de la conducta y de la modificación de la conducta (García-Vera et al., 1998).

Se diferencian respecto de otros tipos de intervenciones porque: a) se orientan a ampliar los repertorios de comportamientos que tienen los sujetos, lo que supone el desarrollo de nuevas habilidades y comportamientos alternativos; b) se basan en la colaboración activa de los sujetos participantes en las intervenciones, más allá de su aceptación y compromiso; c) son procedimientos psicoeducativos de formación más que técnicas terapéuticas y d) tienen la posibilidad de realizarse en grupos, aspecto que potencia la eficacia de dichos entrenamientos (García Saiz & Gil, 1995).

Estas técnicas actúan independientemente de la etiología de la conducta problema o el malestar que esto genera, ponen énfasis en los aspectos positivos del sujeto, apuntan al desarrollo de habilidades y comportamientos sociales alternativos. Las IHS surgen en Inglaterra en la década del 70' a partir de los estudios de Argyle (1967) y sus discípulos de la escuela de Oxford, como así también, por las contribuciones del entrenamiento asertivo, desarrollado en la misma época en Estados Unidos por Wolpe (1977) (Del Prette & Del Prette, 2000).

Si bien los programas de intervención han tenido soportes teóricos diversos, como teorías humanistas, sistémicas, cognitivas o comportamentales, los autores más representativos (Caballo, 2005; Gil Rodríguez, León Rubio & Jarana Expósito, 1995) señalan que las técnicas cognitivo-comportamentales son las que predominan en los programas de intervención. Las técnicas más implicadas en estos procesos son: las instrucciones (informar sobre las conductas adecuadas), el modelado (hacer demostraciones

de las conductas adecuadas), el ensayo conductual (práctica de esas conductas), la retroalimentación y el refuerzo (moldeamiento y mantenimiento de las conductas exhibidas por el sujeto) y las estrategias (tareas o actividades concretas, similares a las entrenadas, para que el sujeto las lleve a cabo en situaciones reales) que faciliten la generalización de las conductas aprendidas (García Saiz & Gil, 1995), a las que se suman las técnicas vivenciales cuando los entrenamientos son grupales. Estas técnicas se orientan a diversos objetivos, pero en su conjunto, apuntan a modificar componentes comportamentales, cognitivos y fisiológicos, aspectos típicos de los déficits en las habilidades sociales.

Según Monjas Casares (2002), las IHS constituyen un momento del proceso de evaluación de habilidades sociales. Para esta autora, este proceso tiene tres momentos: el primero, comprende la identificación, clasificación y diagnóstico; el segundo, supone la planificación de los programas de intervención y el tercero, remite a la evaluación de los efectos de la intervención.

Según Garaigordobil Landazabal (2008) el monitoreo de la enseñanza de comportamientos sociales requiere una metodología de evaluación de tipo sumativa, por un lado, y de tipo formativa, por otro. La evaluación sumativa identifica el resultado, el cambio producido por el programa de intervención mientras que la evaluación formativa es una evaluación continua del programa implementado para desarrollar habilidades sociales.

Test que miden la variable

Entre los instrumentos de habilidades sociales encontramos la “Lista de chequeo de habilidades sociales de Goldstein” cuyo autor es Arnold P. Goldstein, New York (1978), adaptada por Ambrosio Tomás entre 1994 – 95. La administración de la prueba es individual

o colectiva, dura aproximadamente 15 minutos. La edad de aplicación es a partir de los 12 años en adelante. Las áreas a evaluar son primeras habilidades sociales, habilidades sociales avanzadas, habilidades relacionadas con los Sentimiento, habilidades alternativas a la agresión, habilidades para hacer frente al estrés y las habilidades de planificación.

Además tenemos la “Lista de chequeo de habilidades sociales” de los autores Hugo Montes de Oca y César Vigo (2001). La administración es individual y máximo dos personas; el tiempo es de una hora aproximadamente. Es solo para niños entre 3 a 5 años y comprende 11 habilidades a observar: Autoestima, Autonomía, Humor, Conciencia emocional, Asertividad, Empatía, Tolerancia y respeto, Cooperación, Defensa de derechos, Regulación de la cólera y Resolución de conflictos.

Asimismo tenemos el instrumento que ha sido utilizado en esta investigación, la cual es EHS Escala de Habilidades Sociales Elena Gimero Gonzales adaptada por el Ps Cesar Ruiz Alva, la administración es de manera individual y colectiva. La evaluación dura aproximadamente 10 a 16 minutos, la aplicación es para adolescentes y adultos. Este instrumento evalúa la aserción y las habilidades sociales en las siguientes áreas: Auto expresión en situaciones sociales. Defensa de los propios derechos como consumidor. Expresión de enfado o disconformidad. Decir no y cortar interacciones. Hacer peticiones. Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.

También tenemos la “Bateria de Socialización” de F. Silva y M^a C. Martorell, siendo la administración de manera individual y colectiva, dura aproximadamente 10 minutos, es para adolescentes entre 11 a 19 años de edad. Completa el conjunto de los instrumentos de la Bateria de Socialización, indagando en la percepción que los sujetos tienen de su conducta

social. Contiene 6 escalas: consideración con los demás, autocontrol en las relaciones sociales, retraimiento social, ansiedad social/timidez y liderazgo.

2.3 Definición de términos básicos

Personalidad

La personalidad según Seelbach (2013, p: 9) se encuentra dentro del estudio del campo de la psicología, y se puede explicar desde varias funciones, en primer lugar, permite conocer de forma aproximada los motivos que llevan a un individuo a actuar, a sentir, a pensar y a desenvolverse en un medio; por otro lado, la personalidad permite conocer la manera en la cual una persona puede aprender del entorno.

Extraversión: Esta dimensión sitúa a las personas en la continua introversión-extraversión.

Ansiedad: Esta dimensión informa del nivel de activación y preocupación que acompaña al sujeto en todas sus actividades.

Dureza: Esta dimensión, denominada Dureza, informa de la disposición del individuo a considerar otras razones y motivos diferentes a los suyos. En el polo positivo están las personas más receptivas, intuitivas y de mente abierta, mientras en el negativo parecen frías, cerradas y poco empáticas.

Independencia: Esta dimensión informa de la determinación que imprime una persona a sus pensamientos y acciones.

Auto control: Esta dimensión evalúa el control que se autoimpone la persona en sus relaciones sociales. A medida que aumentan las puntuaciones se incrementa el control que la persona ejerce sobre sus actuaciones.

Habilidades sociales

Las habilidades sociales según Libert y Lwinshon (1973); Son la “capacidad compleja de emitir conductas que son reforzadas positiva o negativamente, y de no emitir conductas que son castigadas o extinguidas por los demás”

La habilidad social “es la capacidad de expresar interpersonalmente sentimientos positivos y negativos sin que dé como resultado una pérdida de reforzamiento social” (Klaus, Hersen y Bellack, 1977, citado por García, 2010).

Las Habilidades Sociales (EHS) de Elena Gismero Gonzales (1996, p:9) La conducta asertiva o socialmente habilidosa es el conjunto de respuestas verbales y no verbales, parcialmente independientes y situacionalmente específicas, a través de las cuales un individuo se expresa en un contexto interpersonal sus necesidades, sentimientos, preferencias, opiniones o derechos sin ansiedad excesiva y de manera no aversiva, respetando todo ello en los demás, que tare como consecuencia el auto reforzamiento y maximiza la probabilidad de conseguir refuerzo. Siendo estos 6 factores: Autoexpresión en situaciones sociales, defensa de los propios derechos como consumidor, expresión de enfado o disconformidad, decir no y cortar interacciones, hacer peticiones e iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Formulación de hipótesis

3.1.1 Hipótesis principal

Existe relación significativa entre los estilos de Personalidad y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

3.1.2 Hipótesis secundarias

Se relaciona de manera significativa la personalidad extraversión con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Existe relación significativa entre la personalidad ansiedad con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Se relacione de manera positiva la personalidad dureza y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año 2016.

Existe relación positiva de la personalidad autocontrol con las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Se relaciona significativamente la personalidad independencia con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

3.2 Variables, dimensiones e indicadores y definición conceptual y operacional

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Personalidad	La personalidad para Catell (1972) es “aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada” $R = F(S, P)$. La P no es psicopatología, sino normalidad	La personalidad son rasgos característicos y únicos de cada joven universitario de la Universidad Alas Peruanas en base a los factores de Cattell medida por el Test de Personalidad 16PF-5 considerando así los cinco factores que son extraversión, Ansiedad, Dureza, Independencia y Autocontrol	Extraversión	Introvertido Extrovertido	16 PF-5 de Personalidad
			Ansiedad	Imperturbable Perturbable	
			Dureza	Receptivo De mente abierta Duro Firmes	
			Independencia	Cede fácilmente Independiente Crítico	
			Autocontrol	No reprimida Auto-controlada	
Habilidades Sociales	Según Elena Gismero Gonzales, las habilidades sociales son el conjunto de respuestas verbales y no verbales, parcialmente independientes y situacionalmente específicas, a través de las cuales un individuo se expresa en un contexto interpersonal sus necesidades, sentimientos, preferencias, opiniones o derechos sin ansiedad excesiva y de manera no	Las habilidades sociales son una respuesta expresada de manera adecuada por los jóvenes universitarios de la Universidad Alas Peruanas en base a las dimensiones de la Escala de Habilidades Sociales en las cuales encontramos la autoexpresión en situaciones sociales, la defensa de los propios derechos como consumidor, la expresión	Autoexpresión de situaciones sociales	Capacidad de expresarse. Facilidad para las interacciones.	Escala de Habilidades Sociales (EHS)
			Defensa de los propios derechos como consumidor	Expresión de conductas asertivas frente a desconocidos en defensa de los propios derechos	
			Expresión de enfado o	La capacidad de expresar enfado o sentimientos	

Habilidades Sociales	aversiva, respetando todo ello en los demás, que tare como consecuencia el autoreforzamiento y maximiza la probabilidad de conseguir refuerzo.	de enfado o disconformidad, el decir no y cortar interacciones, hacer peticiones e iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.	disconformidad	negativos con otras personas.	Escala de Habilidades Sociales (EHS)
			Decir no y cortar interacciones	Cortar interacciones que no se quieren mantener	
			Hacer peticiones	Negarse a prestar algo cuando nos disgusta hacerlo.	
			Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto	Expresión de peticiones de algo que deseamos Habilidad para iniciar interacciones con el sexo opuesto Poder hacer espontáneamente un cumplido un halago	

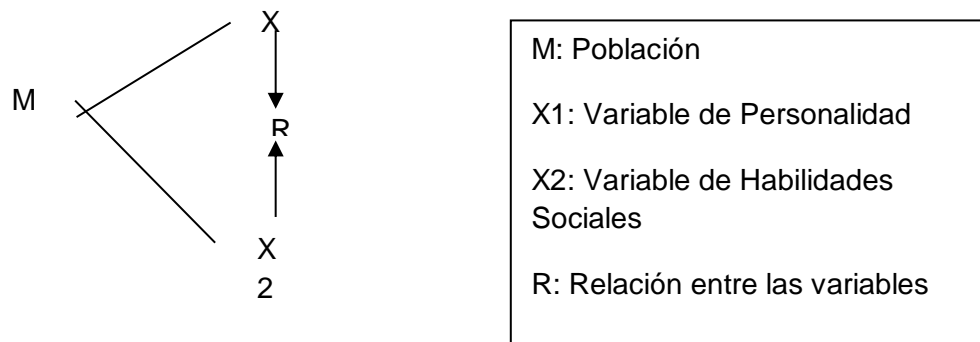
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño metodológico

El enfoque de esta investigación es cuantitativo, según Gómez (2006:121) señala que bajo la perspectiva cuantitativa, la recolección de datos es equivalente a medir, por el cual medir significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo a ciertas reglas. Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Siendo su intención el buscar la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable (Galeano, 2004:24).

Además es de tipo no experimental debido a que se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que se dan sin la intervención directa del investigador, observándose los fenómenos o acontecimientos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos, teniendo en cuenta que no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes.

Finalmente esta investigación posee un diseño correlacional, ya que es un tipo de estudio que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables. Los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables; es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y después también miden y analizan la correlación; tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba. (Hernández, et al, 2003, p. 121)



4.2 Diseño muestral

4.2.1 Población

En la presente investigación la población estuvo constituida por Estudiantes de diversas facultades de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016. Conformada por 2798 estudiantes, dividida entre las facultades de:

Cuadro 01: Distribución de la población

Facultad	Alumnos
Facultad de ingenierías y arquitectura	535
Facultad de derecho y ciencias políticas	388
Facultad de ciencias administrativas, económicas, contables y financieras	475
Facultad de ciencia de la salud	540
Facultad de ciencias de la comunicación	490
Facultad de ciencias agropecuarias	370
Total	2798

Fuente: Secretaria general de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura

4.2.2 Muestra

La muestra se llevó a cabo de forma probabilística, con aplicación de fórmula finita, con la cual se consideró un total de 500 alumnos de una población total de 2798 y, la distribución de la muestra se realizó por facultades de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Facultad	Alumnos
Facultad de ingenierías y arquitectura	105
Facultad de derecho y ciencias políticas	80
Facultad de ciencias administrativas, económicas, contables y financieras	110
Facultad de ciencia de la salud	75
Facultad de ciencias de la comunicación	80
Facultad de ciencias agropecuarias	50
Total	500

4.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

4.3.1 Técnicas

En la presente investigación se utilizará la técnica de escala, considerando a una escala como instrumentos destinados a medir propiedades de individuos o grupos; permite la asignación de números a las unidades medidas (Briones, 1982 p. 123 citado por Mejías, N. En línea). Estas son muy utilizadas para medir actitudes y valores, siendo así las escalas aquellos instrumentos de medición o pruebas psicológicas que frecuentemente son utilizadas para la medición de actitudes.

Asimismo, la escala de Likert es un tipo de instrumento de medición o de recolección de datos que se dispone en la investigación social para medir actitudes. Consiste en un conjunto de ítems

bajo la forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se solicita la reacción (favorable o desfavorable, positiva o negativa) de los individuos. (Malave, N 2007).

4.3.2 Instrumentos

- 16 Pf Fifth Edition, Administrator's Manual.
- EHS, Escala de Habilidades Sociales

4.4 Técnicas del procesamiento de información

Para la presente investigación se utilizaron dos programas, siendo el Excel para la recopilación de información para facilitar su análisis posterior de los resultados, codificando así la información, almacenando los datos correctamente.

Finalmente se utilizó el programa SPSS, siendo un programa estadístico el cual da un resultado estadístico según los datos que se recopilaron en Excel.

4.5 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

Para procesar la información se realizó una tabulación electrónica dado que al ser un número relativamente grande de población es recomendable acudir al procesamiento electrónico de datos, a través de Excel o de paquetes de computación ya que facilitan la realización de cuadros o tablas estadísticas sencillas (de una variable) y cruzadas (dos o más variables).

Asimismo se utilizó la técnica de análisis de correlaciones el cual es una técnica de análisis datos estadísticos. Sirve para determinar si existe una relación entre dos variables cuantitativas diferentes y cuan fuerte es esa relación entre las variables. Suele utilizarse cuando se sospecha que dos variables siguen o tiene una evolución similar.

4.6 Aspectos éticos

En la presente investigación se harán uso de los siguientes aspectos para salvaguardar la confiabilidad del estudio:

- 1) Uso del formato del consentimiento informado.
- 2) Autorización por parte de la institución educativa donde se realizó la investigación.
- 3) Se hará entrega de los resultados de la investigación a la institución Educativa.

CAPÍTULO V: RESULTADOS, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

5.1 Análisis descriptivo

Tabla N°1. Nivel de habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad

Alas Peruanas Filial – Piura.

Dimensiones	Niveles							
	Bajo		Promedio		Alto		Muy Alto	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
AESS	1	0.2%	6	1.2%	334	66.8%	159	31.8%
DPDC	0	0%	322	64.4%	32	6.4%	146	29.2%
EED	209	41.8%	111	22.2%	158	31.6%	22	4.4%
DNOCI	0	0%	111	22.2%	211	42.2%	178	35.6%
HPI	0	0%	344	68.8%	19	3.8%	137	27.4%
IPO	0	0%	3	0.6%	156	31.2%	341	68.2%
TOTAL	0	0%	2	0.4%	328	65.6%	170	34.0%

Fuente: Escala de habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016

Interpretación:

La tabla se presentan los resultados del cuestionario aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, referente a las habilidades sociales que presentan; cómo podemos observar en la dimensión AEES del 100% de estudiantes el 68.8% tiene un nivel alto de la capacidad de expresarse uno mismo de forma espontánea, sin ansiedad en distintos tipos de situaciones sociales, es decir tienen facilidad para las interacciones en distintos contextos para expresar las propias opiniones y sentimientos, el 0.2% califica como bajo y el 6% ha evaluado en un nivel promedio. En cuanto a la dimensión DPDC del 100% de los estudiantes el 64,4% de los se encuentran en un nivel promedio en referente a sus expresiones de conductas asertivas frente a desconocidos en defensa de los propios derechos en situaciones de consumo, el 29.2% se encuentra en un nivel muy alto y el 6.4% se encuentra en un nivel alto en relación a sus expresiones de conductas asertivas. Asimismo en la dimensión HPI presenta un 68.8% en un nivel promedio lo que indica que la expresión de peticiones a otras personas de algo que deseamos, sea a un amigo, o en situaciones de consumo, se encuentra en un nivel adecuado.

De manera general los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura presentan un nivel alto en relación a sus habilidades sociales con un 65.6%.

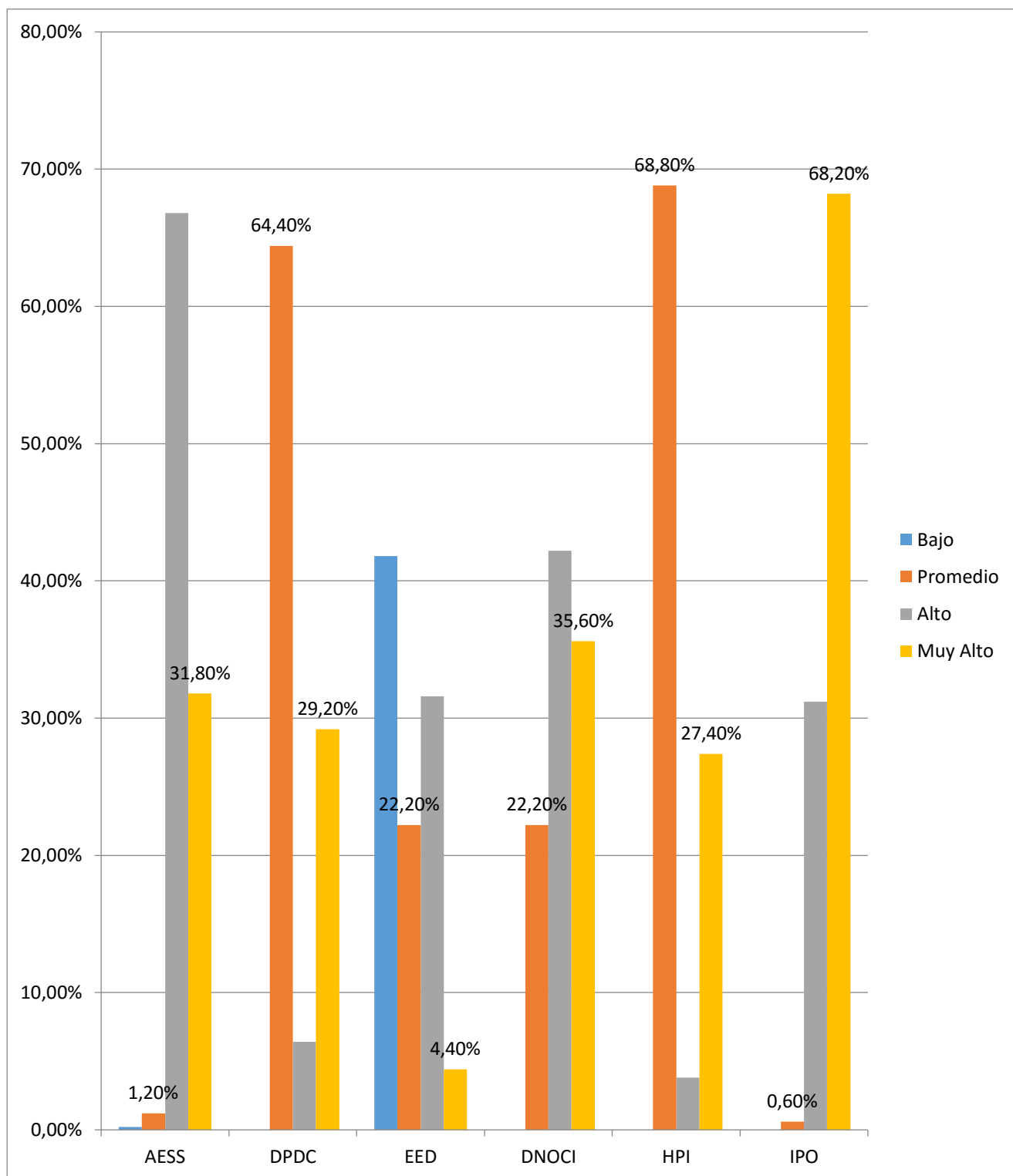


Figura N°1. Nivel de habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Tabla N°2. Estilos de Personalidad de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial – Piura.

Dimensiones	Niveles							
	Bajo		Medio Bajo		Medio Alto		Alto	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
EXTRAVERSION	0	0%	191	38.2%	309	61.8%	0	0%
ANSIEDAD	0	0%	265	53.0%	232	46.4%	3	0.6%
DUREZA	0	0%	179	35.8%	321	64.2%	0	0%
AUTOCONTROL	9	1.8%	215	43.0%	271	54.2%	5	1.0%
INDEPENDENCI	0	0%	194	38.8%	306	61.2%	0	0%

Fuente: Test de Personalidad 16PF – 5 de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Interpretación:

La tabla se presentan los resultados del cuestionario aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, referente a los estilos de Personalidad que estos presentan; cómo podemos observar en la dimensión Extraversión del 100% de estudiantes el 61.8% se encuentra en un nivel medio alto en esta dimensión, el 38.2% se encuentra en un nivel medio bajo; en cuanto a la dimensión Dureza del 100% de los estudiantes el 64.2% de los estudiantes se encuentran en un nivel medio alto en esta dimensión, el 35.8% se encuentra en un nivel medio bajo. Estos estudiantes presentan un nivel medio alto en la dimensión de Independencia.

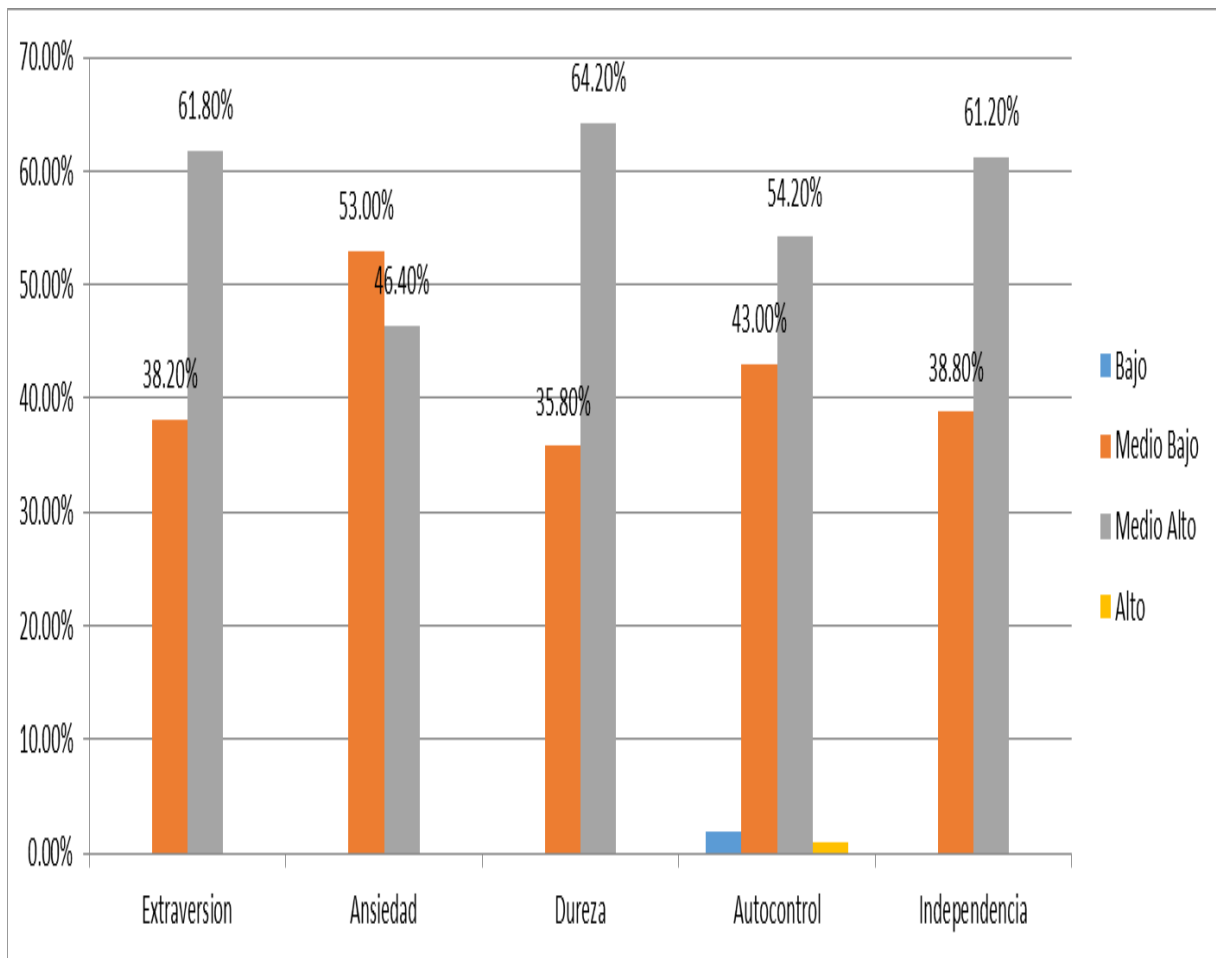


Figura N°2. Estilos de Personalidad de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Tabla N°3. *Relación entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura*

		Extraversión					
Habilidades Sociales	Niveles	Medio Bajo		Medio Alto		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%
	Promedio	1	0.2%	1	0.2%	2	0.4%
	Alto	128	25.6%	200	40.0%	328	65.6%
	Muy Alto	62	12.4%	108	21.6%	170	34.0%
	Total	191	38.2%	309	61.8%	500	100.0%

Fuente: Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Interpretación:

Los resultados que se muestran en la tabla N° 03, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y extraversión evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel medio alto en la personalidad extraversión con un 61.8%, son aquellos que presentan una habilidad social Alta con un 40.0%. No obstante los estudiantes presentan un nivel medio bajo en extraversión con un 38.2% presentan una habilidad social Alta con un 25.6%.

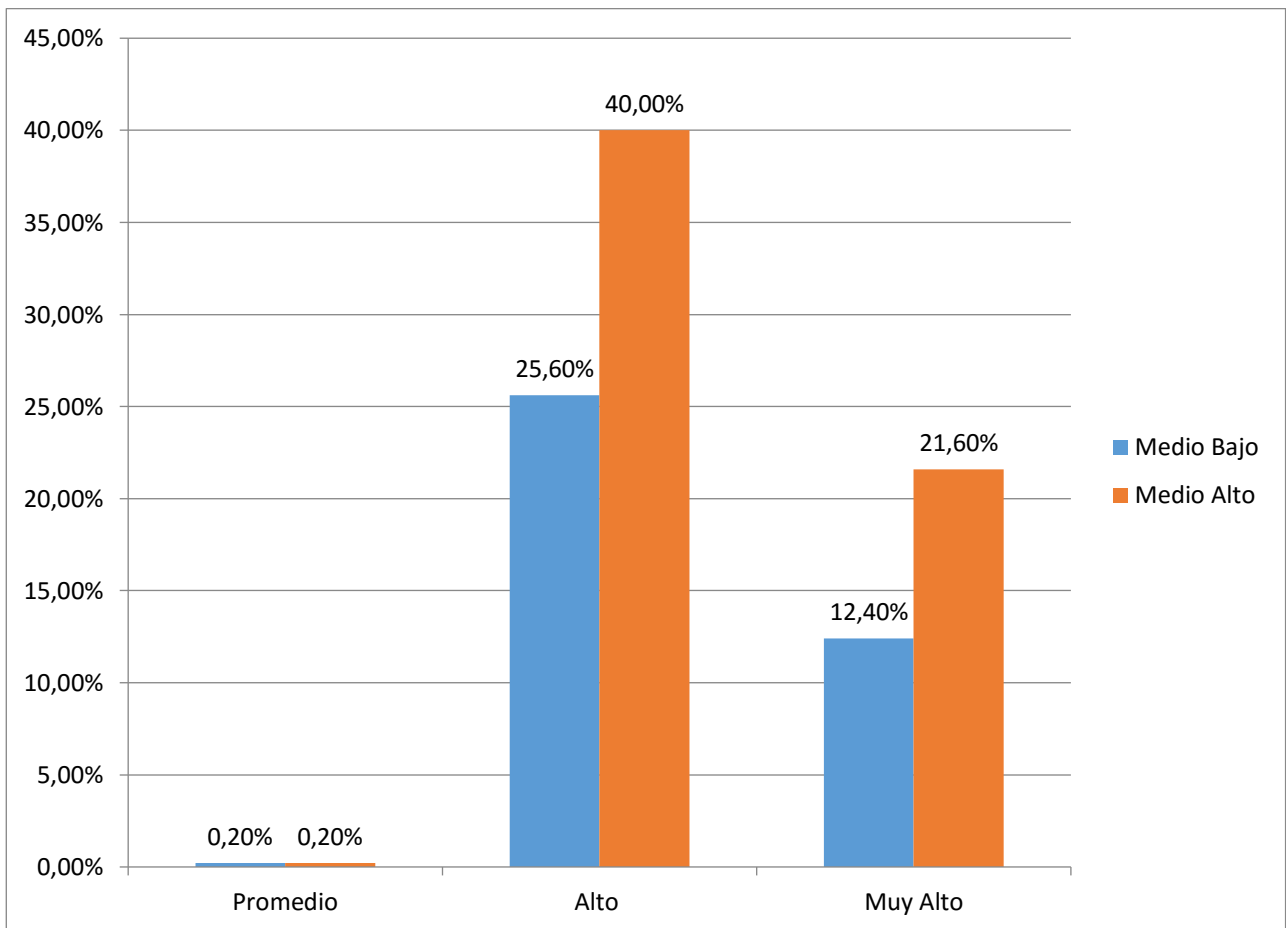


Figura N°3. Relación entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016

Tabla 4. Relación entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura.

		Ansiedad							
Niveles		Medio Bajo		Medio Alto		Alto		Total	
Habilidades Sociales		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Promedio	1	0.2%	1	0.2%	0	0.0%	2	0.4%
	Alto	177	35.4%	150	30.0%	1	0.2%	328	65.6%
	Muy Alto	87	17.4%	81	16.2%	2	0.4%	170	34.0%
	Total	265	53.0%	232	46.4%	3	0.6%	500	100.0%

Fuente: Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Interpretación:

Los resultados que se muestran en la tabla N° 04, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y ansiedad evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel medio bajo en la personalidad ansiedad con un 53.0% y con una habilidad social Alta con un 35.4%. Además presentan una personalidad en el rasgo de ansiedad medio alto con un porcentaje de 46.4% y con una habilidad social Alto con un 30.0%.

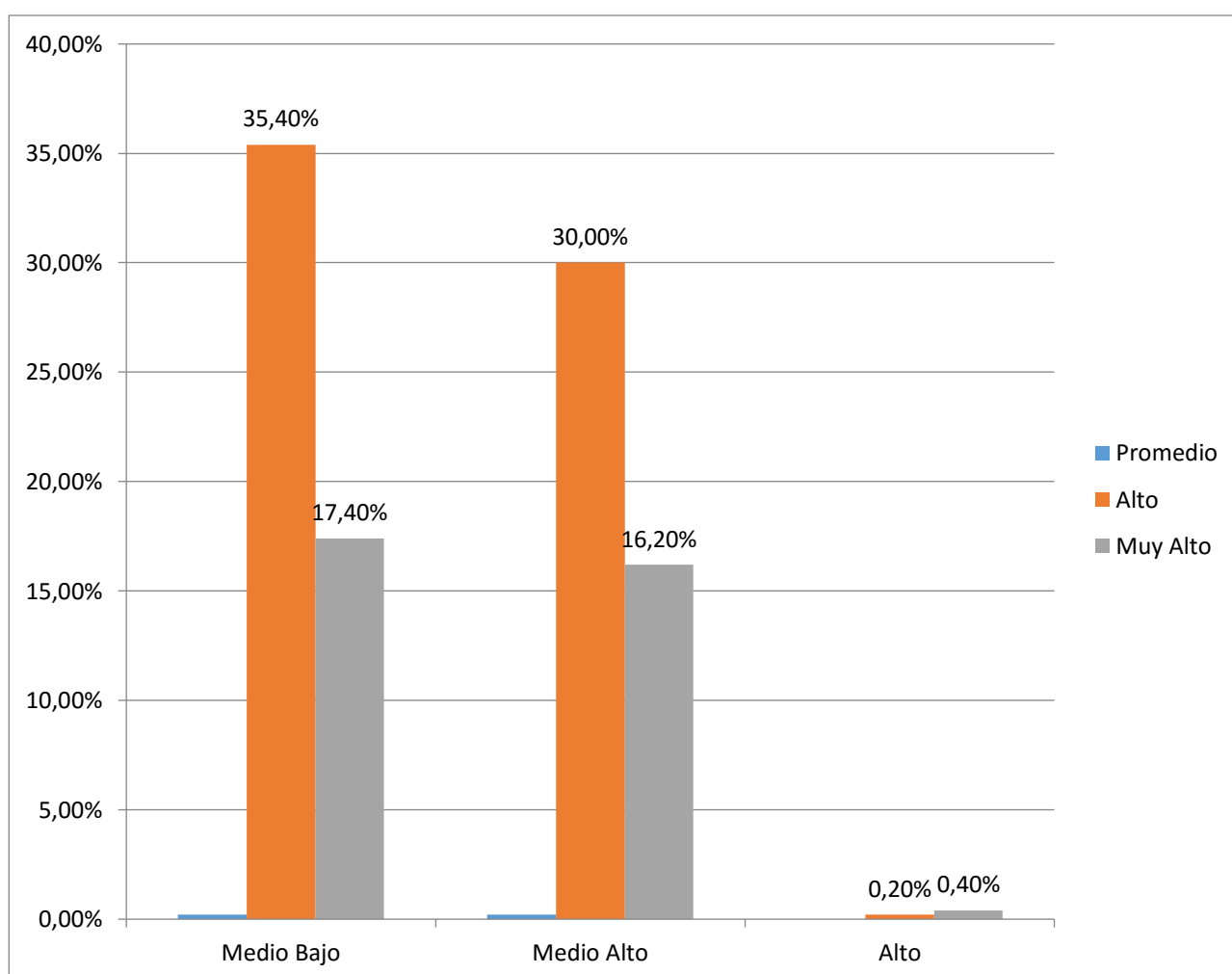


Figura N°4. Relación entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Tabla N°5. Relación entre la personalidad dureza y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura.

Dureza							
Habilidades Sociales	Niveles	Medio Bajo		Medio Alto		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%
	Promedio	1	0.2%	1	0.2%	2	0.4%
	Alto	113	22.6%	215	43.0%	328	65.6%
	Muy Alto	65	13.0%	105	21.0%	170	34.0%
	Total	179	35.8%	321	64.2%	500	100.0%

Fuente: Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Interpretación:

Los resultados que se muestran en la tabla N° 05, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y dureza evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel medio alto en la personalidad dureza con un 64.2% y con una habilidad social Alta con un 43.0%. Por otro lado también se evidencia una personalidad medio baja en dureza con un 35.8% y con una habilidad social Alta con un 22.6%.

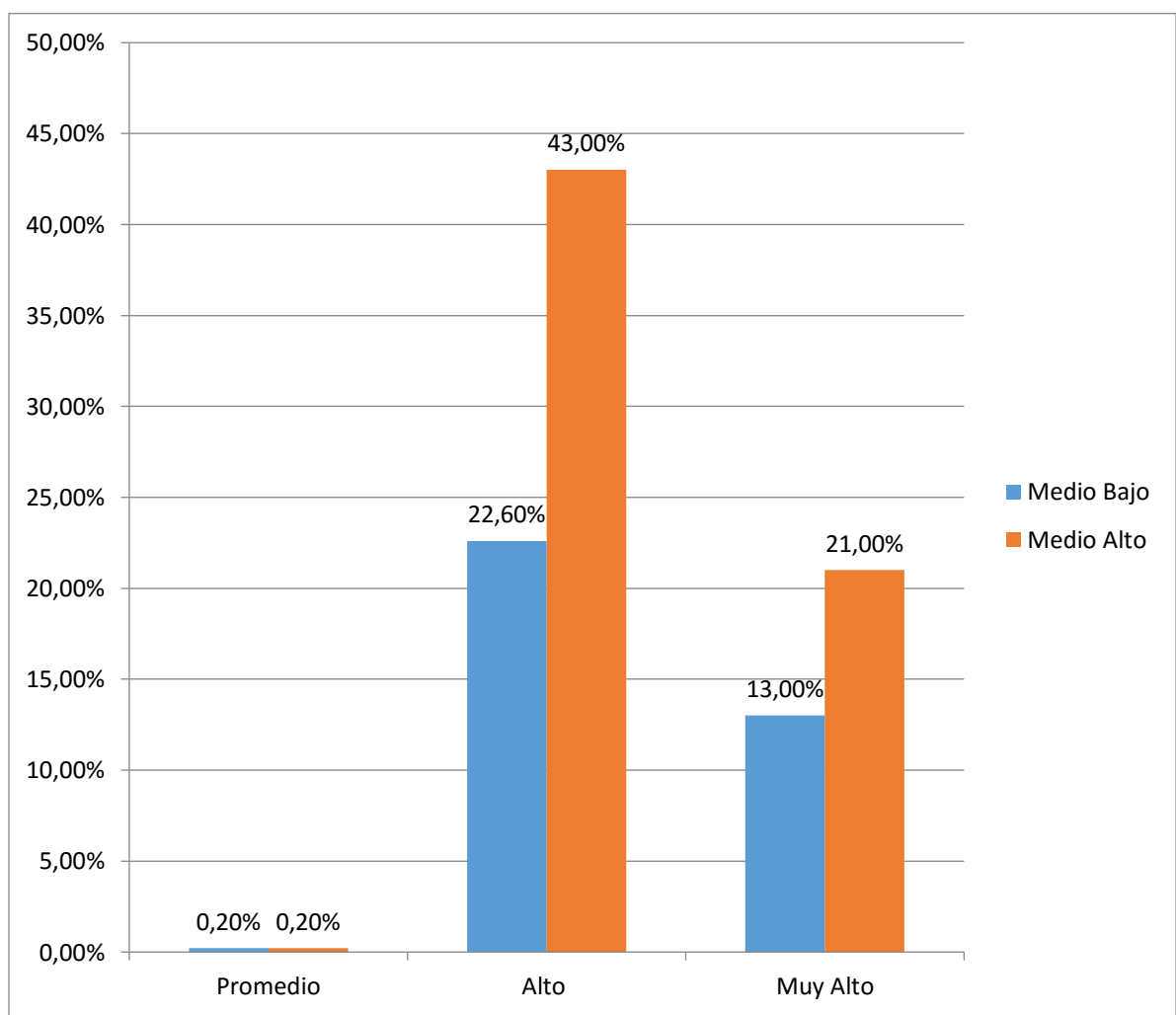


Figura N° 5. Relación entre la personalidad dureza y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Tabla N°6. Relación entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura.

		Autocontrol							
Habilidades Sociales	Niveles	Medio Bajo		Medio Alto		Alto		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Promedio	1	0.2%	1	0.2%	0	0.0%	2	0.4%
	Alto	177	35.4%	150	30.0%	1	0.2%	328	65.6%
	Muy Alto	87	17.4%	81	16.2%	2	0.4%	170	34.0%
	Total	265	53.0%	232	46.4%	3	0.6%	500	100.0%

Fuente: Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Interpretación:

Los resultados que se muestran en la tabla N° 06, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y autocontrol evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel de autocontrol medio bajo con un 53.0% y con una habilidad social Alta con un 35.4%. También presentan una personalidad en los rasgos de autocontrol con un nivel medio alto con un 46.4% y con una habilidad social Alta con un 30.0%

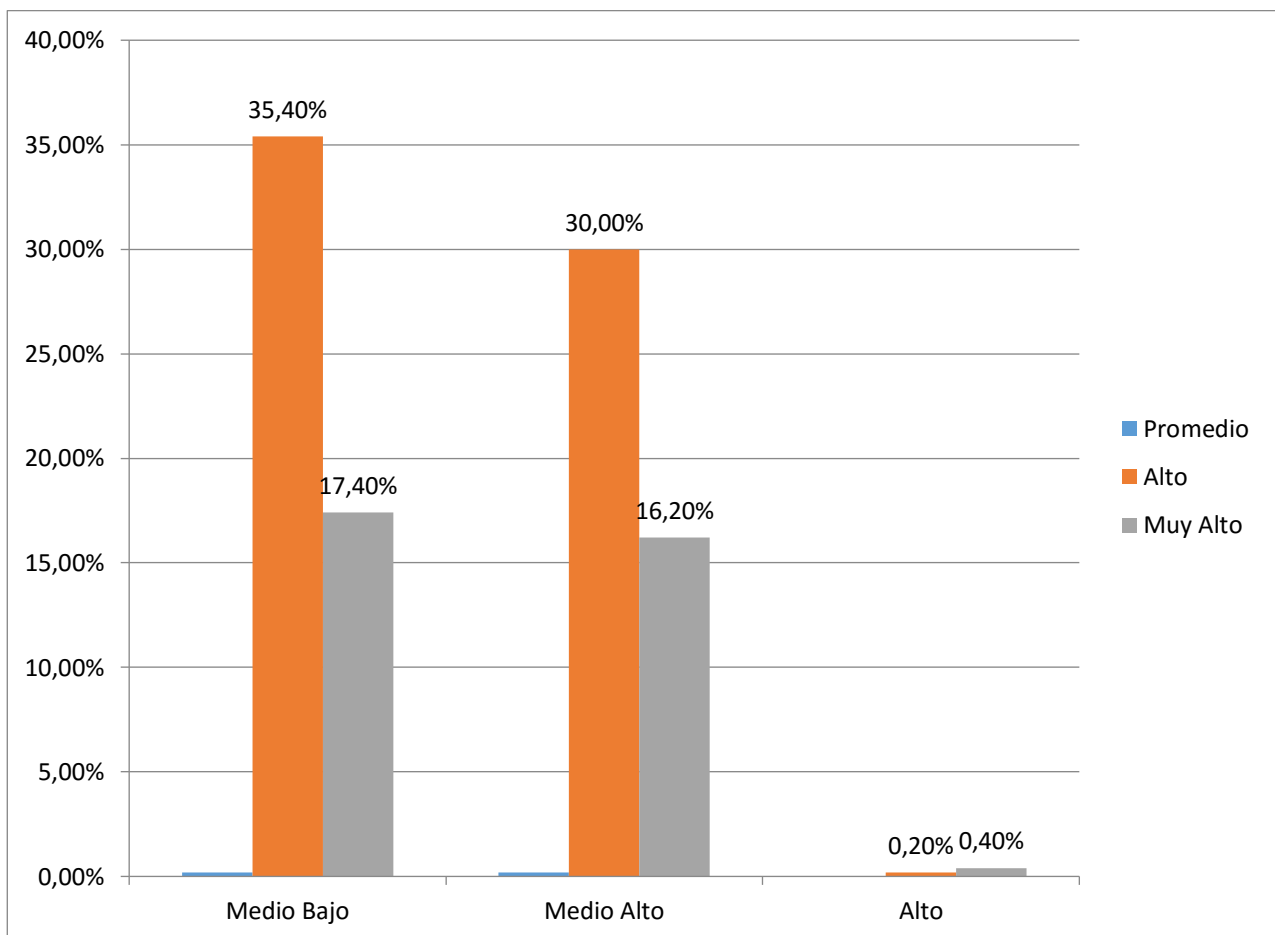


Figura N°6. Relación entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Tabla N°7. Relación entre la personalidad independencia y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura.

		Independencia					
		Medio Bajo		Medio Alto		Total	
Habilidades Sociales	Niveles	N°	%	N°	%	%	%
	Promedio	1	0.2%	1	0.2%	2	0.4%
	Alto	130	26.0%	198	39.6%	328	65.6%
	Muy Alto	63	12.6%	107	21.4%	170	34.0%
	Total	194	38.8%	306	61.2%	500	100.0%

Fuente: Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales aplicado a los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

Interpretación:

Los resultados que se muestran en la tabla N° 07, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y independencia evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel de independencia medio alto con un 61.2% y con una habilidad social Alto con un 39.6%. Asimismo se evidencia que presentan un nivel de independencia medio bajo con un 38.8% y con una habilidad social Alta con un 26.0%

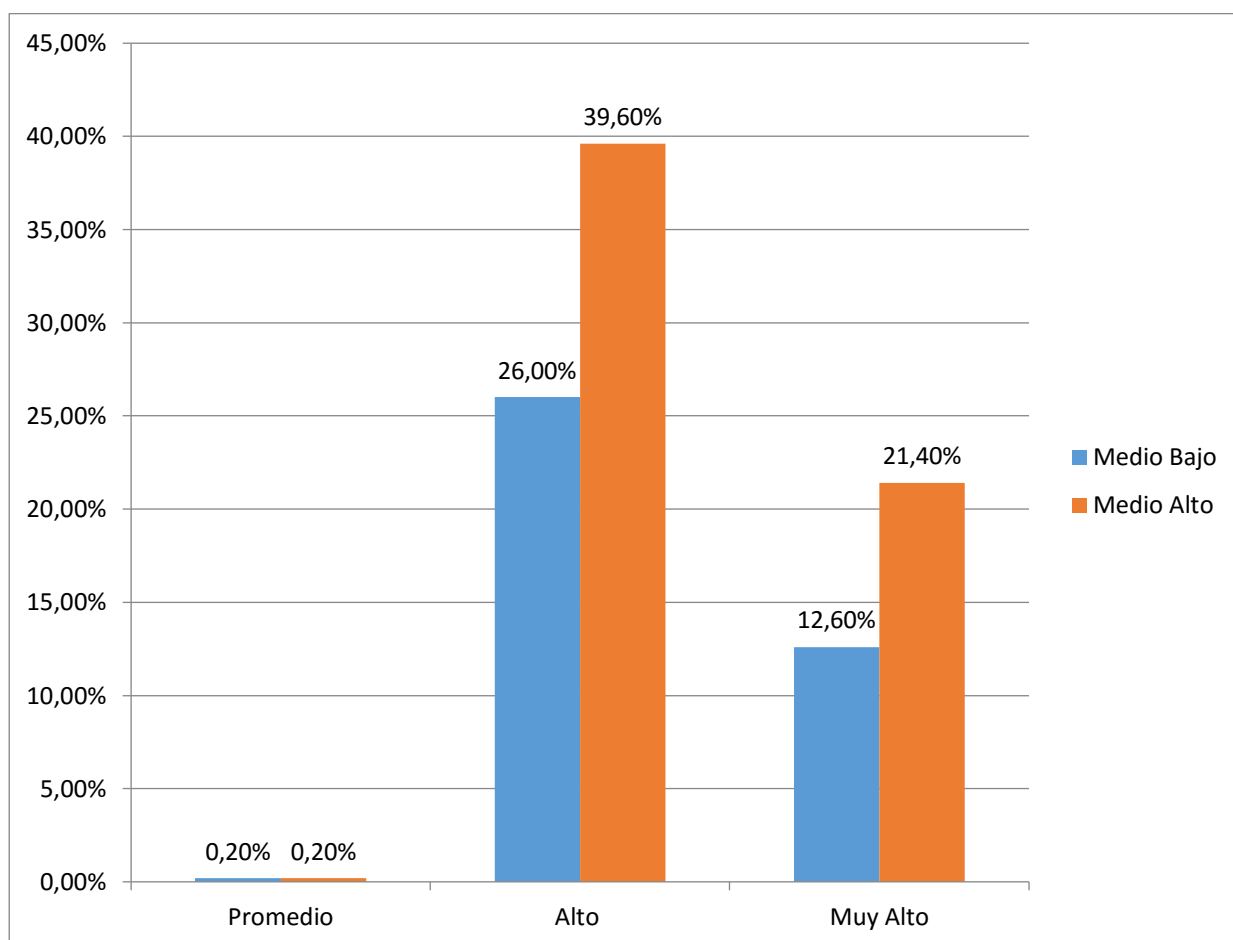


Figura N°7. Relación entre la personalidad independencia y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

5.2 Análisis inferencial

Tabla N°8

Correlación entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

		Habilidades Sociales	Extraversión
	Habilidades Sociales	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig.	,041
Spearman's		N°	0,356
			500

Interpretación

La tabla N°8 muestra que la dimensión extraversión de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,356 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales. Por lo tanto se rechaza la hipótesis número 1.

Tabla N°9

Correlación entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

			Habilidades Sociales	Ansiedad
		Coeficiente de correlación	1,000	,029
Spearman's	Habilidades Sociales	Sig.	0.	,518
		N°		500

Interpretación

La tabla N°9 muestra que la dimensión ansiedad de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,518 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales. Por lo tanto se rechaza la hipótesis número 2.

Tabla N°10

Correlación entre la personalidad dureza y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

		Habilidades Sociales	Dureza
Spearman's	Habilidades Sociales	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig.	,009
		N°	,835
			500

Interpretación

La tabla N°10 muestra que la dimensión dureza de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,835 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad dureza y las habilidades sociales. Por lo tanto se rechaza la hipótesis número 3.

Tabla N°11

Correlación entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

			Habilidades Sociales	Auto control
		Coeficiente de correlación	1,000	,048
	Habilidades Sociales	Sig.	.	,285
Spearman's		N°		500

Interpretación

La tabla N°11 muestra que la dimensión autocontrol de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,285 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales. Por lo tanto se rechaza la hipótesis número 4.

Tabla N°12

Correlación entre la personalidad independencia y las habilidades sociales de los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

		Habilidades Sociales	Independencia
Spearman's	Habilidades Sociales	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig.	,052
		N°	,248
			500

Interpretación

La tabla N°12 muestra que la dimensión independencia de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,248 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad independencia y las habilidades sociales. Por lo tanto se rechaza la hipótesis número 5.

5.3 Comprobación de Hipótesis

Según los resultados encontrados y después del análisis inferencial, se comprueban las siguientes hipótesis

1. La dimensión extraversión de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,356 mayor a 0,05; lo cual indica que no existe relación significativa entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales.
2. La dimensión ansiedad de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,518 mayor a 0,05; manifestando que no existe relación significativa entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales.
3. La dimensión dureza de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,835 mayor a 0,05; interpretando así que no existe relación significativa entre la personalidad dureza y las habilidades sociales.
4. La dimensión autocontrol de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,285 mayor a 0,05; evidenciando que no existe relación significativa entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales.
5. La dimensión independencia de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,248 mayor a 0,05; por el cual no existe relación significativa entre la personalidad independencia y las habilidades sociales.

5.4 Discusiones

La personalidad según Seelbach (2013, p: 9) se encuentra dentro del estudio del campo de la psicología, y se puede explicar desde varias funciones, en primer lugar permite conocer de forma aproximada los motivos que llevan a un individuo a actuar, a sentir, a pensar y a desenvolverse en un medio; por otro lado, la personalidad permite conocer la manera en la cual una persona puede aprender del entorno.

Por lo tanto la personalidad puede ser definida como aquella estructura dinámica que posee un individuo en particular; se compone de características psicológicas, conductuales, emocionales y sociales.

Mientras tanto, la habilidad social “es la capacidad de expresar interpersonalmente sentimientos positivos y negativos sin que dé como resultado una pérdida de reforzamiento social” (Klaus, Hersen y Bellack, 1977, citado por García, 2010).

También, Wope considera a “las habilidades sociales como la expresión adecuada, dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad” (Wolpe, 1978, citado por García, 2010).

El primer objetivo que se propuso para esta investigación fue: Analizar en qué medida la personalidad extraversión se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año 2016, cuyos resultados se evidencian en la tabla número 3 y señalan que tras la aplicación de la escala evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas presentan un nivel medio alto en la personalidad extraversión con un 61.8%, son aquellos que presentan una habilidad social

Alta con un 40.0%. No obstante los estudiantes presentan un nivel medio bajo en extraversión con un 38.2% presentan una habilidad social Alta con un 25.6%. Larsen y Buss (2005) explican que las personas extravertidas por lo general tienen muchos amigos, les gusta ir a fiestas, y requieren personas a su alrededor. Así mismo, les encanta bromear, son despreocupados y sencillos y tienen un nivel de actividad alto. Los introvertidos pasan más tiempos solos, son más tranquilos, con un número pequeño de amigos íntimos, serios y organizados. Respecto a la comprobación de hipótesis la tabla 8 muestra que la dimensión extraversión de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,356 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales; por lo tanto se rechaza dicha hipótesis. Diferentes resultados se evidenciaron en Cruz, M. (2012) “Amor y personalidad en estudiantes de una Universidad Privada de Piura”, en donde se llegó a la conclusión de que no existe relación significativa entre las variables de amor y personalidad. Por lo tanto a través de esta investigación se ha comprobado que no existe relación entre el estilo de personalidad Extraversión con las habilidades sociales, es por ello que no hay antecedentes fijos acerca de estas dos variables, además el fundamento teórico según Gismeros, indica que existe poca o nula relación en su investigación para la adaptación del test de habilidades sociales; además la habilidad social viene a ser un comportamiento aprendido por la misma cultura, sociedad o estilo de vida que uno lleva, el cual no tiene relación con la personalidad y este estudio lo verifica.

Por consiguiente en el segundo objetivo: establecer la relación entre la personalidad ansiedad con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año 2016; los resultados que se muestran en la tabla N° 04, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y ansiedad

evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel medio bajo en la personalidad ansiedad con un 53.0% y con una habilidad social Alta con un 35.4%. Además presentan una personalidad en el rasgo de ansiedad medio alto con un porcentaje de 46.4% y con una habilidad social Alto con un 30.0%. Cloninger (2003), indica que las personas bajas en ansiedad son imperturbables y las altas perturbables. Asimismo Wolpe considera a “las habilidades sociales como la expresión adecuada, dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad” (Wolpe, 1978, citado por García, 2010). Además los resultados de la hipótesis en donde la tabla 9 muestra que la dimensión ansiedad de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,518 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales, por ende se rechaza la hipótesis número dos. Estos resultados se evidencian en la tesis de Paramo Maria; Straniero Cristina; Silvina Claudia y Torrecilla Norma (2011) cuya investigación fue: “Bienestar psicológico, estilos de personalidad y objetivos de vida en estudiantes Universitarios” en donde la conclusión: Se apoya la hipótesis de asociación del bienestar psicológico con estilos de personalidad. Entonces indica que para tener una personalidad estable, tiene que existir un bienestar psicológico, es por ello que la personalidad ansiosa relativamente estable (a lo largo del tiempo y en diferentes situaciones), se refiere a la tendencia del individuo a reaccionar de forma ansiosa, hace referencia a la disposición del individuo para percibir situaciones como peligrosas o amenazantes y a la tendencia a responder ante estas situaciones con ansiedad, por ende no existe alguna relación con la habilidad social ya que este es un comportamiento aprendido y lo otro es algo innato, ya tiene una respuesta biológica estructurada y marcada; es por ello que las personas más ansiosas tienen un marcado rasgo de ansiedad,

por lo que tienden a percibir un gran número de situaciones como peligrosas o amenazantes, y a responder a estas situaciones amenazantes con estados de ansiedad.

Asimismo en el tercer objetivo: Determinar la personalidad dureza se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año 2016; los resultados que se muestran en la tabla N° 05, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y dureza evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel medio alto en la personalidad dureza con un 64.2% y con una habilidad social Alta con un 43.0%. Por otro lado también se evidencia una personalidad medio baja en dureza con un 35.8% y con una habilidad social Alta con un 22.6%. Cloninger (2003) indica que las personas bajas en dureza son receptivas, de mente abierta e intuitiva, las altas en dureza no tienen empatía y son resolutas. Además Las Habilidades sociales según Gades son un conjunto de conductas emitidas por el individuo en un contexto interpersonal que expresa sus sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que, generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas (Caballo, 1993, citado por Gades). También en los resultados de la investigación de Sharon Meyli Liao Morey (2011), denominada “Estilos de humor y rasgos de personalidad en un grupo de clowns de lima metropolitana” concluye que: Los resultados mostraron que los clowns de hospital parecen tener las cualidades para llevar a cabo sus actividades de un modo adaptativo, al estar caracterizados por un uso del humor predominantemente adaptativo y una personalidad equilibrada y llevadera. Por ende las personas con una personalidad de estilo dureza son personas con tendencia a ser muy

objetivas, inflexibles y frías. Las que son blandas son más flexibles y abiertas al cambio, son poco sensibles y tienden a tener poca abstracción el cual no existe relación con una habilidad social ya que este comportamiento es aprendido social y culturalmente ya que las Habilidades sociales son un conjunto de conductas emitidas por el individuo en un contexto interpersonal que expresa sus sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que, generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas (Caballo, 1993, citado por Gades). Además consideramos que Trianes indica lo siguiente: “La capacidad que el individuo posee de percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos sociales en general, especialmente a aquellos que provienen del comportamiento de los demás”.

Continuando con las discusiones, en el cuarto objetivo: Conocer en qué forma la personalidad autocontrol se relaciona con las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año 2016; Los resultados que se muestran en la tabla N° 06, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales y autocontrol evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel de autocontrol medio bajo con un 53.0% y con una habilidad social Alta con un 35.4%. También presentan una personalidad en los rasgos de autocontrol con un nivel medio alto con un 46.4% y con una habilidad social Alta con un 30.0%; por ende según Gades (2010) el autocontrol es la capacidad de comportarse con independencia de controles externos en donde El/la niño irá logrando adaptarse a la norma social, entonces para respaldar esta definición y determinar una relación entre ambas variables, la habilidad social “es la capacidad de expresar

interpersonalmente sentimientos positivos y negativos sin que dé como resultado una pérdida de reforzamiento social” (Klaus, Hersen y Bellack, 1977, citado por García, 2010). Por lo tanto si tienen bajo el auto control son incontroladas y siguen sus impulsos, si lo tienen alto saben controlarse e inhiben los impulsos (Cloninger, 2003). Asimismo en los en la investigación de : “Desarrollo de Habilidades Sociales en adolescentes varones de 15 a 18 años del Centro Municipal de Formación Artesanal Huancavelica de la ciudad de Guayaquil-2012” concluye que: El nivel de desarrollo en los adolescentes es deficiente en las primeras habilidades sociales, las habilidades relacionadas con sentimientos, alternativas a la agresión, para manejar el estrés y de planificación. Por ende a través de esta investigación se prueba que a pesar que teóricamente indica que las habilidades sociales relacionadas con sentimientos, alternativas a la agresión, para manejar el estrés es decir tener un correcto autocontrol lo que nos llevaría a analizar que si existe relación teóricamente hablando, sin embargo tras los resultados en esta investigación indica que no existe relación alguna debido a factores culturales de las habilidades sociales y posturas y comportamientos innatos que tiene el ser humano en su personalidad.

Finalmente en el quinto objetivo: Comprobar en qué medida la personalidad independencia se relaciona con las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura en el año 2016; los resultados que se muestran en la tabla N° 07, respecto a la relación entre la dimensión habilidades sociales e independencia evaluado por la Escala de Personalidad 16PF – 5 y la escala de Habilidades Sociales EHS, se evidencia que los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura que presentan un nivel de independencia medio alto con un 61.2% y con una habilidad social Alto con un 39.6%. Asimismo se evidencia que presentan un nivel de independencia medio bajo con un 38.8% y con una habilidad social Alta con un 26.0%;

entonces determinamos que las personas bajas en independencia son complacientes, agradables y desinteresadas, las altas en independencia son independientes, persuasivas y tercas. (Cloninger 2003). Por consiguiente toda habilidad social es un comportamiento o tipo de pensamiento que lleva a resolver una situación social de manera efectiva, es decir, aceptable para el propio sujeto y para el contexto social en que está “(Trianes, 1996, citado por García, 2010). Es por ello que en la investigación de López, N. (2011), titulada: “Estilos de Personalidad en estudiantes que ingresan a la carrera de Psicología de la Universidad Abierta Interamericana en Rosario”, se concluye que los estudiantes de Psicología poseen una forma moderada de rasgos de firmeza, discrepancia, individualismo, introversión, intuición y rasgos muy marcados de innovación, por lo tanto teóricamente existe una relación, aunque se a mínima, de la independencia con la habilidad social ya que para tener un nivel idóneo de independencia tiene que tener firmeza en su toma de decisiones, individualismo, y valerse por sí mismo sin necesidad de otros; sin embargo tras una ardua investigación se concluye que no existe relación alguna y esto se debe, luego de haber analizado las teorías, que esta habilidad social que indica que nos lleva a resolver una situación social de manera afectiva es por el tipo de crianza que uno haya tenido a lo largo de su vida, por lo tanto si no existe un buen aprendizaje, no tendrá una habilidad social correcta y la personalidad seguirá siendo la misma porque uno ya nace con conductas y comportamientos establecidos que va moldeando a través de los años en base a la experiencia personal de vida de cada uno de nosotros.

5.4.1 Conclusiones

Los estudiantes de la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016 presentan una habilidad social alta, la cual indica que pueden socializar de manera adecuada idónea con respeto y prudencia, sin embargo también existe una habilidad social baja.

Personalidad dureza obtiene mayor porcentaje con una categoría medio alta, seguida por la extraversión, lo cual indica que existe mayores estudiantes con estos rasgos de personalidad en la Universidad Alas Peruanas Filial Piura, 2016.

La dimensión extraversión de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,356 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad extraversión y las habilidades sociales, por lo tanto a través de esta investigación se concluye que las variables personalidad y habilidad social no tienen relación alguna.

La dimensión ansiedad de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,518 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad ansiedad y las habilidades sociales; debido a que la ansiedad de la personalidad es la manera en como uno asume situaciones y la respuesta que tiene frente a esta y no se relaciona con una habilidad social.

La dimensión dureza de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,835 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad dureza y las habilidades sociales.

La dimensión autocontrol de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,285 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad autocontrol y las habilidades sociales.

La dimensión independencia de la personalidad y las habilidades sociales, obtienen un valor de 0,248 mayor a 0,05; que significa que no existe relación significativa entre la personalidad independencia y las habilidades sociales.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la Universidad Alas Peruanas Filial Piura brinde mayor asesoría a los estudiantes para potenciar sus habilidades sociales a través de programas y talleres, como el “Programa de Habilidades y Autocontrol en la Adolescencia (1989) por los Arnold P. Goldstein, Robert. P Sprafkin, N. Jane Gershaw y Paul Klein, que está dirigido a la población investigada.

- A la dirección de la institución, a través del departamento psicopedagógico; generar actividades para los estudiantes para que en base a un desarrollo social, se pueda encaminar a una mejora en sus las habilidades sociales.

- Se recomienda aplicar técnicas de entrenamiento de habilidades sociales como:
 - ✓ Modelado: consiste en que una persona competente en las conductas objeto del entrenamiento las emita de forma adecuada en presencia de los sujetos que van a ser entrenados y esta ejecución sea reforzada.
 - ✓ Ensayo conductual: consiste en practicar masivamente las conductas que son objeto de intervención para valorarlas y en consecuencia reforzarlas o no inmediatamente. El ensayo conductual se puede realizar de forma real o encubierta.
 - ✓ Retroalimentación o moldeado: en realidad es parte inseparable del ensayo, suele realizarse inmediatamente después, o incluso de forma simultánea, ya que consiste en proporcionar información al sujeto del grado de competencia que ha mostrado en la ejecución de las habilidades sociales para que este pueda perfeccionarlas.

- ✓ Reforzamiento: se trata de proporcionar consecuencias positivas al sujeto cuando este haya emitido conductas adecuadas o ha realizado alguna de las aproximaciones que se desea fortalecer.

- Se recomienda desarrollar el programa socio-afectivo (1992) establecido por las autoras Victoria de la Cruz y del Carmen Mazaira, siendo dirigido a jóvenes a partir de los 17 años, aplicándose de manera colectiva, siendo su objetivo promover el desarrollo afectivo y social de los sujetos a través de las actividades presentadas en 50 lecciones

- Es necesario desarrollar programas de asesoría interpersonal dirigida a reforzar los estilo de personalidad que poseen los estudiantes para seguir moldeando y puedan mantener una postura adecuada ante diversas situaciones.

- Dar oportunidades de pertenecer a grupos de labor social para así poder compartir otras realidades fortaleciendo sus habilidades sociales que se aprende constantemente, para así tener un óptimo desarrollo en la persona.

REFERENCIAS

- Allport, G. (1970 a). *La personalidad*. Barcelona: Herder.
- Argyle, M. (1994). *Psicología del comportamiento interpersonal*. Madrid: Alianza Universidad.
- Argyle, M. y Kendon, A. (1967). The experimental análisis of social performance. *Advances in Experimental Social Psychology*, 3, 55-98.
- Argyle, M. (1967) *The Psychology of Interpersonal Behavior*. London: Penguin Books.
- Argyle, M. (1981a). The contribution of social interaction to social skills training. En Wine, D.D. y Smye, M.D. (Eds), *Social competence*. Nueva York: Guilford.
- Blanco, A. (1983). Evaluación de las Habilidades Sociales. En R. Fernández Ballesteros y JA Carrobles (Eds.), *Evaluación conductual: metodología y aplicaciones*. (pp. 567-606). Madrid: Pirámide.
- Bandura, A. (1987). *Teoría del aprendizaje social*. Madrid: Espasa-Calpe
- Bousoño, M (2013) *Personalidad*. Recuperado el 02 de Abril del 2016 en: <file:///E:/TESIS/tesis%20capitulo%20I/bousoño%202013.pdf>
- Boeree, G (s.f) *Teorías de la personalidad*. Recuperado el 15 de Mayo del 2016 en: <file:///J:/TESIS/CAPITULO%20II/58073781-Psicologia-de-personalidad.pdf>
- Boree, G. (s.f) *Teorías de la Personalidad: Albert Bandura*. Recuperado el 15 de Mayo del 2016 en: file:///J:/TESIS/CAPITULO%20II/Albert_Bandura.pdf
- Caballo, V. (2005). *Manual de Evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. (6º Edición). Madrid: Siglo XXI Editores.
- Calleja, A. (1994). *El entrenamiento en habilidades sociales en mujeres. Un estudio comparativo entre un EHS cognitivo-conductual y un EHS conductual*. Tesis Doctoral para la obtención del título de Doctor en Psicología. Facultad de

Filosofía y Ciencias de la Educación. Sección: Psicología. Universidad de Deusto, España.

Castañeiras, C. & Posadas, M.C. (2005) Estilos de personalidad y su relación con medidas de ansiedad y depresión: datos normativos para el Inventario MIPS en adultos marplatenses, *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*, 20(2), 79-103 pp.

Cristóforo, A. (2002). La noción de Intervención en el marco de la consulta psicológica. En A. Muniz (Comp.), *Diagnósticos e Intervenciones. Enfoques teóricos, Técnicos y Clínicos en la práctica psicológica. Tomo I* (pp.29-31) Montevideo: Psicolibros-waslala.

Cerda, E. (1985). *Una psicología de hoy*. Barcelona: Herder.

Cloninger, S (2003) *Teorías de la Personalidad*. Tercera edición. Recuperado el 02 de abril del 2016 en:

<file:///E:/TESIS/tesis%20capitulo%20I/Cloninger%202003%20xvii.pdf>

Cruz, M, Rivera, S, Diaz, R, Taracena, B (2013). *Tipos de Personalidad del Mexicano: Desarrollo y Validación de una Escala*. Universidad Nacional Autónoma de México.

Millon, T. y Davis, R. (1998). *Trastornos de la personalidad: más allá del DSM IV*. Barcelona: Masson.

Del Prette, Z. & Del Prette, A. (2000). *Treinamento em habilidades sociais: Panorama geral da área*. En V. Haase, R. Rothe-Neves, C. Käppler, M. Teodoro & G. M. O. Wood (Orgs.), *Psicologia do desenvolvimento: Contribuições interdisciplinares* (pp. 249-264). Belo Horizonte: Health.

DiCaprio, N.S. (2007). *Teorías de la personalidad*. México: McGraw Hill.

- Dollard, J. y Miller, N.E. (1941). *Social learning and imitation*. New Have: Yale University Press.
- Dongil,E y Cano, A. (2014) *Habilidades Sociales: Sociedad Española para el estudio de la Ansiedad y el Estrés (SEAS)*. España
- Fadiman, J. Y R. Frager (2001) *Teorías de la personalidad (2da ed.)* México: Oxford University Press.
- Fernández-Ballesteros, R. (1996). Cuestiones conceptuales básicas en evaluación de programas. En R. Fernández-Ballesteros (Ed.). *Evaluación de Programas. Una guía práctica en ámbitos sociales, educativos y de salud* (pp.21-47). Madrid: Síntesis.
- Gades. (S.F) Plan de acción tutorial. *Habilidades Sociales*. Recuperado el 2 de abril del 2016 en: <file:///E:/TESIS/tesis%20capitulo%20I/Gades%202014.pdf>
- García Sáiz & Gil, F. (1995). Conceptos, supuestos y modelo de las habilidades sociales. En Gil Rodríguez, F., Leon Rubio, J. & Jarana Expósito, L. (Eds). *Habilidades sociales y salud* (pp. 47-58). Madrid: Pirámide.
- García-Sáiz, M. y Gil, F. (2000). Conceptos, supuestos y modelo explicativo de las Habilidades Sociales. En F. Gil, J.M León, L. Jarana (Eds.), *Habilidades sociales y Salud* (pp.47-57). Madrid: Eudema.
- García-Vera, M., Sanz, J. & Gil, F. (1998). Entrenamientos en habilidades sociales. En F. Gil & J. León Rubio (Ed.), *Habilidades Sociales. Teoría, investigación e intervención* (pp. 63-93). Madrid, Síntesis.
- Garaigordobil Landazabal, M. (2008). *Intervención psicológica con adolescentes: un programa para el desarrollo de la personalidad y la educación en derechos humanos*. Madrid: Pirámide.

- Gil Rodríguez, F., León Rubio, J. & Jarana Expósito, L. (Eds.). (1995). Habilidades sociales y salud. Madrid: Pirámide.
- Gismero E. (2000). EHS Escala de Habilidades Sociales. Manual. Madrid: TEA Publicaciones de Psicología Aplicada.
- García, A. (2010). Estudio sobre la asertividad y las habilidades sociales en el alumnado de Educación Social. Universidad de Huelva. España
- Herrera, F. (s.f). La Personalidad. Universidad de Granada. España
- Kelly, J.A. (1987). Entrenamiento de las habilidades sociales. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Libert, J y Lewinsohn, P. (1973). The concept of social skill with special reference to the behavior of depressed persons. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 40, 304-312.
- McCrae, R., & Costa, P. (1998). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 509-516. Universidad Peruana Unión – Filial Juliaca
- Malave, N (2007) TRABAJO MODELO PARA ENFOQUES DE INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPATIVA PROGRAMAS NACIONALES DE FORMACIÓN. ESCALA TIPO LIKERT. (Pag 3) Recuperado el 15 de Junio del 2016 en:
<http://uptparia.edu.ve/documentos/F%C3%ADsico%20de%20Escala%20Likert.pdf>
- Mamani, O & Quinteros, D (2014). Rasgos de personalidad y actitud hacia la elaboración de tesis en estudiantes del cuarto año de Psicología de la Universidad Peruana Unión – Filial Juliaca. Universidad Peruana Union - Subsidiary Juliaca.

- Mejias, N. (2011) Escalas de actitudes en investigación. Instituto Universitario Pedagógico “Monseñor Arias Blanco”, Estado Aragua. Venezuela. Recuperado el 15 de Junio del 2016 en: <http://odiseo.com.mx/librosresenas/2011/07/escalas-actitudes-en-investigacion>
- Monjas Casares, M. (2002). Programa de enseñanza de habilidades de interacción social (PEHIS) para niños y niñas en edad escolar. Madrid: CEPE.
- Monjas, I (1997). Programa de Enseñanza en Habilidades de Interacción Social (PEHIS). Madrid: Cedpe, SL.
- Montaño. R, Palacios. J, Gantiva.C, (2009) Teorías de la personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. Universidad de san Buenaventura, sede Bogotá. Página 82
- Mustaca, A. (2004). Tratamientos psicológicos eficaces y ciencia básica. Revista Latinoamericana de Psicología, 36 (1), 11-20.
- Pecho, J. (1995). Habilidades sociales, autoestima y percepción del autoritarismo paterno en función del sexo y el período cronológico en niños y adolescentes de condición socioeconómica baja que reciben apoyo no gubernamental. Tesis de grado no publicada. Lima, Facultad de Psicología UNMSM.
- Pendleton, D. y Furnham, A. (1980). Skills: A paradigm for applied social psychological research. En W.T. Singleton, P. Spurgeon, y R.G. Stammers. (Eds.), The analysis of social skill. Nueva York: Plenum Press.
- Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas. (2008) Contabilidad y Negocios. Recuperado el 9 de Abril del 2016 en: <file:///E:/TESIS/tesis%20capitulo%20I/Departamento%20Académico%20de%20Ciencias%20Administrativas.pdf>

Revista Psicologica Hered. (2012). Factores de personalidad y actitud hacia los residuos sólidos en estudiantes de una universidad particular de Lima - Perú.

Recuperado el 2 de Abril del 2016 en:

file:///E:/TESIS/tesis%20capitulo%20I/Revista%20Psicologica.pdf

Rimm, D.C. y Masters, J.C.(1974). Behavior therapy: Techniques and empirical findings. Nueva York: Academic.

Salama, P (2008). Informe sobre la violencia en America Latina. Revista deEconomia Institucional Vol 10. Página 81 – 102

Sabulsky, J. (1996). Investigación científica en salud-enfermedad. Córdoba: SIMA.

Seelbach, G. (2013). Teorías de la Personalidad. Recuperado el 2 de Abril del 2016 en file:///E:/TESIS/tesis%20capitulo%20I/Seelbach%202013%209.pdf

Sparrow, C. (2007). Efecto de un programa de entrenamiento en habilidades sociales en un grupo de jóvenes con esquizofrenia. Tesis de grado no publicada. Lima, Facultad de Psicología UNMSM.

Trull, E. & Phares, T. (2003). Psicología clínica: Conceptos, métodos y aspectos prácticos de la profesión (6a Ed.). México: Thomson.

Vásquez. C, Montgomery. W, Pomalaya. R, Vega. J, Guevara. W, Garcia. P (2009). Habilidades sociales y filosofía de vida en alumnos de secundaria con y sin participación en actos violentos de lima metropolitana. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima – Perú

Velásquez, S. (2015). Escalas de Inteligencia Emocional en alumnos del Curso dePsicologia Familiar. Piura. Piura – Perú. Uladech-Católica. Filial Piura.

Wolpe, J. (1977). Práctica de la terapia de conducta, México, Trillas.

ANEXOS

1. Instrumentos.

CUESTIONARIO 16 PF-5

A. Ficha técnica del 16 pf-5

Nombre Original: 16 Pf Fifth Edition, Administrator's Manual.

Autores Originales de la prueba: R. B. Cattell, A. K. S. Cattell y H. E. P. Cattell.

Fecha de Publicación: 1993

Procedencia: IPAT, Institute for Personality and Ability Testing, Champaign, Illinois.

Adaptación Española: Nicolás Seisdedos Cubero, TEA Ediciones, S. A., I+D.

Tipo de Administración: Individual y colectiva.

Duración: De duración Variable entre 40 y 45 minutos.

Aplicación: Adolescentes y Adultos.

Significación: Apreciación de 16 rasgos de primer orden y cinco dimensiones globales de la personalidad, se incluyen tres medidas de estilos de respuesta (Deseabilidad social, infrecuencia y aquiescencia).

Tipificación: Baremos en decatipos, en adultos de ambos sexos.

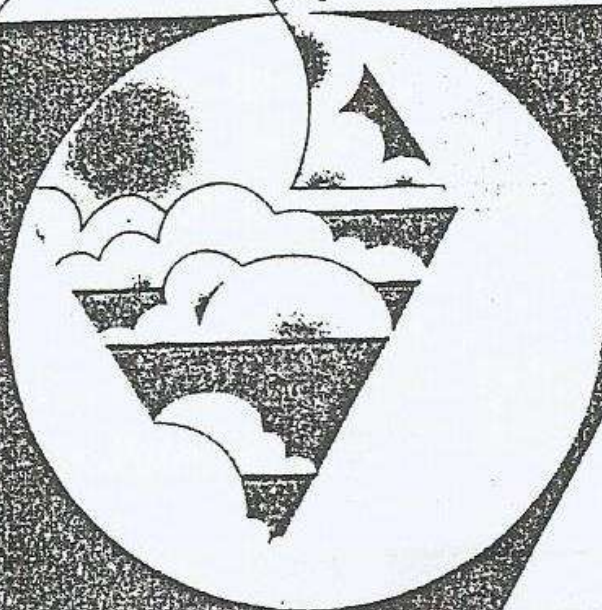
Confiabilidad

Test 16PF-5 de Cattell

Los estándares para pruebas psicológicas y educativas (1985) describen confiabilidad como un índice que describe el grado en que las puntuaciones o resultados de una prueba están libres de error. Para que una prueba tenga un alto grado de confiabilidad es necesario que los resultados sean constantes a través del tiempo. Por esta razón, el método de examen y re-examen resulta muy apropiado para medir confiabilidad.

La confiabilidad obtenida mediante el método de test retest durante intervalos de 2 a 7 días se encuentra entre 0.67 y 0.86, en periodo de 2 a 48 meses es de 0.63 a 0.833. (Fernández, 2011). El promedio de confiabilidad de intervalo corto para las Formas A y B es de .80; el de intervalo largo es de .78. La Forma A en particular tiene confiabilidad de .80 en intervalo corto y de .52 en el largo.

16 RF-5



C U A D E R N I L L O

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de frases que permitirán conocer sus actitudes e intereses. En general, no existen contestaciones correctas o incorrectas, porque las personas tienen distintos intereses y ven las cosas desde distintos puntos de vista. Conteste con sinceridad; de esta forma se podrá conocer mejor su forma de ser.

Anote sus contestaciones en la Hoja de respuestas que le han entregado. En primer lugar escriba sus datos (apellidos, nombre, edad, etc.) en la parte superior. Cada frase contiene tres posibles respuestas (A, B y C) y normalmente la alternativa B viene con un interrogante, para ser señalada cuando no es posible decidirse entre la A y la C. En la Hoja encontrará estas letras para dar sus respuestas. Las frases están ordenadas numéricamente; siga esta numeración al contestar. Lea atentamente cada frase y las posibles respuestas; así le será más fácil decidirse.

Ahora lea los ejemplos que vienen aquí debajo para hacer un poco de práctica, y piense cómo los contestaría. Si tiene dudas pregunte al examinador.

Ejemplos:

1. Me gusta presenciar una competición deportiva.
A. Verdadero. B. ? C. Falso.
2. Prefiero las personas:
A. reservadas. B. ? C. que hacen amigos fácilmente.
3. El dinero no hace la felicidad:
A. verdadero - B. ? C. falso

Al contestar tenga en cuenta lo siguiente:

- No piense demasiado el contenido de las frases, ni emplee mucho tiempo en decidirse. Las frases son muy cortas para darle todos los detalles que Vd. quisiera; por ejemplo, se ha puesto 'presenciar una competición deportiva', y tal vez a Vd. le guste más el fútbol que el baloncesto; debe contestar pensando en lo que es habitual para Vd. Generalmente se contestan cinco o seis por minuto, y se tarda poco más de media hora para completar todo el Cuadernillo.
- Evite señalar la respuesta B (?), excepto cuando le sea imposible decidirse por las otras dos; lo corriente es que esto le ocurra sólo en muy pocas frases.
- Procure no dejar ninguna cuestión sin contestar. Es posible que alguna no tenga nada que ver con Vd. (porque no se aplica perfectamente a su caso); intente elegir la respuesta que vaya mejor con su modo de ser. Tal vez algunas frases le parezcan muy personales; no se preocupe y recuerde que las Hojas de respuestas se guardan como documentos confidenciales y no pueden ser valoradas sin una plantilla especial; por otra parte, al obtener los resultados no se consideran las respuestas una a una, sino globalmente.
- Conteste sinceramente. No señale sus respuestas pensando en lo que 'es bueno' o lo que 'interesa' para impresionar al examinador. Además, el Cuadernillo se desarrolló para ser sensible a respuestas contradictorias.

ESPERE, NO PASE A LA PÁGINA SIGUIENTE HASTA QUE SE LO INDIQUEN

1. En un negocio sería más interesante encargarse de:
A. las máquinas o llevar registros.
B. ?
C. entrevistar y hablar con personas.

2. Normalmente me voy a dormir sintiéndome satisfecho de cómo ha ido el día.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

3. Si observo que la línea de razonamiento de otra persona es incorrecta, normalmente:
A. se lo señalo.
B. ?
C. lo paso por alto.

4. Me gusta muchísimo tener invitados y hacer que se lo pasen bien.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

5. Cuando tomo una decisión siempre pienso cuidadosamente en lo que es correcto y justo.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

6. Me atrae más pasar una tarde ocupado en una tarea tranquila a la que tenga afición que estar en una reunión animada.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

7. Admiro más a:
A. una persona con capacidad de tipo medio, pero con una moral estricta.
B. ?
C. una persona con talento, aunque a veces no sea responsable.

8. Sería más interesante ser:
A. ingeniero de la construcción.
B. ?
C. escritor de teatro.

9. Normalmente soy el que da el primer paso al hacer amigos.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

10. Me encantan las buenas novelas u obras de teatro/cine.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

11. Cuando la gente autoritaria trata de dominarme, hago justamente lo contrario de lo que quiere.
A. Sí.
B. ?
C. No.

12. Algunas veces no congenio muy bien con los demás porque mis ideas no son convencionales y corrientes.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

13. Muchas personas te "apuñalarían por la espalda" para salir ellas adelante.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

14. Me meto en problemas porque a veces sigo adelante con mis ideas sin comentarlas con las personas que puedan estar implicadas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

15. Hablo de mis sentimientos:
A. con facilidad cuando las personas parecen estar interesadas.
B. ?
C. sólo si no tengo más remedio.

16. Me aprovecho de la gente.
A. Algunas veces.
B. ?
C. Nunca.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

17. Mis pensamientos son demasiado complicados y profundos como para ser comprendidos por muchas personas.

- A. Casi nunca.
- B. ?
- C. A menudo.

18. Prefiero:

- A. comentar mis problemas con los amigos.
- B. ?
- C. guardarlos para mis adentros.

19. Pienso acerca de cosas que debería haber dicho pero que no las dije.

- A. Casi nunca
- B. ?
- C. A menudo

20. Siempre estoy alerta ante los intentos de propaganda en las cosas que leo.

- A. Sí.
- B. ?
- C. No.

21. Si las personas actúan como si yo no les gustara:

- A. no me perturba.
- B. ?
- C. normalmente me hace daño.

22. Cuando observo que difiero de alguien en puntos de vista sociales, prefiero:

- A. discutir el significado de nuestras diferencias básicas.
- B. ?
- C. cambiar de tema.

23. He dicho cosas que hirieron los sentimientos de otros.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

24. Si tuviera que cocinar o construir algo seguiría las instrucciones exactamente.

- A. Verdadero, para evitar sorpresas.
- B. ?
- C. Falso, porque podría hacer algo más interesante.

25. A la hora de construir o hacer algo preferiría trabajar:

- A. con otros.
- B. ?
- C. yo solo.

26. Me gusta hacer planes con antelación para no perder tiempo entre las tareas.

- A. Raras veces.
- B. ?
- C. A menudo.

27. Normalmente me gusta hacer mis planes yo solo, sin interrupciones y sugerencias de otros.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

28. Cuando me siento tenso incluso pequeñas cosas me sacan de quicio.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

29. Puedo encontrarme bastante a gusto en un ambiente desorganizado.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

30. Si mis planes, cuidadosamente elaborados, tuvieran que ser cambiados a causa de otras personas:

- A. eso me molestaría e irritaría.
- B. ?
- C. me parecería bien y estaría contento de cambiarlos.

31. Preferiría:

- A. estar en una oficina, organizando y atendiendo a personas.
- B. ?
- C. ser arquitecto y dibujar planos en un despacho tranquilo.

32. Cuando las pequeñas cosas comienzan a marchar mal unas detrás de otras:

- A. me siento como si no pudiera dominarlas.
- B. ?
- C. continuo de un modo normal.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

33. Me satisface y entretiene cuidar de las necesidades de los demás.

- A. Verdadero
- B. ?
- C. Falso

34. A veces hago observaciones tontas, a modo de broma, para sorprender a los demás.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

35. Cuando llega el momento de hacer algo que he planeado y esperado, a veces no me apetece ya continuarlo.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

36. En las situaciones que dependen de mí me siento bien dando instrucciones a los demás.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

37. Preferiría emplear una tarde:

- A. haciendo con tranquilidad y sosiego algo por lo que tenga afición.
- B. ?
- C. en una fiesta animada.

38. Cuando yo sé muy bien lo que el grupo tiene que hacer, me gusta ser el único en dar las órdenes.

- A. Sí.
- B. ?
- C. No.

39. Me divierte mucho el rápido y vivaz humor de algunas series de televisión.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

40. Le doy más valor y respeto a las normas y buenas maneras que a una vida fácil.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

41. Me encuentro tímido y retraído a la hora de hacer amigos entre personas desconocidas.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

42. Si pudiera, preferiría hacer ejercicio con:

- A. la esgrima o la danza.
- B. ?
- C. el tenis o la lucha libre.

43. Normalmente hay una gran diferencia entre lo que la gente dice y lo que hace.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

44. Resultaría más interesante ser músico que mecánico.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

45. Las personas forman su opinión acerca de mí demasiado rápidamente.

- A. Casi nunca.
- B. ?
- C. A menudo.

46. Soy de esas personas que:

- A. siempre están haciendo cosas prácticas que necesitan ser hechas.
- B. ?
- C. imaginan o piensan acerca de cosas sobre sí mismas.

47. Algunas personas creen que es difícil intimar conmigo.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

48. Puedo engañar a las personas siendo amigable cuando en realidad me desagradan.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

49. Mis pensamientos tienden más a girar sobre cosas realistas y prácticas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

50. Suelo ser reservado y guardar mis problemas para mis adentros.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

51. Después de tomar una decisión sobre algo sigo pensando si será acertada o errónea.
A. Normalmente verdadero.
B. ?
C. Normalmente falso.

52. En el fondo no me gustan las personas que son "diferentes" u originales.
A. Verdadero, normalmente no me gustan.
B. ?
C. Falso, normalmente las encuentro interesantes.

53. Estoy más interesado en:
A. buscar un significado personal a la vida.
B. ?
C. asegurarme un trabajo con un buen sueldo.

54. Me perturbo más que otros cuando las personas se enfadan entre ellas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

55. Lo que este mundo necesita es:
A. más ciudadanos íntegros y constantes.
B. ?
C. más reformadores con opiniones sobre cómo mejorar el mundo.

56. Prefiero los juegos en los que:
A. se forman equipos o se tiene un compañero.
B. ?
C. cada uno hace su partida.

57. Normalmente dejo algunas cosas a la buena suerte en vez de hacer planes complejos y con todo detalle.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

58. Frecuentemente tengo periodos de tiempo en que me es difícil abandonar el sentimiento de compadecerme a mí mismo.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

59. Mis mejores horas del día son aquellas en que estoy solo con mis pensamientos y proyectos.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

60. Si la gente me interrumpe cuando estoy intentando hacer algo, eso no me perturba.
A. Verdadero, no me siento mal.
B. ?
C. Falso, me molesta.

61. Siempre conservo mis pertenencias en perfectas condiciones.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

62. A veces me siento frustrado por las personas demasiado rápidamente.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

63. No me siento a gusto cuando hablo o muestro mis sentimientos de afecto o cariño.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

64. En mi vida personal, casi siempre alcanzo las metas que me pongo.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

65. Si el sueldo fuera el mismo preferiría ser un científico más que un directivo de ventas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

66. Si la gente hace algo incorrecto, normalmente le digo lo que pienso.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

67. Pienso que mis necesidades emocionales:
A. no están demasiado satisfechas.
B. ?
C. están bien satisfechas.

68. Normalmente me gusta estar en medio de mucha actividad y excitación.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

69. La gente debería insistir, más de lo que hace ahora, en que las normas morales sean seguidas estrictamente.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

70. Preferiría vestir:
A. de modo aseado y sencillo.
B. ?
C. a la moda y original.

71. Me suelo sentir desconcertado si de pronto paso a ser el centro de la atención en un grupo social.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

72. Me pone irritado que la gente insista en que yo siga las mínimas reglas de seguridad.
A. Verdadero, porque no siempre son necesarias.
B. ?
C. Falso, porque es importante hacer las cosas correctamente.

73. Comenzar a conversar con extraños:
A. nunca me ha dado problemas.
B. ?
C. me cuesta bastante.

74. Si trabajara en un periódico preferiría los temas de:
A. literatura o cine.
B. ?
C. deportes o política.

75. Dejo que pequeñas cosas me perturben más de lo que deberían.
A. A veces.
B. ?
C. Raras veces.

76. Es acertado estar en guardia con los que hablan de modo amable, porque se pueden aprovechar de uno.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

77. En la calle me detendría más a contemplar a un artista pintando que a ver la construcción de un edificio.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

78. Las personas se hacen perezosas en su trabajo cuando consiguen hacerlo con facilidad.
A. Casi nunca.
B. ?
C. A menudo.

79. Se me ocurren ideas nuevas sobre todo tipo de cosas, demasiadas para ponerlas en práctica.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

80. Cuando hablo con alguien que no conozco todavía, no doy más información que la necesaria.
A. Normalmente verdadero.
B. ?
C. Normalmente falso.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

81. Pongo más atención en:

- A. las cosas prácticas que me rodean.
- B. ?
- C. los pensamientos y la imaginación.

82. Cuando la gente me critica delante de otros me siento muy descorazonado y herido.

- A. Casi nunca.
- B. ?
- C. A menudo.

83. Encuentro más interesante a la gente si sus puntos de vista son diferentes de los de la mayoría.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

84. Al tratar con la gente es mejor:

- A. "poner todas las cartas sobre la mesa".
- B. ?
- C. "no descubrir tu propio juego".

85. A veces me gustaría más ponerme en mi sitio que perdonar y olvidar.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

86. Me gusta la gente que:

- A. es estable y tradicional en sus intereses.
- B. ?
- C. reconsidera seriamente sus puntos de vista sobre la vida.

87. A veces me siento demasiado responsable sobre cosas que suceden a mi alrededor.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

88. El trabajo que me es familiar y habitual:

- A. me aburre y me da sueño.
- B. ?
- C. me da seguridad y confianza.

89. Logro terminar las cosas mejor cuando trabajo solo que cuando lo hago en equipo.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

90. Normalmente no me importa si mi habitación está desordenada.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

91. Me resulta fácil ser paciente, aun cuando alguien es lento para comprender lo que estoy explicándole.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso, me cuesta ser paciente.

92. Me gusta unirme a otros que van a hacer algo juntos, como ir a un museo o de excursión.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

93. Soy algo perfeccionista y me gusta que las cosas se hagan bien.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

94. Cuando tengo que hacer una larga cola por algún motivo, no me pongo tan intranquilo y nervioso como la mayoría.

- A. Verdadero, no me pongo
- B. ?
- C. Falso, me pongo intranquilo

95. La gente me trata menos razonablemente de lo que merecen mis buenas intenciones.

- A. A veces.
- B. ?
- C. Nunca.

96. Me lo paso bien con gente que muestra abiertamente sus emociones.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

97. No dejo que me depriman pequeñas cosas.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

98. Si pudiera ayudar en el desarrollo de un invento útil preferiría encargarme de:

A. investigarlo en el laboratorio.

B. ?

C. mostrar a las personas su utilización.

99. Si ser cortés y amable no da resultado puedo ser rudo y astuto cuando sea necesario.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

100. Me gusta ir a menudo a espectáculos y diversiones.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

101. Me siento insatisfecho conmigo mismo.

A. A veces.

B. ?

C. Raras veces.

102. Si nos perdiéramos en una ciudad y los amigos no estuvieran de acuerdo conmigo en el camino a seguir:

A. no protestaría y les seguiría.

B. ?

C. les haría saber que yo creía que mi camino era mejor.

103. La gente me considera una persona animada y sin preocupaciones.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

104. Si el banco se descuidara y no me cobrara algo que debiera, creo que:

A. lo indicaría y lo pagaría.

B. ?

C. yo no tengo por qué decirselo.

105. Siempre tengo que estar luchando contra mi timidez.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

106. Los profesores, sacerdotes y otras personas emplean mucho tiempo intentando impedirnos hacer lo que deseamos.

A. Verdadero

B. ?

C. Falso

107. Cuando estoy con un grupo, normalmente me siento, escucho y dejo que los demás lleven el peso de la conversación.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

108. Normalmente aprecio más la belleza de un poema que una excelente estrategia en un deporte.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

109. Si uno es franco y abierto los demás intentan aprovecharse de él.

A. Casi nunca.

B. ?

C. A menudo.

110. Siempre me interesan las cosas mecánicas y soy bastante bueno para arreglarlas.

A. Verdadero.

B. ?

C. Falso.

111. A veces estoy tan enfrascado en mis pensamientos que, a no ser que salga de ellos, pierdo la noción del tiempo y desorden o no encuentro mis cosas.

A. Verdadero B. ? C. Falso

112. Parece como si no pudiera confiar en más de la mitad de la gente que voy conociendo.

A. Verdadero, no se puede confiar en ella.

B. ?

C. Falso, se puede confiar en ella.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

113. Normalmente descubro que conozco a los demás mejor que ellos me conocen a mí.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

114. A menudo los demás dicen que mis ideas son realistas y prácticas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

115. Si creo que lo merecen, hago agudas y sarcásticas observaciones a los demás.
A. A veces.
B. ?
C. Nunca.

116. A veces me siento como si hubiera hecho algo malo, aunque realmente no lo haya hecho.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

117. Me resulta fácil hablar sobre mi vida, incluso sobre aspectos que otros considerarían muy personales.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

118. Me gusta diseñar modos por los que el mundo pudiera cambiar y mejorar.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

119. Tiendo a ser muy sensible y preocuparme mucho acerca de algo que he hecho.
A. Casi nunca.
B. ?
C. A menudo.

120. En el periódico que acostumbro a hojear me intereso más por:
A. los artículos sobre los problemas sociales.
B. ?
C. todas las noticias locales.

121. Preferiría emplear una tarde libre en:
A. leer o trabajar en solitario en un proyecto.
B. ?
C. hacer alguna tarea con los amigos.

122. Cuando hay algo molesto que hacer, prefiero:
A. dejarlo a un lado hasta que no haya más remedio que hacerlo.
B. ?
C. comenzar a hacerlo de inmediato.

123. Prefiero tomar la comida de mediodía:
A. con un grupo de gente.
B. ?
C. en solitario.

124. Soy paciente con las personas, incluso cuando no son corteses y consideradas con mis sentimientos.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

125. Cuando hago algo, normalmente me tomo tiempo para pensar antes en todo lo que necesito para la tarea.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

126. Me siento molesto cuando la gente emplea mucho tiempo para explicar algo.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

127. Mis amigos probablemente me describen como una persona:
A. cálida y amigable.
B. ?
C. formal y objetiva.

128. Cuando algo me perturba, normalmente me olvido pronto de ello.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

129. Como afición agradable prefiero:
A. hacer o reparar algo.
B. ?
C. trabajar en grupo en una tarea comunitaria.

130. Creo que debo reclamar si en el restaurante recibo mal servicio o alimentos deficientes.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

131. Tengo más cambios de humor que la mayoría de las personas que conozco.
A. Normalmente verdadero.
B. ?
C. Normalmente falso.

132. Cuando los demás no ven las cosas como las veo yo, normalmente logro convencerlos.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

133. Creo que ser libre para hacer lo que desee es más importante que tener buenos modales y respetar las normas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

134. Me encanta hacer reír a la gente con historias ingeniosas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

135. Me considero una persona socialmente muy atrevida y comunicativa.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

136. Si una persona es lo suficientemente lista para eludir las normas sin que parezca que las incumple:
A. podría incumplirlas si tiene razones especiales para ello.
B. ?
C. debería seguir las a pesar de todo.

137. Cuando me uno a un nuevo grupo, normalmente encajo pronto.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

138. Prefiero leer historias rudas o de acción realista más que novelas sentimentales e imaginativas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

139. Sospecho que la persona que se muestra abiertamente amigable conmigo pueda ser desleal cuando yo no esté delante.
A. Casi nunca.
B. ?
C. A menudo.

140. Cuando era niño empleaba la mayor parte de mi tiempo en:
A. hacer o construir algo.
B. ?
C. leer o imaginar cosas ideales.

141. Muchas personas son demasiado quisquillosas y sensibles, y por su propio bien deberían "endurecerse".
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

142. Me muestro tan interesado en pensar en las ideas que a veces paso por alto los detalles prácticos.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

143. Si alguien me hace una pregunta demasiado personal intento cuidadosamente evitar contestarla.
A. Normalmente verdadero.
B. ?
C. Normalmente falso.

144. Cuando me piden hacer una tarea voluntaria digo que estoy demasiado ocupado.
A. A veces.
B. ?
C. Raras veces.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

145. Mis amigos me consideran una persona algo abstracta y no siempre práctica.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

146. Me siento muy abatido cuando la gente me critica en un grupo.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

147. Les surgen más problemas a quienes:

- A. se cuestionan o cambian métodos que son ya satisfactorios.
- B. ?
- C. descartan enfoques nuevos o prometedores.

148. Soy muy cuidadoso cuando se trata de elegir a alguien con quien "abrirme" francamente.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

149. Me gusta más intentar nuevos modos de hacer las cosas que seguir caminos ya conocidos:

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

150. Los demás dicen que suelo ser demasiado crítico conmigo mismo.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

151. Generalmente me gusta más una comida si contiene alimentos familiares y cotidianos que si tiene alimentos poco corrientes.

- A. Verdadero
- B. ?
- C. Falso

152. Puedo pasar fácilmente una mañana entera sin tener necesidad de hablar con alguien.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

153. Deseo ayudar a las personas.

- A. Siempre.
- B. ?
- C. A veces.

154. Yo creo que:

- A. algunos trabajos no deberían ser hechos tan cuidadosamente como otros.
- B. ?
- C. cualquier trabajo habría que hacerlo bien si es que se va a hacer.

155. Me resulta difícil ser paciente cuando la gente me critica.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

156. Prefiero los momentos en que hay gente a mi alrededor.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

157. Cuando realizo una tarea no me encuentro satisfecho a no ser que ponga especial atención incluso a los pequeños detalles.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

158. Algunas veces me "sacan de quicio" de un modo insoportable pequeñas cosas, aunque reconozca que son triviales.

- A. Sí.
- B. ?
- C. No.

159. Me gusta más escuchar a la gente hablar de sus sentimientos personales que de otros temas.

- A. Verdadero.
- B. ?
- C. Falso.

160. Hay ocasiones en que no me siento de humor para ver a nadie.

- A. Muy raras veces
- B. ?
- C. Bastante a menudo

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

161. Me gustaría más ser consejero orientador que arquitecto.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

162. En mi vida cotidiana casi nunca me encuentro con problemas que no puedo afrontar.
A. Verdadero, puedo afrontarlos fácilmente.
B. ?
C. Falso.

163. Cuando las personas hacen algo que me molesta, normalmente:
A. no le doy importancia.
B. ?
C. se lo digo.

164. Yo creo más en:
A. ser claramente serio en la vida cotidiana.
B. ?
C. seguir casi siempre el dicho "Diviértete y sé feliz".

165. Me gusta que haya alguna competitividad en las cosas que hago.
A. Verdadero
B. ?
C. Falso

166. La mayoría de las normas se han hecho para no cumplirlas cuando haya buenas razones para ello.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

167. Me cuesta bastante hablar delante de un grupo numeroso de personas.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

168. Preferiría un hogar en el que:
A. se sigan normas estrictas de conducta.
B. ?
C. no haya muchas normas.

169. En las reuniones sociales suelo sentirme tímido e inseguro de mí mismo.
A. Verdadero.
B. ?
C. Falso.

170. En la televisión prefiero:
A. un programa sobre nuevos inventos prácticos.
B. ?
C. un concierto de un artista famoso.

Las cuestiones que vienen a continuación se diseñaron como ejercicios de resolución de problemas. En ellas hay una y sólo una respuesta correcta. Si no está seguro de cuál es la correcta, elija la que crea mejor. Vea un ejemplo aquí debajo:

Ejemplo:

"Toro" es a "ternero" como "caballo" es a:

- A. potro.
- B. ternera.
- C. yegua.

La contestación correcta es "potro"; es la cría del caballo como ternero es la cría del toro.

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

171. "Minuto" es a "hora" como "segundo" es a:
A. minuto.
B. milisegundo.
C. hora.

172. "Renacuajo" es a "rana" como "larva" es a:
A. araña.
B. gusano.
C. insecto.

173. "Jamón" es a "cerdo" como "chuleta" es a:
A. cordero.
B. pollo.
C. merluza.

174. "Hielo" es a "agua" como "roca" es a:
A. lava.
B. arena.
C. petróleo.

175. "Mejor" es a "pésimo" como "peor" es a:
A. malo.
B. santo.
C. óptimo.

176. ¿Cuál de las tres palabras indica algo diferente de las otras dos?
A. Terminal.
B. Estacional.
C. Cíclico.

177. ¿Cuál de las tres palabras indica algo diferente de las otras dos?
A. Gato.
B. Cerca.
C. Planeta.

178. Lo opuesto de "correcto" es lo opuesto de:
A. bueno.
B. erróneo.
C. adecuado.

179. ¿Cuál de las tres palabras indica algo diferente de las otras dos?
A. Probable.
B. Eventual.
C. Inseguro.

180. Lo opuesto de lo opuesto de "inexacto" es:
A. casual.
B. puntual.
C. incorrecto.

181. ¿Qué número debe seguir al final de éstos?
1 - 4 - 9 - 16...
A. 20.
B. 25.
C. 32.

182. ¿Qué letra debe seguir al final de éstas?
A - B - D - G...
A. H.
B. K.
C. J.

183. ¿Qué letra debe seguir al final de éstas?
E - I - L...
A. M.
B. N.
C. O.

184. ¿Qué número debe seguir al final de éstos?
1/12 - 1/6 - 1/3 - 2/3...
A. 3/4.
B. 4/3.
C. 3/2.

185. ¿Qué número debe seguir al final de éstos?
1 - 2 - 0 - 3 - 1...
A. 5.
B. 4.
C. -3.

SI HA TERMINADO ANTES DEL TIEMPO,
REPASE SUS CONTESTACIONES.

ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES EHS

B. Ficha técnica de la Escala de Habilidades Sociales

Nombre original: EHS, Escala de Habilidades Sociales

Autora: Elena Gismero Gonzales

Fecha de publicación: 1998

Procedencia: Madrid – España

Tipo de administración: Individual o colectiva

Duración: Variable, aproximadamente 10 a 15 minutos

Aplicación: Adolescentes y Adultos

Significación: Evaluación de la aserción y las habilidades sociales

Tipificación: Baremos de población general (varones, mujeres, adultos y jóvenes)

Dimensiones: Entre las dimensiones tenemos Autoexpresión de situaciones sociales, defensa de los propios derechos como consumidor, expresión de enfado o disconformidad, decir no y cortar interacciones, hacer peticiones e iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.

Confiabilidad

Escala de Habilidades Sociales (EHS)

La EHS de Gismero Gonzales muestra una consistencia interna alta, como se expresa en su coeficiente de confiabilidad alfa de cron Bach 0.88, el cual se considera elevado, pues supone que el 88% de la varianza de los totales se debe a lo que los ítems tienen en común, o a lo que tiene de relacionado, de discriminación conjunta (habilidades sociales o asertividad).

E H S

Nombre y Apellidos: Edad: Sexo:

Centro: Fecha:

INSTRUCCIONES

Al dorso aparecen frases que describen diversas situaciones; se trata de que las lea muy atentamente y responda en qué medida se identifica con cada una de ellas o no; si le describen bien o no. No hay respuestas correctas ni incorrectas, lo importante es que responda con la máxima sinceridad.

Para responder utilice la siguiente clave:

- A No me identifico en absoluto; la mayoría de las veces no me ocurre o no lo haría.
- B Más bien no tiene que ver conmigo, aunque alguna vez me ocurra.
- C Me describe aproximadamente, aunque no siempre actúe o me sienta así.
- D Muy de acuerdo y me sentiría o actuaría así en la mayoría de los casos.

Marque la letra correspondiente a la opción elegida a la derecha, en la misma línea donde está la frase que está contestando.

**ESPERE. NO VOLTEE ESTE IMPRESO HASTA QUE SE LE
INDIQUE**

Nombre y Apellidos: Edad: Sexo:
Centro: Fecha:

ANOTE SUS RESPUESTAS MARCANDO LA LETRA DE LA ALTERNATIVA QUE MEJOR SE AJUSTE A SU MODO DE SER O DE ACTUAR
COMPRUEBE QUE MARCA LA LETRA EN LA MISMA LINEA DE LA FRASE QUE HA LEIDO

A No me identifico en absoluto; la mayoría de las veces no me ocurre o no lo haría.
B Más bien no tiene que ver conmigo, aunque alguna vez me ocurra.
C Me describe aproximadamente, aunque no siempre actúe o me sienta así.
D Muy de acuerdo y me sentiría o actuaría así en la mayoría de los casos.

1. A veces evito hacer preguntas por miedo a parecer estúpido. A B C D
2. Me cuesta telefonar a tiendas, oficinas, etc. A B C D
3. Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo. A B C D
4. Cuando en una tienda atienden antes a alguien que entró después que yo, me callo. A B C D
5. Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato para decirle "No". A B C D
6. A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que dejé prestado. A B C D
7. Si en un restaurante no me traen la comida como la había pedido, llamo al camarero y pido que me la hagan de nuevo. A B C D
8. A veces no sé qué decir a personas atractivas del sexo opuesto. A B C D
9. Muchas veces cuando tengo que hacer un halago, no sé qué decir. A B C D
10. Tiendo a guardar mis opiniones para mí mismo. A B C D
11. A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería. A B C D
12. Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me da mucho apuro pedirle que se calle. A B C D
13. Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo, prefiero callarme a manifestar abiertamente lo que yo pienso. A B C D
14. Cuando tengo mucha prisa y me llama una amiga por teléfono, me cuesta mucho cortarla. A B C D
15. Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme. A B C D
16. Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal el vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto. A B C D
17. No me resulta fácil hacer un cumplido a alguien que me gusta. A B C D
18. Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con ella. A B C D
19. Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás. A B C D
20. Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir cartas a tener que pasar por entrevistas personales. A B C D
21. Soy incapaz de regatear o pedir descuento al comprar algo. A B C D
22. Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado. A B C D
23. Nunca sé cómo "cortar" a un amigo que habla mucho. A B C D
24. Cuando decido que no me apetece volver a salir con una persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión. A B C D
25. Si un amigo al que he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo. A B C D
26. Me suele costar mucho pedir a un amigo que me haga un favor. A B C D
27. Soy incapaz de pedir a alguien una cita. A B C D
28. Me siento turbado o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mí físico. A B C D
29. Me cuesta expresar mi opinión en grupos (en clase, en reuniones, etc.). A B C D
30. Cuando alguien se me "cuela" en una fila, hago como si no me diera cuenta. A B C D
31. Me cuesta mucho expresar agresividad o enfado hacia el otro sexo aunque tenga motivos justificados. A B C D
32. Muchas veces prefiero ceder, callarme o "quitarme de en medio" para evitar problemas con otras personas. A B C D
33. Hay veces que no sé negarme a salir con alguien que no me apetece pero que me llama varias veces. A B C D

COMPRUEBE QUE HA DADO UNA RESPUESTA A CADA UNA DE LAS FRASES

PERFIL

Centil	I	II	III	IV	V	VI	Global	Centil
99	99
95	95
90	90
85	85
80	80
75	75
70	70
65	65
60	60
55	55
50	50
45	45
40	40
35	35
30	30
25	25
20	20
15	15
10	10
5	5
1	1

	I	II	III	IV	V	VI	Global
PD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Centil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	PD Global						<input type="checkbox"/>

RESULTADOS:

.....

.....

.....

2. Matriz de consistencia.

Problema General	Objetivo. G	Hipótesis. G	Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
¿Cuál es la relación entre los estilos de Personalidad y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016?	Establecer la relación entre los estilos de Personalidad y las habilidades sociales en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.	Existe relación significativa entre los estilos de Personalidad y las habilidades sociales en los jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.	Personalidad	Extraversión	Introvertido Extrovertido	16 PF-5 de Personalidad
				Ansiedad	Imperturbable Perturbable	
				Dureza	Receptivo De mente abierta Duro Firmes	
				Independencia	Cede fácilmente Independiente Crítico	
				Autocontrol	No reprimida Auto-controlada	
Problema Es.	Objetivo Es.	Hipótesis Es.	Habilidades Sociales	Autoexpresión de situaciones sociales	Capacidad de expresarse. Facilidad para las interacciones.	Escala de Habilidades Sociales (EHS)
¿En qué medida la personalidad se relaciona con la habilidad social de la autoexpresión de situaciones sociales en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016? ¿Cómo se da la	Analizar en qué medida la personalidad se relaciona con la habilidad social de la autoexpresión de situaciones sociales en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016. Establecer la relación entre la personalidad con la habilidad	Se relaciona de manera significativa la personalidad con la habilidad social de la autoexpresión de situaciones sociales en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016. Existe relación		Defensa de los propios derechos como consumidor.	Expresión de conductas asertivas frente a desconocidos en defensa de los propios derechos	

<p>relación entre la personalidad con la habilidad social de la defensa de los propios derechos como consumidor en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016?</p> <p>¿De qué manera la personalidad se relaciona con la habilidad social de expresión de enfado o disconformidad en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016?</p> <p>¿En qué forma la personalidad se relaciona con la habilidad social de decir no y cortar interacciones en los jóvenes</p>	<p>social de la defensa de los propios derechos como consumidor en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Determinar la personalidad se relaciona con la habilidad social de expresión de enfado o disconformidad en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Conocer en qué forma la personalidad se relaciona con la habilidad social de decir no y cortar interacciones en los jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Comprobar en qué medida la personalidad se relaciona con la habilidad social de hacer peticiones en jóvenes adolescentes de la región de</p>	<p>significativa entre la personalidad con la habilidad social de la defensa de los propios derechos como consumidor en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Se relacione de manera positiva la personalidad la habilidad social de expresión de enfado o disconformidad en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Existe relación positiva de la personalidad con la habilidad social de decir no y cortar interacciones en los jóvenes adolescente</p>	<p>Habilidades Sociales</p>		<p>Escala de Habilidades Sociales (EHS)</p>
--	--	--	-----------------------------	--	---

<p>adolescentes de la región de Piura en el año 2016?</p> <p>¿En qué medida la personalidad se relaciona con la habilidad social de hacer peticiones en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016?</p> <p>¿De qué manera la personalidad se relaciona con la habilidad social de iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016?</p>	<p>Piura en el año 2016.</p> <p>Descubrir de qué manera la personalidad se relaciona con la habilidad social de iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p>	<p>s de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Se relaciona significativamente la personalidad con la habilidad social de hacer peticiones en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p> <p>Existe relación significativa entre la personalidad con la habilidad social de iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto en jóvenes adolescentes de la región de Piura en el año 2016.</p>	<p>Habilidades Sociales</p>			<p>Escala de Habilidades Sociales (EHS)</p>
--	---	---	-----------------------------	--	--	---

Resultados del SPSS

Personalidad 16 PF 5

Escala: Todas las variables del 16 PF 5

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
	N de elementos
Alfa de Cronbach	
,811	185

Habilidades Sociales

Escala: Todas las variables de EHS

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	20	95,2
	Excluido ^a	1	4,8
	Total	21	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,803	33
