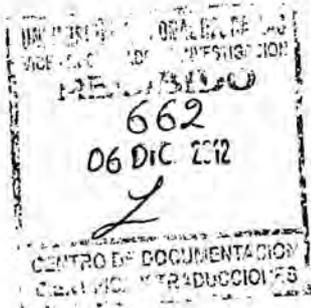




DIC 2012

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS



INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“RELACIÓN ENTRE EL CARÁCTER SOCIAL Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO”.

JAIME DIOMAR AYLLÓN SABOYA

(Periodo de Ejecución: Del 01 de enero del 2011 al 31 de Diciembre del 2012. Resolución Rectoral de Aprobación del Proyecto N° 050-2011-R, Callao, 18 de enero del 2011)

Callao, Diciembre del 2012

a) ÍNDICE



ÍNDICE GENERAL

	Páginas
a) ÍNDICE	3
b) RESUMEN	7
c) INTRODUCCIÓN	9
d) PARTE TEORICA: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	12
DE LA INVESTIGACIÓN	
d.1 ENFOQUES O TEORÍAS DEL CARÁCTER SOCIAL.	12
d.1.1. Enfoque antropológico de Margaret Mead.....	12
d.1.2. Enfoque psicoanalítico de Eric H. Erikson	12
d.1.3. Enfoque sociológico y psicosocial de Erich Fromm,.....	13
David Riesman y otros	
d.1.4. Tipos de carácter social	17
d.1.5. Características de los tipos de carácter social	18
d.1.6. Comparación de los tipos de carácter social	22
d.1.7. Relación entre carácter social y sociedad.	23
d.2 ENFOQUES Ó TEORÍAS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL	24
d.2.1. Enfoque o Teoría de la Inteligencia Emocional	24
d.2.2. Principios de la Inteligencia Emocional	28
d.2.3. Aspectos de la Inteligencia Emocional	29
d.2.4. Importancia de la Inteligencia Emocional y su	29
manera de aprender	
d.2.5. Características de la Inteligencia Emocional	30
d.2.6. Pilares de la Inteligencia Emocional	32
d.3 MARCO CONCEPTUAL	37
d.3.1. Concepto General del carácter	37
d.3.2. Estructura del carácter	38
d.3.3. Noción del carácter social	39
d.3.4. Concepto de carácter social, su concepto operativo	40
para la presente investigación	
d.3.5. Concepto de Inteligencia Emocional y su concepto	40



operativo para la presente investigación	
d.3.6. Concepto de emociones	41
d.3.7. Concepto de Coeficiente Emocional	41
d.3.8. Concepto de Facultad de la Universidad	42
d.3.9. Concepto de Estudiante Universitario	42
e) MATERIALES Y METODOS	43
1. Técnicas utilizadas para la recolección de datos	43
1.1 Técnica de fichaje	43
1.2 Técnica de análisis y síntesis	43
1.3 Técnica Informática vía internet para obtener información de las variables de investigación: Carácter social e Inteligencia emocional.	43
1.4 Técnica para medir la variable independiente: Carácter social (X)	43
1.4.1 Escala de preferencia social (Scale Inner – Other) de Waltraud M. Kassarjian.	43
1.4.2 Técnica para medir la variable dependiente: Inteligencia Emocional (Y)	44
2. Técnicas, métodos, estadísticas aplicadas en la conversión de elaborados... datos naturales en datos	45
2.1 Estadística descriptiva para cada variable	45
1. Distribución de las frecuencias y sus porcentajes	
2.2 Estadística paramétrica	45
1. Coeficiente de correlación de Pearson	
f) RESULTADOS	46
1. A nivel de estadística descriptiva	46
1.1 Tipo de carácter social predominante	46
1.2 Niveles de inteligencia emocional de los estudiantes	48
(2do. al 8vo ciclo – FIIS – UNAC, 2011-A y 2011-B.	
2. A nivel de estadística paramétrica	48
2.1 Contrastación de Hipótesis	48
2.1.1 Hipótesis 1	49

g) DISCUSION	54
1. Conclusiones	56
2. Recomendaciones	57
h) REFERENCIALES	59
i) APENDICE	62
1. Apéndice 1 Base de Datos de la investigación	63
ANEXOS	64
Anexo 1 Escala de preferencia social – (Scale Inner – Other).....	65
Anexo 2 Inventario de Cociente Emocional de Bar-On EQ-i.....	72



b) RESUMEN

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, cursive script.

b) RESUMEN

El propósito del presente trabajo de investigación fue establecer la relación existente entre el carácter social y la inteligencia emocional de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao, del 2do. Al 8vo. Ciclo Académico 2011-A y 2011-B.

Esta Investigación es de tipo básico, de un nivel Descriptivo – Explicativo y con un carácter ex – post facto.

El diseño específico de la investigación es un diseño no experimental, de tipo transeccional correlacional.

El tamaño de la muestra está conformada por 120 alumnos de los ciclos antes mencionados, determinados aleatoriamente mediante el tipo de muestra probabilística simple al azar.

Los datos obtenidos fue mediante la Escala de Preferencia Social (Scale Inner – Other), que mide el tipo de carácter social interdirigido y el tipo de carácter social alterodirigido y mediante el Inventario del Cociente Emocional de Bar-On Eq-i, que mide la inteligencia emocional; y se ha analizado mediante la estadística descriptiva (distribución de frecuencias y porcentajes) y la estadística paramétrica (coeficiente de correlación de Pearson) y llegando a las siguientes conclusiones:

De 120 encuestados, el 68% de los estudiantes pertenecen al tipo de carácter social interdirigido y el 32% pertenecen al tipo de carácter social alterodirigido. Esto significa que la mayoría de los estudiantes son del tipo de la FIIS, carácter social interdirigidos; esto significa que sus decisiones no dependen de otros, sino de ellos mismos. Sus opiniones, creencias, valores y actitudes dependen de sí mismo y no de otros.

De 120 encuestados, el 53% del total de la muestra poseen una capacidad emocional por mejorar; en segundo lugar los estudiantes tienen una capacidad emocional adecuada o buena y que representan el 37% del total de la muestra y en tercer lugar ocupa el 10% de los estudiantes y que poseen una capacidad emocional muy desarrollada. En síntesis se podría decir que la mayoría de los estudiantes de la FIIS poseen una capacidad emocional por mejorar y que a medida que van desarrollándose como futuros ingenieros, van a lograr una adecuada capacidad emocional y por ende una inteligencia emocional buena.

El coeficiente de correlación de Pearson (r) del carácter social y la inteligencia emocional de los estudiantes del segundo al octavo Ciclo 2011-A y 2011-B de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao, es de $r = 0.23251$, que significa que existe una correlación positiva débil, es decir que el tipo de carácter social interdirigido de los estudiantes tiene poca relación con la inteligencia emocional, ya que representa una capacidad emocional por mejorar. En este sentido, se rechaza la Hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1), al nivel de significación de $\alpha = 0.05$.



C) INTRODUCCION



C) INTRODUCCIÓN

El carácter social, según David Riesman (1964), W.M. Kassarian (1960), H.M. Ruitenbeck (1964), Carlos Franco Cortéz (1968), Atilio R. Díaz Saavedra y Abdón Vidalón Escobar (1977), es aquella parte del carácter en la que comparten los grupos sociales que son significativos dentro de la sociedad y que constituye el producto de la experiencia de dichos grupos.

El carácter social juega un rol decisivo en el campo profesional, ya que la elección de una determinada profesión puede ser un indicativo del tipo de carácter social de la persona.

El presente trabajo se basa en los resultados de la investigación de Waltrand M. Kassarian (1960) quien disertó su tesis en la especialidad de psicología social en la Universidad de California, los Ángeles (EE.UU.), dicha tesis que reimpresso en la Revista de Sociometría (Setiembre de 1962), con permiso de Kassarian y de la Asociación Sociológica Americana. En ella menciona los resultados de su investigación llevada a cabo con la Escala de Preferencia Social (Scale I-D) desarrollada por él. El instrumento fue construido con la finalidad de encontrar los dos tipos de carácter social (carácter social interodirigido o dirigido por sí mismo y el carácter social alterodirigido o dirigido por otros), que existe en la actualidad en la sociedad norteamericana. La presente investigación se ha utilizado para el estudio del tipo de carácter social de los estudiantes del 2do. Al 8vo. Ciclo 2011-A y 2011-B y de esta manera establecer la relación en la variable dependiente que es la inteligencia emocional de los mismos.

En relación con la variable dependiente "Inteligencia Emocional" se refiere al conjunto de habilidades personales, emocionales y sociales y de destrezas que poseen las personas y que influyen en sus habilidades para adaptarse y enfrentarse a las demandas y presiones del medio en la cual se desenvuelva.

En la presente investigación se ha considerado para medir esta variable el inventario del Cociente Emocional de Bar-On EQ-i, la misma que fue adaptado a nuestra realidad por la Dra. Nelly Ugarriza Chavez en 1999.

El objetivo general de esta investigación es el de "Establecer el carácter social de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la



Universidad Nacional del Callao y la Inteligencia Emocional de los mismos, así como establecer la relación entre ambas variables”.

El problema general de la investigación se define de la siguiente manera: “¿Qué relación existe entre el carácter social y la inteligencia emocional de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistema de la Universidad Nacional del Callao?”

La formulación de la hipótesis general está dada por la siguiente proposición:

“Cuando los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao poseen un tipo de carácter social altero dirigido, entonces su inteligencia emocional es buena”.

La importancia de la investigación radica en que los resultados de la misma, permitirá orientar hacia el mejoramiento de la inteligencia emocional de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao y como consecuencia de ello lograr alcanzar un desarrollo adecuado de su inteligencia emocional de los mismos.

En cuanto a la justificación de la investigación, de acuerdo con las necesidades y demandas de la investigación científica permitirá orientar hacia el mejoramiento de la inteligencia emocional de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas y como consecuencia de ello, lograr alcanzar un desarrollo adecuado de la inteligencia emocional de los mismos.



**d) PARTE TEÓRICA ó MARCO
TEORICO Y CONCEPTUAL DE
LA INVESTIGACIÓN**

A handwritten signature in black ink, located in the bottom right corner of the page. The signature is stylized and appears to be a cursive name.

d) PARTE TEÓRICA o MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

d.1 ENFOQUES O TEORÍAS DEL CARÁCTER SOCIAL.

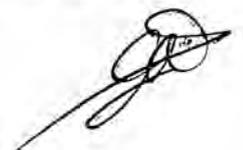
A partir de la segunda mitad del siglo XX, cuatro estudiosos hicieron importantes contribuciones al conocimiento del carácter social, entre las cuales cabe destacar a Margaret Mead, Erick H. Erikson, Erich Fromm y David Riesman. Cada uno tienen sus puntos de vista, sus enfoques antropológico, psicoanalítico y enfoque sociológico y psicosocial del carácter social.

d.1.1. Enfoque antropológico de Margaret Mead.

Margaret Mead consideró al problema del carácter social desde un punto de vista antropológico y sostiene que en las diferentes sociedades las personas manifiestan rasgos de carácter que son modelados por el Ethos o estilo de vida propio de esas sociedades, y en especial por los roles sociales que en cada uno de ellos se considera apropiados para el niño, la mujer y el hombre (Mead, Margaret (1960). Culture change and carácter structure. En: Compilación de Stein, Vidich y White. Identity Anxiety. (Pag. 88 – 98). New Cork: The Press of Glencoe).

d.1.2. Enfoque psicoanalítico de Eric H. Erikson del Carácter Social

Erikson expuso el concepto de carácter social desde el punto de vista psicoanalítico, en su obra "Infancia y Sociedad" (Erikson, E. H. (1966). Infancia y Sociedad. Buenos Aires: Hormé) y en "The problema of Ego Identity (1956). En: Journal of the American Psychoanalytic Association, Vol. IV Nº 1 (Pág. 58-121). Según Erikson el carácter social de los indios Yurok constituye sistemas de crianza que representan intentos inconscientes de



d) PARTE TEÓRICA o MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

d.1 ENFOQUES O TEORÍAS DEL CARÁCTER SOCIAL.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, cuatro estudiosos hicieron importantes contribuciones al conocimiento del carácter social, entre las cuales cabe destacar a Margaret Mead, Erick H. Erikson, Erich Fromm y David Riesman. Cada uno tienen sus puntos de vista, sus enfoques antropológico, psicoanalítico y enfoque sociológico y psicosocial del carácter social.

d.1.1. Enfoque antropológico de Margaret Mead.

Margaret Mead consideró al problema del carácter social desde un punto de vista antropológico y sostiene que en las diferentes sociedades las personas manifiestan rasgos de carácter que son modelados por el Ethos o estilo de vida propio de esas sociedades, y en especial por los roles sociales que en cada uno de ellos se considera apropiados para el niño, la mujer y el hombre (Mead, Margaret (1960). Culture change and carácter structure. En: Compilación de Stein, Vidich y White. Identity Anxiety. (Pag. 88 – 98). New Cork: The Press of Glencoe).

d.1.2. Enfoque psicoanalítico de Eric H. Erikson del Carácter Social

Erikson expuso el concepto de carácter social desde el punto de vista psicoanalítico, en su obra "Infancia y Sociedad" (Erikson, E. H. (1966). Infancia y Sociedad. Buenos Aires: Hormé) y en "The problema of Ego Identity (1956). En: Journal of the American Psychoanalytic Association, Vol. IV N° 1 (Pág. 58-121). Según Erikson el carácter social de los indios Yurok constituye sistemas de crianza que representan intentos inconscientes de



crear, a partir de la materia prima humana, aquella configuración de actitudes que es (o fue alguna vez) la óptima bajo las condiciones naturales y las necesidades histórico – económicas particulares de la tribu (Riesman, David (1964). La muchedumbre solitaria (Pág. 16-17). Buenos Aires: Paidós.

d.1.3. Enfoque sociológico y psicosocial de Erich Fromm, David Riesman y otros

- **Erich Fromm**, en su obra “El miedo a la libertad”, sostiene que el funcionamiento de la sociedad es un factor más importante en la formación del carácter social que el carácter de los individuos que la componen (Ruitenbeek, H.M. (1987). El individuo y la muchedumbre: Identidad y sociedad de masas. (Pág. 127-128), Buenos Aires: Paidós. Según Erich Fromm, una sociedad funciona del modo en que lo requieren los procesos históricos y económicos en un periodo determinado. Pero para que funcione bien, es necesario que sus miembros quieran hacer lo que deben hacer. (Ruitenbeek, H.M. Ob. Cit. Pág. 127-128).

Erich Fromm considera que el individuo debería adaptarse a la sociedad en la que ha nacido, adquiriendo el carácter que mejor le permita actuar en consonancia con ella. Pero Fromm dice también, en la medida en que “el interés del individuo y el de la sociedad no son idénticos, la consecución de los fines sociales vulnera en mayor o menor grado de libertad y la espontaneidad del individuo. (Ruitenbeek, H.M. Ob. Cit. Pág. 127-128).

- **David Riesman**, en su obra “La muchedumbre solitaria” (1964), quien expuso la teoría del carácter social también desde la perspectiva sociológica y presenta un análisis general de la sociedad norteamericana, con particular referencia al



carácter social. Ve en éste una prolongación de la personalidad individual, y sólo distingue entre personalidad y carácter cuando éste último se halla vinculado con formas sociales. (Ruitenbeek, H.M. Ob. Cit. Pág. 127).

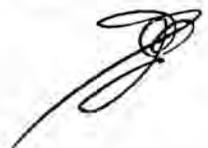
Riesman se ocupa de aquellos componentes del carácter que son compartidos por grupos sociales importantes.

Según Riesman el "carácter social" es aquella parte del "carácter" que comparten los grupos sociales significativos y que, tal como casi todos los científicos sociales contemporáneos los definen, constituye el producto de la experiencia de esos grupos". (Riesman, David. (1964). La muchedumbre solitaria. (Pág. 12). Buenos Aires: Paidós).

La definición que da Riesman acerca del carácter social expresa su posición neofreudiana. Esta Escuela Psicológica subraya más el papel del medio social que el de los impulsos instintivos individuales. Eso la induce a destacar la importancia del grupo más bien que la del individuo en el estudio de la sociedad. (Ruitenbeek, H.M. Ob. Cit. Pág. 127).

Dentro de este enfoque sociológico y psicosocial también destacan H.M. Ruitenbeek, Waltraud M. Kassarian, y en nuestro país los científicos sociales que hicieron estudios con esta variable – carácter social – son: Carlos Franco Cortez, Jaime Ayllón Saboya y Atilio Díaz Saavedra, quienes hicieron sus Tesis para graduarse como Bachilleres en Letras y en Psicología respectivamente.

- **H.M. Ruitenbeek**, en su obra "El individuo y la muchedumbre: Identidad y sociedad de masas", considera que el carácter social, tal como lo tratan Erich Fromm y David Riesman, "es aquel aspecto del "carácter" del individuo (la pauta relativamente estable de conducta que manifiesta en sus acciones y relaciones) que éste comparte con las demás personas de su sexo, las de su misma edad, con aquellas que



pertenecen a la misma clase ocupacional o profesional, con las que tienen una situación económica similar, con las que pertenecen a la misma nación y aún a la misma cultura". (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 16). Este autor considera que el concepto de carácter social demostró ser de gran utilidad en la interpretación sociológica de la moderna sociedad de masas.

- **Waltraud M. Kassarian**, en "A Study of Riesman's Theory of Social Carácter", citado por Dean Dwight G. (1969) en su libro "Dynamic Social Psychology". (pág. 60-77), considera que "el carácter social es aquella parte del carácter que comparten los grupos sociales significativos y que constituye el producto de la experiencia de esos grupos".

Este concepto es similar a la de David Riesman.

En este estudio W.M. Kassarian toma en cuenta solamente dos tipos de carácter social:

- a) El carácter social interdirigido, y
- b) El carácter social alterodirigido, para la celebración de su Escala de Preferencia Social (Scale Inner – Other).

Para el propósito de nuestra investigación también se ha tomado en cuenta estos dos tipos de carácter social: el carácter social interdirigido o dirigido por si mismo y el carácter social alterodirigido o dirigido por otros.

- **Carlos Franco Cortez**, en su tesis "Sobre las nociones de Naturaleza Humana y el Carácter Social en la obra de Erich Fromm" (1968). Tesis para graduarse de Bachiller en Letras, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. En este trabajo de investigación Franco Cortez, considera que el carácter social es aquella parte del carácter que comparte los grupos sociales significativos y que constituye el producto de la



experiencia de esos grupos. En este sentido Franco Cortez coincide con la definición de carácter social planteada por David Riesman en su obra. "La muchedumbre solitaria" y con Waltraud Kassarian.

- **Jaime Ayllón Saboya**, en su Tesis "Tipos de carácter social en adolescentes de distinto nivel socioeconómico" (1973), Tesis para graduarse de Bachiller en Psicología, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. En este trabajo de investigación, Ayllón Saboya, considera que el carácter social también es aquella parte del carácter que comparten los grupos sociales significativos y que constituye el producto de la experiencia de esos grupos. En este sentido Ayllón Saboya, coincide con la definición de carácter social planteada por Riesman, Kassarian, Franco Cortez, Ruitenbeek, entre otros.

En esta investigación se llega a las siguientes conclusiones:

1. Con respecto a la hipótesis planteada, podemos concluir que aún siendo los dos grupos provenientes de estratos socioeconómicos disímiles, ambos detentan caracteres sociales semejantes. Por consiguiente se rechaza la hipótesis alternativa ("Por provenir los sujetos de dos estratos sociales y económicamente disímiles, cada grupo detenta caracteres sociales distintos") y aceptamos la hipótesis nula ("Por provenir los sujetos de dos estratos sociales y económicamente disímiles cada grupo detenta caracteres sociales semejantes").
2. El tipo de carácter social interdirigido parece ser común a los dos grupos. Sin embargo, observamos que hay una mayor inclinación hacia la interdirección por parte del grupo de nivel socioeconómico bajo.



3. Como consecuencia lógica de la anterior conclusión en general podríamos decir, que el grupo adolescente de ambos estratos socioeconómicos manifiesta cierta tendencia definida por el tipo de carácter social interdirigida.

- **Atilio R. Díaz Saavedra y Abdón Vidalón Escobar**, en su Tesis “Tipos de carácter social en estudiantes de barrios marginales” (1977), tesis para optar el grado de Bachiller en Psicología. Pontificia Universidad Católica del Perú. En esta investigación, también consideran como Riesman, Franco, Kassarian y Ayllón, que el carácter social es aquella parte del carácter que comparten los grupos sociales significativos y que constituyen el producto de la experiencia de esos grupos.

d.1.4. Tipos de carácter social

Los tipos de carácter social tienen como referencia al ser humano concreto y viviente, y, para llegar a estos tipos, primero es necesario abstraer del individuo real su “personalidad”, de ésta su “carácter”, y por fin llegar al elemento común que constituye el “carácter social”.

Según David Riesman considera tres tipos de carácter social, que son:

- **Tipo de carácter social dirigido por la tradición.-** Este tipo está orientada su conducta hacia los modos tradicionales de sus antepasados.

Es el tipo de carácter social cuya conformidad está asegurada por su tendencia a seguir la tradición.

- **Tipo de carácter social dirigido por sí mismo o dirigido desde adentro.-** Este tipo de carácter social se caracteriza porque la conducta del individuo gira sobre los propios valores y normas internas para guía de su propia conducta.



No dependen de las personas que los rodean para orientar en sus acciones, sino que dependen de sí mismos.

Es el tipo de carácter social cuya conformidad está asegurada por su tendencia a adquirir desde el comienzo de la vida, un conjunto de metas internalizadas.

- **Tipo de carácter social dirigido por los otros.**- Es el tipo de carácter social cuya conformidad está asegurada por su tendencia a ser sensibles a las expectativas y preferencia de los otros. Este tipo de carácter social, se caracteriza porque su conducta depende casi exclusivamente de las expectativas e influencias de los demás o de los otros, es decir, dependen de las personas que los rodean para orientar en sus acciones. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 19-20).

d.1.5. Características de los tipos de carácter social

- **Características de los tipos dirigidos por la tradición**
 - Este tipo de carácter social manifiestan o desarrollan los individuos que viven en sociedades inminentemente agrícolas, al margen de la industrialización; poseen modo estacionario de producción y sistema social inalterables por largos periodos de tiempo;
 - El orden social se conserva relativamente estable, esto condiciona que no se manifieste la movilidad social de sus miembros.
 - Los roles sociales se mantienen casi permanentes.
 - La conformidad del individuo tiende a estar determinada en gran medida por relaciones de poder entre los diversos grupos según edad, sexo, clase, casta, profesión, etc.; estas relaciones se han mantenido durante varios siglos y apenas se han modificado por las sucesivas generaciones.



- La cultura controla la conducta de los individuos en cada detalle; las reglas y normas no son muy complicadas.
- La cultura proporciona ritual, rutina y religión para orientar y ocupar a todo el mundo. Escasa energía se aplica al hallazgo de nuevas soluciones para los viejos problemas, por ejemplo, de la técnica agrícola o la "medicina", problemas a los cuales la gente está aculturada.
- En la sociedad dependiente de la dirección tradicional, donde la actividad del miembro individual está determinada por una obediencia caracterológicamente arraigada en las tradiciones, no es posible que el individuo sea altamente valorado y, en muchos casos, alentado a desarrollar sus capacidades, su iniciativa e incluso, dentro de los límites temporales muy estrechos, sus aspiraciones.
- En la sociedad que depende de la discreción tradicional, el individuo tiene una relación funcional bien definida con los otros miembros del grupo.
- En sociedades en la que la dirección tradicional es el modo predominante de asegurar la conformidad, la estabilidad relativa se mantiene en parte mediante el proceso no demasiado común, pero muy importante, de canalizar a los individuos desviados hacia roles institucionalizados. En estas sociedades, una persona que en una etapa histórica posterior podría haberse convertido en innovador o rebelde, cuya pertenencia como tal, es marginal y problemática, se ve llevada en cambio a roles como los del chamán o brujo. Esto es, se ve llevada a roles que hacen una contribución socialmente aceptable, al tiempo que proporcionan al individuo un lugar más o menos aprobado. En la historia occidental cabe considerar la Edad Media como un periodo en el cual la mayoría estaba dirigida por la tradición.



- **Características de los tipos dirigidos por sí mismo**

- El tipo de sociedad en que la dirección interna, constituye el principal modo de asegurar la conformidad, emergió con el Renacimiento y la Reforma.
- Este tipo de sociedad de la dirección interna o dirigida por sí misma, está caracterizada por una mayor morbilidad personal, una rápida acumulación de capital (acompañada por devastadores cambios tecnológicos), y una expansión casi constante: expansión intensiva en la producción de bienes y seres humanos y expansión extensiva en la exploración, colonización e imperialismo. Las mayores posibilidades de elección que esta sociedad proporciona son manejadas por tipos caracteriológicos que pueden vivir socialmente sin una dirección tradicional estricta y autoevidente, tales son los tipos de carácter social dirigido por sí mismo.
- Las sociedades donde la dirección interna se torna importante, si bien se preocupan también por la conformidad de la conducta, no pueden contentarse con ella.
- La persona de dirección interna se torna capaz de mantener un delicado equilibrio entre las exigencias de su meta en la vida y los embates del ambiente externo.
- El hombre dirigido desde adentro es capaz de aprender de la experiencia y es sensible a la opinión pública en cuestiones de conformidad externa. Puede reabrir y utilizar ciertas señales procedentes del exterior, siempre que sea posible reconciliarlas con la limitada posibilidad de maniobra que su giroscopio le permite. Su piloto no es del todo automático.



- **Características de los tipos dirigidos por otro**

- El tipo de carácter social dirigido por los otros parece haber surgido durante los últimos años en la clase media alta de las grandes ciudades, tales como Nueva York, Los Ángeles, Cincinnati (EE.UU.); este tipo resulta sorprendentemente similar al de el norteamericano, a quien Tocqueville, considera una nueva clase de hombre. Se dice que el Norteamericano es más superficial, más pródigo con su dinero, más cordial, más inseguro de sí mismo y de sus valores, más necesitado de aprobación que el Europeo.
- Según Riesman, el Norteamericano actual de clase media es decididamente distinto del personaje descrito por Tocqueville. Riesman señala que su análisis del carácter dirigido por los otros, es un análisis del Norteamericano y del hombre contemporáneo. Considera que el tipo dirigido por los otros se encuentra en los Estados Unidos más cómodo que en ninguna otra parte, debido a ciertos elementos únicos de la sociedad norteamericana, tal como su origen europeo y su falta de un pasado feudal.
- Lo que es común a todos los individuos dirigidos por los otros es que sus contemporáneos constituyen la fuente de dirección para el individuo, sea los que conoce a aquellos con quienes tiene una relación indirecta, a través de amigos y de los medios masivos de comunicación.
- Las metas hacia las cuales tiende la persona dirigida por otros varían según la orientación de la vida: lo único que permanece inalterable durante toda la vida es el proceso de tender hacia ellas y el de prestar profunda atención a las señales procedentes de los otros.
- El tipo dirigido por los otros es un individuo que por su carácter es más capaz y deseoso de mantener un contacto simpático con los otros, tanto en el trabajo como en el



juego. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 21-34) y (Díaz Saavedra, Atilio y Vidalón Escobar, Abdon. Pág. 28-34).

d.1.6.Comparación de los tipos de carácter social

- **La persona dirigida por la tradición**

Este tipo de carácter social siente el impacto de su cultura como una unidad, aunque a través del número pequeño y específico de individuos con los cuales está en contacto diario, y que no le exigen que sea un determinado tipo de persona, sino que se comparte en la forma aprobada. En consecuencia, la sanción para su conducta tiende a ser el temor a ser cubierto de vergüenza". (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 34).

- **La persona dirigida desde adentro**

Este tipo de carácter social ha incorporada tempranamente un giroscopio psíquico que sus padres ponen en movimiento y que, más adelante, puede recibir señales de otras autoridades que se asemejen a sus padres. Se mueve en la vida con menos independencia de lo que parece, obedeciendo a este piloto interno. El apartarse del rumbo fijado, sea en respuesta a impulsos internos o a las voces fluctuantes de sus contemporáneos, puede conducir al sentimiento de culpa. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 34)

- **La persona dirigida por los otros**

Este tipo de carácter social aprende a responder a señales procedentes de un círculo mucho más amplio que el constituido por sus padres. La familia ya no es una unidad cerrada a la que pertenece, sino sólo una parte de un medio social más vasto al que él presta atención desde temprano. En este sentido, la persona dirigida por los otros se asemeja a la de dirección tradicional: ambos viven en un medio grupal y



carecen de la capacidad de la persona con dirección interna para manejarse sola.

La persona dirigida por los otros es cosmopolita.

Mientras que la persona con dirección interna puede estar en el extranjero "como en su casa", en virtud de su relativa insensibilidad a los demás, la persona dirigida por los otros, está, en cierto sentido, como en su casa en todas partes y en ninguna, y es capaz de una intimidad rápida, aunque a veces superficial, con todos.

La persona de dirección tradicional, obtiene señales de los otros, pero le llegan en un monótono cultural; él no necesita un complejo equipo receptor para captarlas.

La persona dirigida por los otros debe estar en condiciones de recibir señales lejanas y próximas. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 34-35).

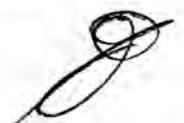
d.1.7.Relación entre carácter social y sociedad

- **Sociedad de alto potencial de crecimiento y el tipo de carácter social dirigido por la tradición**

La sociedad de alto potencial de crecimiento desarrolla en sus miembros típicos un carácter social cuya conformidad está asegurada por su tendencia a seguir la tradición. Según Riesman los denomina individuos dirigidos por la tradición y a la sociedad en que viven, una sociedad dependiente de la dirección tradicional. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 19).

- **Sociedad de crecimiento demográfico-transicional y el tipo de carácter social dirigido desde adentro**

Este tipo de sociedad de crecimiento demográfica transicional desarrolla en sus miembros típicos un carácter social cuya conformidad está asegurada por su tendencia a adquirir, desde el comienzo de la vida, un conjunto de metas



internalizadas. Según Riesman, los denominados individuos dirigidos desde adentro y a la sociedad en que viven, como una sociedad dependiente de la dirección interna. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 20).

- **Sociedad de declinación demográfica incipiente y el tipo de carácter social dirigido por los otros.**

La sociedad de declinación demográfica incipiente desarrolla en sus miembros típicos un carácter social cuya conformidad está asegurada por su tendencia a ser sensibles a las expectativas y preferencias de los otros. Según Riesman los denomina individuos dirigidos por los otros, y a la sociedad en que viven, como dependiente de la dirección de los otros.

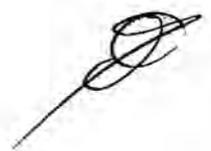
d.2 ENFOQUES Ó TEORÍAS DE LA INTELIGENCIA

d.2.1. Enfoque o Teoría de la Inteligencia Emocional

A principios de los años 90, un nuevo vocablo apareció en la jerga de Recursos Humanos denominado: Inteligencia Emocional, cuyo fundador de esta Teoría es Daniel Goleman, la misma que ha planteado la siguiente hipótesis de trabajo "Las personas intelectualmente más brillantes no suelen ser las que más éxito tienen, ni en su vida personal ni en los negocios".

Este pensamiento quiere decir que el Coeficiente Intelectual (recuerde, el que mide la capacidad lógico matemática de una persona) ha fracasado como predictor del comportamiento de un individuo.

Daniel Goleman va más allá, y luego de varias investigaciones con personas exitosas según la Cultura Occidental, llega a la conclusión de que el factor común entre estos individuos no está



en el manejo de sus competencias, sino en el manejo de sus emociones.

De las definiciones existentes para este tipo de inteligencia, se toma en cuenta estas dos definiciones:

1. Es la capacidad de un individuo de controlar, emplear y potenciar el manejo de sus impulsos emocionales en forma positiva, aun en situaciones adversas.
2. Es la capacidad de sentir, entender y aplicar eficazmente el poder y la agudeza de las emociones como fuente de información e influencia, por ejemplo:
 - Cuando un grupo con CI superior al término medio se reúne, el promedio de rendimiento es de 30% más bajo si el ambiente de trabajo es hostil o desconocido.
 - El CI en los niños aumenta cuando las instrucciones de la prueba se dan con amabilidad.
 - El 62% de los asesinos seriales de Estados Unidos tiene un CI superior al término medio.

Cabe señalar que la teoría de la Inteligencia Emocional tiene un fundamento neurológico y esto implica la forma como funciona nuestro cerebro que desde nuestro antepasado el "Australopithecus" hasta el hombre moderno, "homo sapiens sapiens", la masa cerebral pasó a medir 750 cm³ a 1200 cm³, que es lo que mide en la actualidad.

En el nacer de la evolución de la vida en la tierra, los seres vivos más rústicos, los reptiles, desarrollaron en el vértice superior de su espina dorsal un núcleo que se llama tronco cerebral o complejo reptílico. Este centro cerebral cumple funciones muy básicas, regula como un monitor las funciones físicas vitales y en él no residen sentimientos ni instintos, sólo algunos impulsos básicos relacionados con la continuidad biológica del organismo.



El sistema reptílico es lo único que queda en funcionamiento en el caso por ejemplo, de una persona en estado de coma.

Por sobre este tronco cerebral, algunas especies desarrollaron una masa más esponjosa, que ocupa gran parte de la actual masa cerebral, a la que llamamos sistema límbico o emocional. En él residen los impulsos emocionales, los instintos básicos y las pulsiones, y los perros, gatos y otros mamíferos también lo poseen, desarrollado en menor o mayor medida. El cerebro límbico es capaz de dar respuestas de elaboración simple o de dos tiempos, es decir, dado el estímulo A, puede concluir B.

Esta es la explicación de por qué mucha gente considera que su perro es inteligente: el perro no es inteligente desde un punto de visto lógico matemático, pero sí puede percibir y procesar casi todas las emociones e instintos que también procesamos los humanos, y dar respuestas del tipo A, entonces B. un ejemplo es la reacción canina al escuchar ciertos ruidos a los que vincula la llegada de su dueño o la segregación de saliva cuando ve un plato de comida vacío.

Sólo una especie, la humana, desarrolló una delgada capa neuronal por sobre el sistema límbico. La conformación miles de millones de neuronas, que en circuitos parecidos a micro chips, diseñan, elaboran y procesan información. Es el **Cerebro racional**.

La Teoría de la Inteligencia Emocional plantea lo siguiente:

Goleman rescata lo que en medicina se llama "amígdala cerebral", que se conecta directamente con el sistema nervioso y el sistema límbico, y plantea que el error está en el circuito planteado hasta la actualidad.



Para Goleman, los sentidos informan primero a la amígdala, que distribuye la información tanto al sistema racional como al límbico, sólo que el límbico responde mucho más rápido que el primero.

La secuencia quedaría entonces en el siguiente orden:

Sentidos, amígdala, emoción, razón, respuesta.

El sistema emocional es el encargado de solicitar al cuerpo la generación de adrenalina, sustancia que generamos en situaciones de presión, vértigo o miedo, que tiene consecuencias corporales muy conocidas: aumenta la frecuencia de las palpitaciones, aumenta la transpiración, el tono muscular, etc. Lo interesante es que la adrenalina tiene otro efecto secundario: adormece las neuronas.

En conclusión, en situaciones bajo presión, de stress o peligro, nuestro cuerpo "duerme" al cerebro racional para dejar que el emocional actúe, porque es ahí en donde se encuentra el instinto de supervivencia.

Este revolucionario planteo nos llevaría a que cuando tengo que ascender o incorporar a un ejecutivo al grupo, debería preocuparme más que cómo está su cerebro emocional que por su capacidad de razonamiento, ya que su primera respuesta será siempre emocional, independientemente de qué universidad lo haya formado o qué tan lógica parezca la persona en situaciones controladas.

En conclusión, la inteligencia emocional es la capacidad de un individuo de controlar, emplear y potenciar el manejo de sus impulsos emocionales en forma positiva, aún en situaciones adversas.

Es la capacidad de sentir, entender y aplicar eficazmente el poder y agudeza de las emociones como fuente de información e influencia (Laura Figini, Alejandra, 2009).



d.2.2. Principios de la Inteligencia Emocional

- **Percepción:** Cualquier cosa que incorporemos por cualquiera de nuestros sentidos.
- **Retención:** Corresponde a la memoria, que incluye la capacidad de almacenar información, el recuerdo, la capacidad de acceder a esa información almacenada.
- **Análisis:** Función que incluye el reconocimiento de pautas y el procesamiento de la información.
- **Emisión:** Cualquier forma de comunicación o acto creativo, incluso del pensamiento.
- **Control:** Función requerida a la totalidad de las funciones mentales y físicas.

Es más fácil recibir datos si uno está interesado y motivado, recibida la información de manera eficiente, es más fácil retenerla y analizarla; una retención y un análisis eficientes incrementarán nuestra capacidad de recibir información. Es obvio que la calidad de análisis se verá afectada por nuestra capacidad para recibir y retener la información. Estas tres funciones convergen en la cuarta es decir la emisión o expresión, ya sea mediante el mapa mental, el discurso, el gesto u otros recursos, de aquella que se ha recibido, retenido y analizado. La quinta categoría, la del control, se refiere a la actividad general del cerebro por la cual éste se constituye en "desertor" de todas nuestras funciones mentales y físicas, incluyendo la salud general, actitud y las condiciones ambientales. Esta categoría es de particular importancia porque una mente y un cuerpo sanos son esenciales para que los otros cuatro funcionen (recibir, retener, analizar y emitir) y puedan operar en la plenitud de su potencial. (Cooper, Robert y Sawaf, Ayman. 1998).



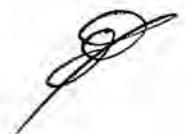
d.2.3. Aspectos de la Inteligencia Emocional

La inteligencia emocional comprende 5 aspectos o cualidades que la hacen a la vida menos compleja:

- **Autoconciencia:** Habilidad para reconocer y entender la propia manera de ser, las propias emociones y motivos, así como el impacto de aquellos en los otros. Confianza en sí mismo, realismo, sentido del humor consigo mismo.
- **Autocontrol:** Habilidad para controlar los propios impulsos, para no perjudicar antes de decidir. Integridad, confiabilidad, soportar lo ambiguo, apertura al cambio.
- **Motivación:** Pasión por trabajar, por razones que van más allá del dinero o del status. Propensión a perseguir metas con energía y persistencia. Grandes ganas de logros, optimismo, camaradería.
- **Empatía:** Habilidad para percibir la emoción de los otros. Trata a las personas conforme a las reacciones emocionales de éstas. Experto en desarrollar y mantener talentos; sensibilidad intercultural; servicio a clientes internos y externos.
- **Habilidad Social:** Competente en manejar las relaciones y estructurar grupos. Hábil en encontrar intereses en común e inducir buenas relaciones entre las personas. Eficaz en liderar cambios; persuasivo, experto en organizar grupos y guiarlos.

d.2.4. Importancia de la Inteligencia Emocional y su manera de aprender

La vida moderna, altera el estado emocional de las personas, produciendo desequilibrios, que afecta su trabajo y desarrollo profesional; la clave está en utilizarlas las emociones de forma inteligente. "La práctica de la IE es importante en el ser humano tanto personal como profesionalmente, debido a que es difícil separar las diversas emociones que experimenta el individuo, sin que afecte su capacidad de concentración y su desempeño. Si



una persona se siente bien consigo mismo realiza de mejor manera su trabajo. (Cooper, Robert y Sawaf, Ayman, 1998).

En lo que respecta a la manera de aprender la inteligencia emocional, se aprende día a día, viviendo, observando, fijándose en los demás y sobre todo con la repetición. Los conocimientos emocionales se adquieren con la repetición de situaciones. Todos podemos recordar momentos de nuestra vida en los que hemos actuado impulsivamente y el resultado fue nefasto. La experiencia nos permite evitar los errores. Puede decirse que la Inteligencia Emocional es la madurez, el momento en el que uno puede desenvolverse correctamente en situaciones a las que no hubiese sido capaz de enfrentarse antes (Cooper, Robert y Sawaf, Ayman, 1998).

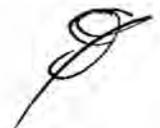
d.2.5. Características de la Inteligencia Emocional

Comprende el conocimiento de uno mismo y la apertura a los demás:

A) La Inteligencia Personal: Está compuesta a su vez por una serie de competencias que determinan el modo en que nos relacionamos con nosotros mismos. Esta inteligencia comprende tres componentes (Goleman, Daniel, 2004); cuando se aplica en el trabajo:

a. Conciencia en uno mismo: Es la capacidad de reconocer y entender en uno mismo las propias fortalezas, debilidades, estados de ánimo, emociones e impulsos así como el efecto que éstos tienen sobre los demás y sobre el trabajo. Esta competencia se manifiesta en personas con habilidades para juzgarse así mismas de forma realista, que son conscientes de sus propias limitaciones y admiten con sinceridad sus errores, que son sensibles al aprendizaje y que poseen un alto grado de auto-confianza.

b. Autorregulación o control de sí mismo: Es la habilidad de controlar nuestras propias emociones e impulsos para



adecuarlos a un objetivo, de responsabilizarse de los propios actos, de pensar antes de actuar y de evitar los juicios prematuros. Las personas que poseen estas competencias son sinceras e integra, controlan el estrés y la ansiedad ante situaciones comprometidas y son flexibles ante los cambios o las nuevas ideas.

- c. **Auto-motivación:** Es la habilidad de estar en un estado de continua búsqueda y persistencia en la consecución de los objetivos, haciendo frente a los problemas y encontrando soluciones. Esta competencia se manifiesta en las personas que muestran un gran entusiasmo por su trabajo y por el logro de las metas por encima de la simple recompensa económica, con un alto grado de iniciativa y compromiso, y con gran capacidad optimista en la consecución de sus objetivos.

B) La Inteligencia Interpersonal: Esta inteligencia está compuesta por otras competencias que determinan el modo en que nos relacionamos con los demás:

- **Empatía:** Es la habilidad para entender las necesidades, sentimientos y problemas de los demás, poniéndose en su lugar, y responder correctamente a sus reacciones emocionales. Las personas empáticas son aquellas capaces de escuchar a los demás y entender sus problemas y motivaciones, que normalmente tienen mucha popularidad y reconocimiento social, que se anticipan a las necesidades de los demás y que aprovechan las oportunidades que les ofrecen otras personas.
- **Habilidades sociales:** Es el talento en el manejo de las relaciones con los demás, en saber persuadir e influenciar a los demás. Quienes poseen habilidades sociales con excelentes negociadores, tienen una gran capacidad para liderar grupos y para dirigir cambios, y son capaces de trabajar colaborando en un equipo y creando sinergias grupales.



d.2.6. Pilares de la Inteligencia Emocional

Según Cooper los pilares de la Inteligencia Emocional son:

a) Conocimiento emocional: El conocimiento emocional no proviene de divagaciones del intelecto abstracto, sino del funcionamiento del "corazón", del cual proviene la energía que nos hace reales y nos motiva para identificar y perseguir nuestro único propósito potencial, reconoce, respeta y valora la sabiduría inherente a las sensaciones. Nos han criado para dudar de nosotros mismos, para desechar la intuición y buscar validación externa para todo lo que hacemos. Nos han condicionado para dar por sentado que otros saben más que nosotros mismos y nos pueden decir la pura verdad más claramente de lo que nosotros podríamos verla.

- **Conciencia emocional de sí mismo:** ¿Se conoce usted bien y se hace conocer con los demás? ¿Escucha abierta y honradamente y respeta lo que siente intuitivamente? Ser honesto emocionalmente requiere escuchar los sentimientos de la verdad interna que provienen en su mayor parte de la inteligencia emocional vinculada con la intuición y la conciencia y reflexionar sobre ellos y actuar de conformidad. La verdad emocional que uno siente se comunica por sí sola, en la mirada y en los gestos, en el tono de voz. Se necesita valor para reconocer lo que uno siente, sobre todo cuando está reñido con lo que el sentimiento trata de racionalizar. Es allí donde nace el conocimiento emocional: en aprender a permanecer conscientes de sus pensamientos, reconociendo al mismo tiempo la voz interior de sus sentimientos. (Cooper, Robert, K. y Sawaf, Ayman, 1998).
- **Expresión emocional:** Ya sea que nos demos cuenta o no, los cambios de estado de ánimo pueden motivarnos en un estado depresivo a buscar un amigo, una taza de café, etc.



Cuando uno se siente cansado y deprimido, es difícil separar las sensaciones de su cuerpo (agotado, exhausto, con hambre) de la mente (nervioso, distraído) y las emociones (frustrado, impaciente, ansioso).

- **Conciencia emocional de otros:** En muchas situaciones otras personas no le dicen a uno cómo se sienten en el fondo, pero por lo general, lo dejan traslucir por el tono de voz, la mirada, la expresión del rostro, la postura, por tanto, hay que hacer un esfuerzo por entender esos sentimientos. En este caso haga preguntas directas para aclarar lo que su intuición le dice.

b) Aptitud emocional: La aptitud emocional crea las correspondientes cualidades en el "corazón" y le permite a uno poner en práctica las destrezas del conocimiento emocional, desarrollando mayor autenticidad y credibilidad. Por medio de la aptitud emocional uno se inspira para ampliar su capacidad y cuando se cometen errores, para perdonarse más fácilmente así mismo y a los demás. La aptitud emocional fomenta entusiasmo, elasticidad y una dureza altamente constructiva para hacer frente a los retos y cambios, y esto contribuye lo que se conoce como "fortaleza", su adaptabilidad emocional y mental en el manejo de presiones y problemas en una forma más abierta y honesta. Por medio de la aptitud emocional empezamos a iluminar nuestros valores básicos y caracteres personal y los sentimientos que les dan vida y los impulsan. (Cooper, Robert K. y Sawaf, Ayman, 1998).

- **Intención:** cuando quiera que desoímos nuestros instintos, intuiciones y corazonadas y perdemos la oportunidad de hacer preguntas, expresar una inquietud o buscar aclaración, lo pagamos sino inmediatamente más tarde. Nos vemos obligados a dedicar tiempo, energías y otros recursos



preciosos a rectificar equivocaciones, corregir malas interpretaciones y resentimientos y vivir con problemas no expresados y no resueltos.

- **Creatividad:** El descontento puede ser un semillero de ideas creativas y oportunidades de crear más confianza y conexión. Aprendiendo a valorar el descontento se pueden derivar grandes ventajas. Aceptación y consentimiento no contribuyen a la innovación y el avance. El descontento constructivo si puede ser un catalizador para producir nuevas ideas, darles forma, reflexionar y avanzar.
 - **Conexiones interpersonales:** Reconocer lo que otros sienten y piensan no quiere decir que uno tenga que estar de acuerdo con ellos, quiere decir que cualesquiera que sean esos puntos de vista o esos sentimientos, son reales, y por lo menos en este sentido la persona tiene derecho a ellos. Extienda sus sentidos durante un diálogo, aun cuando tenga un solo minuto para escuchar, si alguien se opone a sus sentimientos, o su posición, trate de entender, acoja la oposición y aprenda. No olvide que si los demás del grupo se oponen es porque tienen interés. En algunos casos la resistencia proviene de la renuncia a elegir.
- c) **Profundidad emocional:** Cuando vivimos o trabajamos en un nivel emocionalmente superficial, las cosas pueden parecer relativamente fáciles y confortables, pero no hay una base sólida en que apoyarse. Acabamos por sentirnos vacíos y perdidos. La inteligencia emocional no puede medrar o expandirse sin profundidad emocional. Cuando uno vive desde el fondo del "corazón", cumple lo que dice, escucha la voz de la conciencia y no vacila en adoptar una posición. Su voz tiene el timbre de la verdad y es escuchada. Por la profundidad emocional descubrimos el potencial que define nuestro destino y nos conduce a la realización de nuestro propósito en la vida. "El



carácter es más que intelecto” (Cooper, Robert K. y Sawaf, Ayman, 1998).

- **Compasión:** No todos pueden realizar lo que se proponen. Naturalmente es bueno aspirar. Si el potencial de la persona se basa en sus aptitudes más bien que en sus debilidades ¿qué pasaría si estudiáramos los aspectos buenos de la gente, en vez de los malos?
- **Perspectiva:** Un propósito es más que una buena idea, es un camino emocional en su trabajo y su vida que le ofrece orientación y dirección. Es la conciencia y guía que define lo que es y lo que más le interesa y por donde se encuentra por el momento. El propósito no es estrategia o meta, es el fin fundamental de su existencia y de la existencia de su organización. Las estrategias de éxito no son el resultado de un análisis riguroso sino de un proceso que es creativo e intuitivo más bien que racional. De ahí que debemos crear constancia de propósito.
- **Intuición:** Responsabilidad es una llamada de su conciencia que se puede considerar básicamente como la voz profunda de su intuición. Son corazonadas e intuiciones la conciencia nos manda a estar atentos.
- **Integridad:** la integridad es como consultar uno con su conciencia y tener el valor de actuar de acuerdo con ella. La integridad requiere de: Discernir, actuar y decir claramente. Poner en práctica la integridad requiere una fina percepción, intuición y conciencia, con el respaldo de continua reflexión. La integridad no es una característica de la personalidad sino del carácter. Es fuerte es intencional, es profunda y reflexiva. El lugar donde trabajamos constituye nuestra principal comunidad. Es allí donde pasamos la mayor parte de las horas del día. Es allí donde buscamos respuestas a los problemas de la vida. Es allí donde hacemos amistades, donde



esperamos ser apreciados y pertenecer, y donde podemos contribuir a la sociedad. Es también el principal lugar donde aprendemos a crecer y donde descubrimos el significado de nuestra vida. El resultado principal de la vida organizacional no es tanto la producción de bienes como el desarrollo de las personas.

d) Alquimia emocional: El filósofo francés Sartre escribió que las emociones son el origen de "transformaciones mágicas del mundo". Por alquimia entendemos "cualquier facultad o proceso de transmutar una sustancia común que se considere de poco valor, en otra cosa de gran valor". En virtud de una mayor concientización y aplicación intuitiva de inteligencia emocional, nos convertimos de hecho en alquimistas. Aprendemos a reconocer y dirigir las frecuencias emocionales o resonancias que sentimos en nosotros mismos o en los demás, en vez de rechazarlas automáticamente. Aprendemos a aplicar nuestras corazonadas, entusiasmos, descontentos y otras energías emocionales como catalizadoras del cambio y crecimiento, o como antídotos contra la rigidez y el estancamiento personales o de nuestras organizaciones. (Cooper, Robert K. y Sawaf, Ayman, 1998).

- **Calidad de vida:** La mayoría de las personas se resisten al cambio, no ven que es preciso comprender los sistemas económicos más amplios que se están organizando en nuestro alrededor y a los cuales es preciso encontrar manera de contribuir. De lo contrario estamos desapareciendo o ya hemos desaparecido, solo que no nos damos cuenta todavía.
- **Optimo rendimiento:** Los estudios muestran que una infusión de alegría hace más que aumentar su energía, fomenta el flujo intuitivo, lo hace a uno más dispuesto a ayudar a los demás, mejora los procesos de la inteligencia, como el juicio, la



solución de problemas y la toma de decisiones en circunstancias difíciles. Es una gran ayuda para la transformación creativa. (Salas Pilco, María M., 2008)

d.3 MARCO CONCEPTUAL

d.3.1. Concepto General del carácter

El carácter, tal como define David Riesman en su obra "La Muchedumbre Solitaria", "se refiere sólo a una parte de la personalidad, la que no se forma por herencia sino por experiencia (aunque no es nada simple trazar entre ambas una línea divisora): en este sentido, carácter es la organización más o menos permanente, social e históricamente condicionada, de los impulsos y satisfacciones de un individuo, la clase de "equipo" con que enfrenta al mundo y la gente" (Riesman, David y otros. Ob. Cit. Pág. 16.).

La palabra "carácter" procede del latín *Carácter*, y éste procede del griego *Charaktér*, que significa rasgo, signo, síntoma, particularidad.

El carácter es la combinación original individual de las cualidades fundamentales de la personalidad que distinguen a un sujeto dado como miembro de la sociedad; expresan su actitud hacia el mundo que le rodea y se manifiestan en su conducta y en sus actos.

El carácter está estrechamente ligado a otras facetas de la personalidad y, en primer lugar, a las capacidades y temperamento del individuo.

Hay una ligazón estrecha entre el carácter y el temperamento del individuo.

El temperamento influye en la forma de manifestarse el carácter, "coloreando" a su manera, determinados rasgos del mismo.



El temperamento se forma bajo la influencia del carácter: la persona con un carácter fuerte puede “reprimir” y someter algunas facetas negativas de su temperamento.

El carácter según Iván Petrovich Pavlov, es una aleación especial de los rasgos innatos del tipo de actividad nerviosa superior y de aquellos cambios adquiridos que aparecen en ella como resultado de la influencia del medio exterior y de la experiencia individual de la vida.

El carácter del hombre está determinado por su medio social, o sea por las condiciones sociales en que vive y actúa el individuo. El carácter del hombre no es, por tanto, algo innato, constante e invariable. No hay un solo niño que desde su nacimiento sea trabajador o perezoso, sincero o hipócrita, valiente o miedoso, disciplinado o sin dominio de sí mismo. Estas cualidades no están predeterminadas fatalmente por las particularidades de su sistema nervioso. El carácter se elabora en el curso de la vida, depende del camino que ha seguido el individuo, refleja las condiciones personales y la manera de vivir.

El carácter se forma y se modifica en la actividad práctica del hombre, en su experiencia práctica de la vida. (Smirnov, A.A., 1987, Pág. 462-466).

d.3.2. Estructura del carácter

Se refiere a la integración relativamente estabilizada de la estructura psíquica del organismo ligada con los roles sociales de la persona. Por una parte, una estructura de carácter está anclada en el organismo y sus órganos especializados a través de su estructura psíquica; por otra, está formada por la combinación particular de roles sociales que la persona ha incorporado –de los roles que están disponibles para ella en su sociedad. La



singularidad de un individuo o de un tipo de individuo sólo puede ser aprehendida prestando atención a la organización de estos elementos componentes de la estructura de carácter.

La estructura psíquica se refiere a la integración de sentimiento, sensación e impulso. Estos elementos están anclados en el organismo, pero sus integraciones específicas en emociones, percepciones y finalidades, deben entenderse con referencia al hombre como persona.

El organismo humano se refiere al hombre como ente biológico.

La persona se refiere al hombre como actor de roles. En tanto persona, vemos al hombre como actor social y tratamos de aprehender los resultados que esta experiencia y acción social tienen sobre él. (Gerth H. y Wright Mills, C. 1963, Pág. 41-42).

d.3.3. Noción del carácter social

Según Riesman, David (y otros) en su obra "La Muchedumbre Solitaria", define al carácter social, como "aquella parte del "carácter" que comparten los grupos sociales significativos y que, tal como casi todos los científicos sociales contemporáneos lo definen, constituye el producto de la experiencia de estos grupos". (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 16).

David Riesman, Erich Framm, Abraham Kardiner, Ruth Benedict, Margaret Mead, Geoffrey Grover, Karen Horney, y muchos otros que han escrito sobre el carácter social en general o el carácter social de distintos pueblos y distintas épocas, suponen que los años de la infancia son de suma importancia para moldear el carácter.

Casi todos ellos concuerdan en que esos tempranos años no pueden considerarse prescindiendo de la estructura de la



sociedad, la cual afecta a los padres que crían a los hijos así como a éstos en forma directa. (Riesman, David. Ob. Cit. Pág. 16).

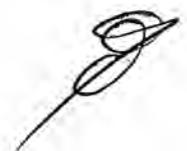
El carácter social, se define también, tal como señala H.M. Ruitembeck, en su obra "El individuo y la muchedumbre: Identidad y Sociedad de masas", "es aquel aspecto del "carácter" del individuo (la pauta relativamente estable de conducta que manifiesta en sus acciones y relaciones), que éste comparte con las demás personas de su sexo, con las de su misma edad, con aquellas que pertenecen a la misma clase ocupacional o profesional, con las que tienen una situación económica similar, o con las que pertenecen a la misma nación y aún a la misma cultura". (Ruitembeck, H.M., 1967, Pág. 16).

d.3.4. Concepto de carácter social y su concepto operativo para la presente investigación

El carácter social para la presente investigación, constituye aquel aspecto del carácter que comparten los estudiantes de la FIIS y que constituyen el producto de sus experiencias durante la vida universitaria. Algunos estudiantes presentan un tipo de carácter social interodirigido o dirigido por sí mismo que no dependen de los demás y toman sus propias decisiones, en tanto que otros estudiantes presentan un tipo de carácter alterodirigido o dirigido por otros y que depende de los demás y no toman sus propias decisiones.

d.3.5. Concepto de la Inteligencia emocional y su concepto operativo para la presente investigación

La inteligencia emocional para la presente investigación constituye la capacidad que tiene el estudiante de la FIIS de controlar, emplear y potenciar el manejo de sus impulsos emocionales en forma positiva y aún en situaciones difíciles.



d.3.6. Concepto de emociones

Son procesos neuroquímicos y cognitivos relacionados con la arquitectura de la mente – toma de decisiones, memoria, atención, percepción, imaginación que han sido perfeccionadas por el proceso de selección natural como respuesta a las necesidades de supervivencia y reproducción. Las emociones son agitaciones del ánimo producidas por ideas, recuerdos, apetitos, deseos, sentimientos o pasiones.

Las emociones son estados afectivos de mayor o menor intensidad y de corta duración. Se manifiestan por una conmoción orgánica más o menos visible; conmoción afectiva de carácter intenso. (Salas Pilco, María, 2008).

d.3.7 Concepto de Coeficiente Emocional

“El Coeficiente Emocional es la forma en que Goleman expresa que puede medirse la capacidad de una persona de dominar y aplicar el poder de sus emociones y para dar origen a respuestas exitosas, independientemente de la capacidad analítica.

Para entender el concepto de coeficiente emocional, es necesario analizar las capacidades de cada sistema: racional y límbico.

Sistema Racional

- Mide la capacidad analítica de un sujeto: su capacidad lógico matemática a través del Coeficiente Intelectual (CI).
- No es transferible a través de capacitación. Un docente con CI superior no podrá hacer que sus alumnos lleguen al mismo nivel.
- Es desarrollable a través de la educación: La ejercitación en resolución analítica mejorará los resultados.



- Una vez adquirido su nivel máximo, este permanece relativamente constante a lo largo del tiempo aunque la vejez y la pérdida neuronal provocada por la calidad de vida llevada puede influir en una baja de CI.

Sistema Emocional Límbico

- Mide la capacidad emotiva de un sujeto: El control y potencialización de sus emociones, a través del coeficiente emocional C.E.
- Es transferible a partir de la socialización: El manejo y control emocional se practica y se enseña.
- Es desarrollable a través de estímulos educativos: Una persona tiene un C.E. más alto cuanto más vivencias emocionales autorreguladas posea.
- Una vez adquirido su nivel máximo, el mismo puede variar según las vivencias del individuo". (Laura Figini, A, 2009).

d.3.8. Concepto de Facultad de la Universidad

La facultad de la Universidad, según el Estatuto de la Universidad Nacional del Callao, basada en la Ley Universitaria N° 23733, considera el Art. 13.- Las Facultades son las unidades fundamentales de formación académica y profesional donde en uno o más Escuelas que se estudia una carrera profesional; tienen responsabilidad de conducir y desarrollar la investigación en sus especialidades, la extensión y proyección universitaria, la producción de bienes, prestación de servicios y otras acciones que la diversidad requiera para el cumplimiento de sus fines, cuentan con personal adjunto, docente y no docente (Asamblea Estatutaria de la UNAC, 1984).

d.3.9 Concepto de Estudiante Universitario

Según el Art. 318 del Estatuto de la UNAC, basada en la Ley Universitaria N° 23733, considera que son estudiantes de la UNAC, quienes han aprobado el nivel de educación secundaria, han cumplido con los requisitos establecidos para su admisión, se han matriculado y siguen estudios que conduzcan a la obtención de un Grado Académico y Título Profesional.



e) **MATERIALES Y METODOS**

1. **Técnicas utilizadas para la recopilación de datos.**

Las técnicas utilizadas son las siguientes:

1.1 Técnica de Fichaje, de la documentación (libros, revistas, Tesis, etc.) relacionada con las variables de la investigación. Se ha utilizado principalmente la ficha bibliográfica, de transcripción y de resumen.

1.2 Técnica de Análisis y Síntesis, de textos, revistas, tesis, etc. relacionada con la investigación.

1.3 Técnica Informática vía INTERNET, para obtener información de las variables de la investigación: Carácter Social e Inteligencia Emocional.

1.4 Técnica de Escala de Actitudes e Inventario, que miden las dos variables de la investigación: Escala de Preferencia Social (Scale Inner – Other) y el Inventario del Cociente Emocional de Bar_On EQ-i.

1.4.1 La Escala de Preferencia Social (Scale Inner – Other) de Waltraud M. Kassarjian

La Escala de Preferencia Social fue desarrollada por Waltraud M. Kassarjian para probar la Teoría de David Reisman sobre los tipos de carácter social, principalmente de los interdirigidos y de los alterdirigidos. Consta de 36 ítems que mide estos dos tipos de carácter social.

Esta Escala I – O (Escala Interdirigido y Alterdirigido) se contestan en una escala de 5 divisiones cada uno.

La amplitud o rango de los puntajes para cada sujeto es de cero (0) completa dirección externa o Alterdirigido a 144 completa



dirección interna o Interodirigido; siendo considerado el puntaje 72 el punto medio entre ambas direcciones.

Para evitar los puntajes totales negativos se le añade a la suma de los puntajes de los ítems individuales, una constante de 72 (K = 72) (Ver Apéndice N° 9).

Esta Escala mide la variable independiente: "Carácter Social"

1.4.2 Técnica para medir la variable dependiente: Inteligencia Emocional.

El Inventario del Cociente emocional de Bar-On EQ-i adaptado a la realidad peruana por Nelly Ugarriza Chavez en 1999.

Este Inventario consta de 33 ítems de un (01) cociente emocional general y cinco (5) cocientes emocionales compuestos basados en las puntuaciones de 15 subcomponentes:

- 1) Un(01) cociente emocional general (CEG)
- 2) Cinco (05) cocientes emocionales compuestos basados cada uno en las puntuaciones de 15 subcomponentes :
 - (1) Componente Intrapersonal (CIP) constituido por cinco (05) subcomponentes:
 - 1.-Comprensión de si mismo (CM)
 - 2.-Asertividad (AS)
 - 3.-Autoconcepto (AC)
 - 4.-Autorrealización (AR)
 - 5.-Independencia (IN)
 - (2) Componente Interpersonal (CIE) constituidos por tres (03) subcomponentes:
 - 6.- Empatía (EM)
 - 7.- Relaciones interpersonales (RI)
 - 8.- Responsabilidad Social (RS)



- (3) Componente de Adaptabilidad (CAD),constituido por tres subcomponentes:
- | | |
|---------------------------|------|
| 9.-Solución de Problemas | (SP) |
| 10.-Prueba de la Realidad | (PR) |
| 11.-Flexibilidad | (FL) |
- (4) Componente del manejo del estrés (CME) constituido por dos (02) subcomponentes:
- | | |
|-----------------------------|------|
| (12).- Tolerancia al Estrés | (TE) |
| (13).- Control de Impulsos | (CI) |
- (5) Componente del estado de ánimo en general (CAG),constituida por dos(02) subcomponentes :
- | | |
|-------------------|------|
| (14).- Felicidad | (Fe) |
| (15) .- Optimismo | (OP) |

Este Instrumento (I-CE) se puede aplicar en el ámbito educativo, industrial, clínico y en áreas medicas.

En los niveles educativos como universidades, institutos ,escuelas técnicas, etc y que sirve de gran ayuda para los psicólogos y consejeros por que le permite identificar a los estudiantes que no son capaces de afrontar las demandas académicas lo cual podría llevarlo a dejar sus estudios y desarrollar posibles problemas emocionales .Este instrumento es útil en la orientación vocacional y ocupacional.

2. Técnicas, Métodos Estadísticos aplicados en la conversión de datos naturales en datos elaborados.

Para el procesamiento y análisis de los datos se ha utilizado las siguientes técnicas y métodos estadísticos:

2.1 Estadística Descriptiva para cada variable.

1. Distribución de las frecuencias y sus porcentajes.

2.2 Estadística Paramétrica

1. Coeficiente de Correlación de Pearson.



f) RESULTADOS

En la presente investigación, los resultados obtenidos son analizados según la **Estadística Descriptiva y la Estadística Paramétrica** y de acuerdo con el problema, los objetivos y las hipótesis formuladas.

Mediante la **Estadística Descriptiva** se emplean la distribución de frecuencias y los porcentajes para establecer el tipo de carácter social predominante y el nivel predominante de la Inteligencia Emocional en los estudiantes del 2do. al 8vo ciclo académico 2011-A y 2011-B de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao.

Según la **Estadística Paramétrica** se utiliza el **coeficiente de correlación de Pearson** (r) para establecer la relación entre las dos variables cualitativas, cuya hipótesis a probar es correlacional y el nivel de medición de las variables es por intervalos.

1. A NIVEL DE ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA:

1.1. Tipo de Carácter Social Predominante

Según la Teoría del Carácter Social planteado por David Riesman en su obra "La muchedumbre solitaria" y que Waltraud M. Kassarian ha instrumentalizado a través de su Escala de Preferencia Social para medir los tipos de carácter social interdirigido y alterodirigido. La presente investigación ha adoptado dicha Escala para su aplicación al personal administrativo nombrado de la UNAC.

Al respecto se ha establecido dos tipos de carácter social: el Interdirigido y el Alterodirigido.

El sistema de calificación de esta Escala (Scale Inner – Other), el puntaje mínimo de cero (0) completa dirección por los otros o dirección externa hasta el puntaje de 71 corresponde al tipo de carácter social Alterodirigido o dirigido por otros y el punta de 73 hasta el puntaje máximo de 144 que es la completa dirección interna o dirigido por sí mismo, corresponde al tipo de carácter



social Interdirigido. El puntaje de 72 es una constante ($K = 72$) que constituye el punto medio entre ambos tipos de carácter social.

En razón a estos puntajes, se ha establecido para cada tipo de carácter social, los siguientes puntajes:

(A) Interdirigido: 73 – 144

Punto medio entre A y B $\Rightarrow K = 72$

(B) Alterdirigido: 0 – 71

De acuerdo al puntaje obtenido, se ubica a los estudiantes de los respectivos ciclos (2do. hasta el 8vo. Ciclo) de la FIIS - UNAC en uno de los tipos de carácter social.

En el Cuadro siguiente podemos observar los tipos de carácter social y el predominio de uno de ellos, según el resultado obtenido:

Cuadro N° 1.- Tipos de carácter social del Personal Administrativo
Nombrado: Técnicos y Auxiliares – UNAC.

Tipo de carácter social	Frecuencias	Porcentajes (%)
1.- Carácter social Interdirigido.	82	68
2.- Carácter social Alterdirigido.	38	32
TOTAL	120	100.00

Fuente: FIIS – UNAC, Callao, 2012. Elaborado por Prof. Jaime Ayllón Saboya.

Cuadro N° 2: Detalle de tipos de carácter social en estudiantes del 2do. al 8vo. Ciclo – FIIS - UNAC

TIPO DE CARÁCTER SOCIAL	CICLOS ACADÉMICOS 2011 - A Y 2011 - B							TOTAL	%
	II	III	IV	V	VI	VII	VIII		
1. Carácter Social Interdirigido	12	10	10	13	12	13	12	82	68%
2. Carácter Social Alterdirigido	5	6	7	4	6	5	5	38	32%
SUBTOTALES	17	16	17	17	18	18	17	120	100%

Fuente: FIIS - UNAC, Callao 2012, Elaborado por Prof. Jaime Ayllón Saboya

En el Cuadro N° 1 y 2, se observa el predominio del tipo de carácter social Interodirigido de los estudiantes del 2do. al 8vo. Ciclo FIIS – UNAC y que representa el 68% del total de la muestra y en segundo lugar ocupa el tipo de carácter social alterodirigido con el 32% del total de la muestra.

1.2 Niveles de Inteligencia emocional de los estudiantes (2do al 8vo.Ciclo –FIIS-UNAC,2011-A y 2011-B

Con relación al nivel de la variable Inteligencia Emocional los estudiantes tienen una capacidad emocional por mejorar, la misma que corresponde a un nivel bajo y que representa el 53% del total de la muestra; ocupando en segundo lugar la capacidad emocional adecuada o buena que constituye el nivel medio y representa el 37% y en tercer lugar ocupa la capacidad emocional muy desarrolla que es el nivel alto representando el 10% del total de la muestra (ver cuadro N°3)

Cuadro N°3: Niveles de Inteligencia Emocional de los estudiantes del 2do al 8vo ciclo - FIIS - UNAC

NIVEL	VALOR	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	FRECUENCIAS (f)	PORCENTAJES (%)
ALTO	Capacidad Emocional muy desarrollada	116	133	12	10%
MEDIO	Capacidad Emocional adecuada o buena	85	115	45	37%
BAJO	Capacidad Emocional por mejorar	0	84	63	53%
TOTAL				120	100%

Fuente: FIIS - UNAC, Callao 2012, Elaborado por Prof. Jaime Ayllón Saboya

2. A NIVEL DE ESTADÍSTICA PARAMÉTRICA,

2.1 .Contrastación de Hipótesis:

En la presente investigación para la contrastación de la hipótesis se ha utilizado la prueba estadística paramétrica “Coeficiente de Correlación de Pearson” a un nivel de significación del 0.05.

Como la muestra es grande ($n=120$), se ha realizado los procedimientos para el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson haciendo uso del software MS Excel 2007, tal como se ha programado en la matriz de la base de datos de la investigación (Ver apéndice N°1)

2.1.1. Hipótesis 1

1. Verificación de la Hipótesis

a. Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas

Hipótesis Alternativa (H_1)

“Si los estudiantes de las FIIS – UNAC de 2do al 8vo ciclo poseen un carácter social interdirigido, entonces su inteligencia emocional es baja”

Hipótesis Nula (H_0)

“Si los estudiantes de las FIIS – UNAC de 2do al 8vo ciclo poseen un carácter social interdirigido, entonces su inteligencia emocional no es baja”

Interpretacion de los datos obtenidos mediante el software MS EXCEL

COEFICIENTE DE CORRELACION DE PEARSON (r)	0.23251
--	----------------

Según los datos obtenidos mediante el software MS Excel, el coeficiente de correlación (r) es igual a 0.23251.

Esto significa que existe una correlación positiva débil, es decir que el Carácter Social interdirigido de los estudiantes del 2do al 8vo ciclo de la FIIS – UNAC se relaciona con su Inteligencia Emocional; en este caso los estudiantes de los mencionados ciclos tienen un puntaje cuyo carácter social interdirigido tiene poca relación con la inteligencia emocional que representa una capacidad emocional por mejorar; sin embargo podemos interpretar la aceptación de la



hipótesis alternativa (H_1), rechazando la hipótesis nula (H_0). Esto significa que su correlación es positiva débil: $r = 0.23251$.

Este coeficiente de correlación de Pearson del carácter social y la inteligencia emocional se asocia con la regresión lineal, la misma que determina en base al diagrama de dispersión y que a continuación se presenta para su visualización el diagrama de dispersión de dichas variables (Ver diagrama N°1).

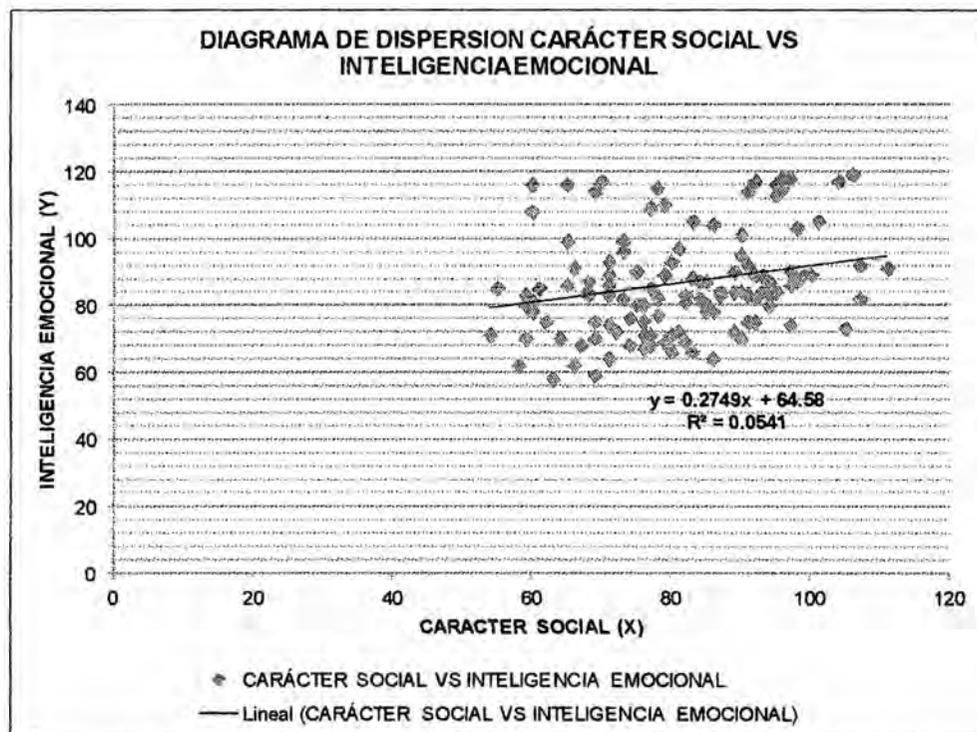


Diagrama N°1: Dispersión Carácter Social (X) vs Inteligencia emocional (Y).

Fuente: FIIS – UNAC, 2012. Elaborado por Prof. Jaime Ayllón Saboya

Este diagrama de dispersión representa la correlación positiva débil: $r = 0.23251$ del carácter social (X) y la inteligencia emocional (Y) de los estudiantes mencionados.



Cuadro N°4: Modelo de regresión lineal calculado mediante MS Excel

VARIABLE DEPENDIENTE: INTELIGENCIA EMOCIONAL		
VARIABLE INDEPENDIENTE: CARÁCTER SOCIAL		
RESUMEN DE PARAMETROS DEL MODELO DE REGRESION		
ECUACION	CONSTANTE	PENDIENTE
LINEAL	64.5800	0.2749

Fuente: FIIS - UNAC, Callao 2012, Elaborado por Prof. Jaime Ayllón Saboya

Según el cuadro N°4 presenta una ecuación de la recta ($Y=0.2749X + 64.58$); esto significa que a medida que aumenta los niveles de carácter social, los niveles de inteligencia emocional se ven incrementados en una proporción directa de 0.2749.

El cuadro N° 4 representa en consecuencia una correlación positiva débil: $r : 0.23251$

2. Tipo de Prueba Estadística

Se ha empleado la prueba estadística paramétrica "Coeficiente de Correlación de Pearson (r)".

3. Nivel de Significación

$A = 0.05$

4. Cálculo del Coeficiente de Correlación de Pearson (r)

Para el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson (r) de la hipótesis no se ha utilizado la fórmula del coeficiente de correlación (r).

$$r = \frac{\sum xy - \frac{(\sum x)(\sum y)}{N}}{\sqrt{\left[\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{N}\right] \left[\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{N}\right]}}$$



Debido a que la muestra es grande, para lo cual se ha realizado los procedimientos empleando el software estadístico MS Excel 2007.

5 Interpretación de los Resultados

Tal como se observa en los resultados obtenidos con el software estadístico MS Excel 2007, el coeficiente de correlación de Pearson, del tipo de carácter social y de la Inteligencia Emocional es:

TCS (x) vs IE (Y) → $r = 0.23251$ → Correlación positiva débil.

Este coeficiente de correlación nos indica que es una correlación positiva débil.

En este sentido podemos decir que se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1), al nivel de significación del 0.05; lo que quiere decir que "Si los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao del 2do. al 8vo. Ciclo, poseen un carácter social interdirigido, entonces su inteligencia emocional es baja.

Este coeficiente de correlación de Pearson del tipo de carácter social y de la Inteligencia Emocional de los estudiantes de la FIIS – UNAC de dichos ciclos, se asocia con la Regresión Lineal, la misma que se determina en base al Diagrama de Dispersión.



g) DISCUSSION



G) DISCUSIÓN

El presente trabajo de investigación con respecto a la pregunta planteada del Problema de Investigación, podemos afirmar que existe una correlación positiva débil entre ambas variables y esto nos indica que el tipo de carácter social alterodirigido de los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao del 2do. al 8vo. Ciclo 2011-A y 2011-B, ha influido no de una manera considerable en la Inteligencia Emocional de los mismos, tal como se ha demostrado en la hipótesis alternativa (H_1).

Según los resultados obtenidos a nivel de la Estadística Descriptiva, podemos afirmar que el objetivo específico ("Establecer el tipo de carácter social predominante en los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao" de la investigación, se ha cumplido ya que el nivel predominante del tipo de carácter social es interodirigido y representa el 68% del total de la muestra.

Según los resultados obtenidos de la Estadística Descriptiva, podemos afirmar que el objetivo específico ("Establecer los niveles predominantes de la Inteligencia Emocional de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao") de la investigación, se ha cumplido, ya que el nivel predominante de la Inteligencia Emocional de los estudiantes es el nivel bajo, que representa el 53% del total de la muestra.

Según los resultados obtenidos a nivel de la Estadística Paramétrica, podemos afirmar que el objetivo específico ("Establecer la relación entre el carácter social en los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao y la inteligencia emocional de los mismos). se ha cumplido, ya que se ha obtenido un resultado, cuyo coeficiente de correlación (r) de Pearson es una correlación positiva débil



($r = 0.23251$); lo que nos indica que existe una asociación o relación positiva débil ante el tipo de carácter social y la inteligencia emocional de los mismos.

Con respecto a las Hipótesis planteadas en la investigación y teniendo en cuenta su contrastación, se ha procedido a verificar y a contrastar haciendo uso de la prueba estadística paramétrica "Coeficiente de correlación de Pearson (r)" y a nivel de significación de 0.05; para lo cual se ha planteado la Hipótesis Alternativa (H_1) y la Hipótesis Nula (H_0) de la investigación estableciendo las decisiones correctas en dichas hipótesis.

Con respecto a la Hipótesis Alternativa (H_1), se puede observar que la correlación obtenida con el coeficiente de correlación de Pearson (r), es una correlación positiva débil ($r = 0.23251$), lo que nos indica que rechazamos la Hipótesis Nula (H_0) y aceptamos la Hipótesis Alternativa (H_1) al nivel de significación de 0.05.

Los resultados obtenidos en la estadística descriptiva y paramétrica de la presente investigación está relacionada con la teoría del carácter social planteada por David Riesman que define en su obra "La Muchedumbre Solitaria", el carácter social se refiere sólo a una parte de la personalidad, la que no se forma por herencia sino por experiencia y en este sentido para Riesman el carácter social es la organización más o menos permanente, social e históricamente condicionada de los impulsos y satisfacciones de un individuo, la clase de "equipo" con que enfrenta al mundo y la gente. Asimismo la inteligencia emocional planteado por Reuven "Bar-On" (1997), que "define a la inteligencia emocional como un conjunto de habilidades personales, emocionales y sociales y de destrezas que influyen en nuestra habilidad para adaptarse y enfrentar a las demandas y presiones del medio. Como tal, muestra inteligencia no cognitiva es un factor importante en la determinación de la habilidad para tener éxito en la vida, influyendo directamente en el bienestar general y en la salud emocional" (Ugarriza Chávez, N. 1999). Al respecto cabe señalar que a través de este concepto, Bar-On construye el inventario - del



Cociente Emocional (I-CE) y que Ugarriza lo adaptó a nuestra realidad peruana.

Después de haber analizado y discutido sobre los resultados que implican la investigación, presentamos las siguientes conclusiones y recomendaciones:

1. CONCLUSIONES:

- 1.1 De 120 encuestados, el 68% de los estudiantes pertenecen al tipo de carácter social interdirigido y el 32% pertenecen al tipo de carácter social alterdirigido. Esto significa que la mayoría de los estudiantes son del tipo de la FIIS, carácter social interdirigidos; esto significa que sus decisiones no dependen de otros, sino de ellos mismos. Sus opiniones, creencias, valores y actitudes dependen de sí mismo y no de otros.
- 1.2 De 120 encuestados, el 53% del total de la muestra poseen una capacidad emocional por mejorar; en segundo lugar los estudiantes tienen una capacidad emocional adecuada o buena y que representan el 37% del total de la muestra y en tercer lugar ocupa el 10% de los estudiantes y que poseen una capacidad emocional muy desarrollada. En síntesis se podría decir que la mayoría de los estudiantes de la FIIS poseen una capacidad emocional por mejorar y que a medida que van desarrollándose como futuros ingenieros, van a lograr una adecuada capacidad emocional y por ende una inteligencia emocional buena.
- 1.3 El coeficiente de correlación de Pearson (r) del carácter social y la inteligencia emocional de los estudiantes del segundo al octavo Ciclo 2011-A y 2011-B de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Universidad Nacional del Callao, es de $r = 0.23251$, que significa que existe una correlación positiva débil, es decir que el tipo de carácter social interdirigido de los estudiantes tiene poca relación con la inteligencia emocional, ya que representa una



capacidad emocional por mejorar. En este sentido, se rechaza la Hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1), al nivel de significación de $\alpha = 0.05$.

2. RECOMENDACIONES

- 2.1 Promover estudios e investigaciones acerca del tipo de carácter social de los estudiantes de la Universidad Nacional del Callao, y establecer relaciones con los niveles de la Inteligencia Emocional de los mismos.
- 2.2 Realizar un seminario – taller sobre la inteligencia emocional de los estudiantes de la Universidad Nacional del Callao, a fin de hacerles reflexionar acerca del bajo nivel de inteligencia emocional obtenido durante el semestre académico 2011-A y 2011-B y de esta manera poder mejorar dicha inteligencia.
- 2.3 Elaborar programa de capacitación relacionado con la Inteligencia Emocional a fin de mejorar su actuación emocional en la vida profesional.
- 2.4 Realizar un seminario – taller acerca del tipo de carácter social y de la inteligencia emocional para los ingresantes de las 11 Facultades durante el semestre 2013-A y 2013-B.



h) REFERENCIALES

A handwritten signature or mark, possibly a stylized 'S' or a similar character, located in the bottom right corner of the page.

h) REFERENCIALES

1. ADAMS, J. S. Toward an understanding of inequity. Journal of Abnormal Psychology. 1963, 67, 422 – 436.
2. ADAMS, J. S. Injustice in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology, Vol. 2. New York: Academic Press, 1965.
3. Aliaga Pacora, Alicia (2004). La Inteligencia Emocional de los Docentes de Educación Inicial del distrito de Los Olivos: Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima. (Tesis).
4. Asamblea Estatutaria de la UNAC. (1984). Estatuto – Ley Universitaria N° 23733: Universidad Nacional del Callao, Bellavista.
5. AYLLÓN SABOYA, JAIME. Tipos de carácter social en adolescentes de distinto nivel socioeconómico. Lima: U.N.M.S.M., 1973 (Tesis para optar el Grado Académico de Bachiller en Psicología).
6. BLUM, MILTON L. y NAYLOR, JAMES C. Psicología Industrial. México: Trillas, 1994.
7. DÍAZ SAAVEDRA, ATILIO y VIDALÓN ESCOBAR, ABDÓN. Tipos de carácter social en estudiantes de barrios marginales. Lima: P.U.C.P., 1977 (Tesis para optar el Grado de Bachiller de Psicología).
8. ERIKSON, E.H. Infancia y Sociedad. Buenos Aires: Hormé, 1966.



9. ERIKSON, E.H. The problem of Ego Identity. New York: 1956. En: Journal of the American Psychoanalytic Association, Vol. IV, N° 1.
10. FRANCO CORTEZ, CARLOS. Sobre las nociones de naturaleza humana y el carácter social en la obra de Erich Fromm.).
11. FURNHAM, ADRIAN. Psicología Organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones. México: Oxford University Press, 1997.
12. Goleman, Daniel (2004). La Práctica de la Inteligencia Emocional: Kairós, Barcelona.
13. Golemán, Daniel (1998). La Inteligencia Emocional: Javier Vergara Editor, Buenos Aires.
14. HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. y otros. Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill Interamericana, 2003.
15. Hernández Sampieri, R. (2003). Metodología de la Investigación: Mc Graw Hill Interamericana, México.
16. KASSARJIAN, WALTARUD MARGRAFF. A study of Riesman's Theory of Social Character. En DEAN, DWIGHT G. Dynamic Psychology. New York: Randon House, 1969. Laura Figini, Alejandra (2009). La Inteligencia Emocional aplicada a Recursos Humanos: Ediciones Macchi; Buenos Aires.
17. Ley Universitaria. (2002). Ley N° 23733 y sus modificaciones. El Carmen, Lima.



18. MEAD, MARGARET. Culture change and character structure. En: Compilación de STEIN, VIDICH y WHITE. Identity anxiety. New York: Press of Glencoe, 1960.
19. Quistguard Alvarez, Jacinto A. (2001). Inteligencia Emocional y Empatía: Evaluación y Desarrollo. Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima.
20. RIESMAN, DAVID. La muchedumbre solitaria: Un estudio sobre la transformación del carácter norteamericano. Buenos Aires: Paidós, 1967.
21. ROBBINS, STEPHEN P. Comportamiento organizacional: conceptos, controversias y aplicaciones. México: Prentice – Hall Hispanoamericana, S.A.
22. RUITENBEK, H.M. El individuo y la muchedumbre: Identidad y sociedad de masas. Buenos Aires: Paidós, 1987.
23. Salas Pillco, María (2008). Inteligencia Emocional en el Capital Humano de las Universidad de Puno: Universidad Alas Peruanas – Escuela de Post Grado. Juliaca, Puno. (Tesis).
24. SMINORV, A.A. y otros. Psicología. México: Grijalbo, 1987.
25. Ugarriza Chávez, Nelly (1999). La Evaluación de la Inteligencia Emocional a través del Inventario de Bar-On, (I-CE) en una muestra de Lima Metropolitana (Separata).



i) APÉNDICE



Apéndice N° 1 BASE DE DATOS DE LAS VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Item	Carácter social	Inteligencia emocional	Item	Carácter social	Inteligencia emocional
1	66	62	61	92	82
2	75	80	62	59	70
3	78	82	63	97	86
4	89	84	64	107	92
5	71	83	65	94	87
6	77	85	66	75	90
7	98	87	67	81	97
8	65	86	68	83	88
9	82	83	69	54	71
10	97	74	70	76	67
11	90	95	71	77	68
12	85	87	72	82	81
13	107	82	73	90	84
14	93	84	74	78	77
15	68	87	75	74	68
16	93	89	76	58	62
17	70	117	77	95	84
18	95	116	78	74	76
19	97	118	79	91	92
20	106	119	80	61	85
21	90	101	81	89	90
22	98	103	82	66	91
23	68	84	83	92	117
24	84	82	84	65	116
25	65	116	85	96	118
26	69	59	86	86	64
27	72	72	87	91	83
28	87	83	88	83	66
29	91	75	89	80	93
30	71	86	90	71	64
31	79	89	91	68	83
32	97	90	92	64	70
33	85	78	93	60	78
34	81	72	94	87	84
35	59	80	95	80	66
36	69	70	96	76	80
37	99	89	97	92	75
38	111	91	98	69	114
39	71	93	99	78	115
40	63	58	100	95	113
41	67	68	101	79	110
42	94	83	102	80	71
43	86	78	103	71	74
44	60	81	104	76	75
45	55	85	105	77	71
46	92	89	106	94	80
47	84	87	107	59	83
48	104	117	108	76	71
49	65	116	109	85	80
50	73	99	110	90	70
51	83	105	111	62	75
52	96	115	112	79	69
53	91	114	113	73	82
54	86	104	114	65	99
55	82	69	115	81	97
56	89	72	116	101	105
57	105	73	117	77	109
58	69	75	118	60	108
59	73	96	119	100	89
60	71	89	120	60	116



ANEXOS



ANEXO N° 1

ESCALA DE PREFERENCIA SOCIAL (SCALE INNER – OTHER)

INSTRUCCIONES

A continuación aparecen algunas afirmaciones de carácter discutible cada una con dos posibilidades de respuestas. Respóndalas tal como le parezca e indique su preferencia escribiendo los números adecuados entre los paréntesis ubicados a la derecha de cada pregunta. Algunas de las alternativas le pueden parecer igualmente atractivas o indiferentes; sin embargo, intente seriamente escoger la alternativa relativamente más aceptable para Ud.

Utilice la hoja de respuestas.

Si Ud. está totalmente de acuerdo con la alternativa A y en desacuerdo con la B, escriba 2 en los paréntesis situados debajo de A y deje los de B en blanco.

a	b
(2)	()

Si Ud. está totalmente de acuerdo con B y en desacuerdo con A, escriba 2 en los paréntesis situados debajo de B y deje los de A en blanco.

a	b
()	(2)

Si tiene una ligera preferencia por A sobre B, escriba:

a	b
(1)	()

Si tiene Ud., una ligera preferencia por B sobre A, escriba:

a	b
()	(1)

Recuerde que sólo puede elegir entre los números 1 y 2.

Tampoco escriba más de un número en cada respuesta.

No hay respuestas correctas o incorrectas en este cuestionario. No gaste mucho tiempo en una sola pregunta y conteste todas ellas a menos que le sea imposible, en cualquier caso, tomar una decisión.

1. En relación con las fiestas, creo que:
 - a) Mientras más gente haya, más alegre (25 ó más personas invitadas) es la fiesta.
 - b) Es más agradable estar en un grupo de amigos íntimos (6 ú 8 personas como máximo).
2. Si tuviera más tiempo:
 - a) Lo pasaría en casa haciendo las cosas que me gusta hacer.
 - b) Saldría más frecuentemente con mis amigos.
3. Si fuera un Ingeniero Electrónico y me gustara mucho mi trabajo y me ofrecieran como ascenso un puesto administrativo, yo
 - a) Lo aceptaría porque significa un pago anticipado que yo necesito con urgencia.
 - b) Lo dejaría porque no me ofrecería la oportunidad de realizar el trabajo que me gusta y que conozco, aunque necesite desesperadamente más dinero.
4. Estoy convencido que:
 - a) Es difícil establecer una diferencia entre el trabajo y el juego, por tanto, uno no debería tratar de establecerla.
 - b) A uno le va mejor si mantiene su trabajo separado de sus actividades sociales.



5. Me gustaría unirme a:
 - a) Un club u organización social o política.
 - b) Una organización dedicada a la actividad científica, literaria u otra de tipo académico.
6. Estaría más dispuesto a aceptar como líder de grupo a una persona que:
 - a) Sobresalga en aquellas actividades que son importantes para el grupo.
 - b) Tenga un rendimiento normal en las actividades del grupo pero cuya personalidad sea muy agradable.
7. Me gusta leer libros sobre:
 - a) Gente como usted y como yo.
 - b) Grandes hombres o aventureros
8. Como deporte o ejercicio físico, preferiría:
 - a) Fútbol, básquetbol, voleibol o un deporte de grupo parecido.
 - b) Atletismo, el ciclismo, el montar a caballo o cualquier deporte individual parecido.
9. En relación a un trabajo, me agradaría más:
 - a) Uno en que se pudiera demostrar la habilidad y el conocimiento.
 - b) Uno en que se estuviera en contacto con mucha gente diferente.
10. Considero que:
 - a) Ser capaz de hacer amigos es una gran realización de por sí y en sí mismo.
 - b) Uno debe tener más en cuenta sus propias realizaciones que el hacer amigos.
11. Es más deseable
 - a) Ser popular y querido por todo el mundo.
 - b) Ser famoso en el campo que uno elige o por una hazaña notable.



12. En lo que se refiere al vestido
- a) Me sentiría extravagante si no estuviera vestido del modo en que la mayoría de mis amigos lo hacen.
 - b) Me gusta llevar ropas que acentúan mi individualidad y que no las lleve cualquiera.
13. En materia de vida social
- a) Una persona debe establecer sus propias normas y vivir conforme a ellas.
 - b) Uno debe tener cuidado de vivir de acuerdo a las normas establecidas de la sociedad.
14. Consideraría más vergonzoso:
- a) Ser sorprendido no haciendo nada en un trabajo por el cual me pagan.
 - b) Perder mi seguridad cuando la gente está alrededor de la persona en la que yo pienso mucho.
15. Respeto más a la persona que:
- a) Considera a los demás y se preocupa porque los demás piensen bien de ella.
 - b) Vive de acuerdo a sus ideales y principios.
16. Un niño que ha tenido dificultades intelectuales en un año del colegio.
- a) Debería repetir el año para que sea capaz de rendir más en el próximo.
 - b) Debería quedarse con sus compañeros de año aunque tuviera dificultades intelectuales.
17. En mi tiempo libre:
- a) Me gustaría leer un libro interesante en casa.
 - b) Me gustaría más bien salir con un grupo de amigos.
18. Yo tengo:
- a) Muchísimos amigos que, sin embargo, no son muy íntimos.
 - b) Pocos, pero íntimos amigos.



19. Cuando hago algo, me fijo más en:
 - a) Cómo me siento y cuánto dura eso.
 - b) Qué impresión tienen los demás de mí por hacer eso.
20. Como pasatiempo, elegiría:
 - a) Pintar, coleccionar estampillas, la fotografía o una actividad similar.
 - b) Póker u otro juego de naipes o discutir con otros.
21. Creo que una persona consigue el éxito cuando:
 - a) Puede vivir según sus propias normas e ideales.
 - b) Puede convivir aún con la gente más difícil.
22. Una de las cosas principales que se le debería enseñar a un niño es:
 - a) La cooperación.
 - b) La autodisciplina.
23. En lo que a mí respecta:
 - a) Soy feliz solamente cuando tengo gente alrededor de mí.
 - b) Soy perfectamente feliz cuando me dejan solo.
24. En una tarde libre:
 - a) Me gusta ir a ver una buena película.
 - b) Me gusta ir a ver televisión con amigos a mi casa (ó la de algún amigo).
25. Las personas que yo admiro más son aquellos que:
 - a) Han sobresalido en sus realizaciones.
 - b) Tienen una personalidad muy agradable.
26. Me considero a mí mismo como:
 - a) Muy idealista y en cierto modo un "soñador".
 - b) Muy realista y que vive sólo para el presente.
27. Al criar a los niños, los padres deberían
 - a) Fijarse más en lo que hace otras familias con sus niños.
 - b) Cefirse a sus propias ideas en lo que respecta a lo que desean para sus hijos sin tomar en cuenta las de los demás.
28. Para mí es muy importante.
 - a) Lo que uno es y hace sin hacer caso de lo que otros piensen.
 - b) Lo que mis amigos piensen de mí.



29. Prefiero escuchar a una persona que:
- a) Conozca muy bien su materia pero que no tenga habilidad para presentar1a de modo interesante.
 - b) No conozca muy bien su materia, pero que tenga un modo interesante de exponer1a.
30. En lo que a mí concierne:
- a) Veo grandes ventajas de escribir un diario y me gustaría escribir uno yo mismo.
 - b) Discutiría más bien de mis experiencias con mis amigos antes de escribir un diario.
31. Los colegios deberían
- a) Enseñar a los niños a ocupar su lugar en la sociedad.
 - b) Dedicarse más a enseñar sus materias.
32. Es deseable
- a) Que uno comparta la opinión que los demás tienen sobre un asunto determinado.
 - b) Que uno mantenga tenazmente sus opiniones aún cuando ellas sean radicalmente distintas de las de los demás.
33. Para mí es más importante
- a) Guardar el respeto por mí mismo (no convertirme en un tonto) aunque no siempre me consideren una persona divertida.
 - b) Ser una persona divertida aunque se perdiera el respeto por mí mismo al hacerla (hicieron un tonto de mí).
34. Cuando estoy en una ciudad que no conozco, no tengo grandes dificultades porque:
- a) Estoy interesado en las cosas nuevas y puedo vivir casi bajo cualquier condición.
 - b) La gente es la misma en todas partes y puedo entenderme muy bien con ellas.



35. Me parece que los refrigerios y las actividades sociales de los empleados están bien porque:
- a) Dan a la gente la oportunidad de conocerse entre ellas y disfrutas más del trabajo.
 - b) La gente trabaja más eficientemente cuando no trabaja por un tiempo muy largo y está a la expectativa de acontecimientos especiales.
36. La influencia más grande sobre los niños debería venir.
- a) Del grupo de su misma edad y de centros educativos externos a la familia, porque ellos pueden ser más objetivos al evaluar las necesidades del niño.
 - b) De la familia inmediata que es la que mejor conoce al niño.



ANEXO N° 2

INVENTARIO DEL COCIENTE EMOCIONAL DE BAR-ON EQI

Nombre: _____ Edad: _____ Sexo: _____
Ocupación: _____ Especialidad: _____ Fecha: _____

INTRODUCCIÓN

Este cuestionario contiene una serie de frases cortas que permite hacer una descripción de ti mismo (a). Para ello, debes indicar en qué medida cada una de las oraciones que aparecen a continuación es verdadera, de acuerdo a como te sientes, piensas o actúas la mayoría de las veces. Hay cinco respuestas por cada frase.

1. Rara vez o nunca es mi caso.
2. Pocas veces es mi caso.
3. A veces es mi caso.
4. Muchas veces es mi caso.
5. Con mucha frecuencia o Siempre es mi caso.

INSTRUCCIONES

Lee cada una de las frases y selecciona **UNA** de las cinco alternativas, la que sea más apropiada para ti, seleccionando el número (del 1 al 5) que corresponde a la respuesta que escogiste según sea tu caso. **Marca con un aspa el número.**

Si alguna de las frases no tiene que ver contigo, igualmente responde teniendo en cuenta como te sentirías, pensarías o actuarías si estuvieras en esa situación. Notarás que algunas frases no te proporcionan toda la información necesarias; aunque no estés seguro (a) selecciona la respuesta más adecuada para ti. No hay respuestas "correctas" o "Incorrectas", ni respuestas "buenas" o



"malas". Responde honesta y sinceramente de acuerdo a cómo eres. **NO** como te gustaría ser, no como te gustaría que otros te vieran. **NO** hay límite de tiempo, pero por favor trabaja con rapidez y asegúrate de responder a **TODAS** las oraciones.

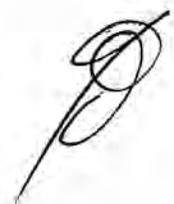
1. Para superar las dificultades que se me presentan actúo paso a paso.
2. Es duro para mí disfrutar de la vida.
3. Prefiero un trabajo en el que se me diga casi todo lo que tengo que hacer.
4. Sé cómo enfrentar los problemas más desagradables.
5. Me agradan las personas que conozco.
6. Trato de valorar y darle el mejor sentido a mi vida.
7. Me resulta relativamente fácil expresar mis sentimientos.
8. Trato de ser realista, no me gusta fantasear ni soñar despierto (a).
9. Reconozco con facilidad mis emociones.
10. Soy incapaz de demostrar afecto.
11. Me siento seguro (a) de mí mismo (a) en la mayoría de situaciones.
12. Tengo la sensación que algo no está bien en mi cabeza.
13. Tengo problemas para controlarme cuando me enojo.
14. Me resulta difícil comenzar cosas nuevas.
15. Cuando enfrento una situación difícil me gusta reunir toda la información que pueda sobre ella.
16. Me gusta ayudar a la gente.
17. Me es difícil sonreír.
18. Soy incapaz de comprender cómo se sienten los demás.
19. Cuando trabajo con otros, tiendo a confiar más en sus ideas que en las mías.
20. Creo que puedo controlarme en situaciones muy difíciles.
21. Realmente no sé para que soy bueno(a).
22. No soy capaz de expresar mis ideas.
23. Me es difícil compartir mis sentimientos más íntimos con los demás.
24. No tengo confianza en mí mismo (a).
25. Creo que he perdido la cabeza.
26. Soy optimista en la mayoría de las cosas que hago



27. Cuando comienzo a hablar me resulta difícil detenerme.
28. En general, me resulta difícil adaptarme.
29. Me gusta tener una visión general de un problema antes de intentar solucionarlo.
30. No me molesta aprovecharme de los demás, especialmente si se lo merecen.
31. Soy una persona bastante alegre y optimismo.
32. Prefiero que otros tomen decisiones por mí.
33. Puedo manejar situaciones de estrés, sin ponerme demasiado nervioso.
34. Pienso bien de las personas.
35. Me es difícil entender como me siento.
36. He logrado muy poco en los últimos años.
37. Cuando estoy enojado (a) con alguien se lo puedo decir.
38. He tenido experiencias extrañas que no puedo explicar.
39. Me resulta fácil hacer amigos (a).
40. Me tengo mucho respeto.
41. Hago cosas muy raras.
42. Soy impulsivo (a), y eso me trae problemas.
43. Me resulta difícil cambiar de opinión.
44. Soy bueno para comprender los sentimientos de las personas.
45. Lo primero que hago cuando tengo un problema es detenerme a pensar.
46. A la gente le resulta difícil confiar en mí.
47. Estoy contento (a) con mi vida.
48. Me resulta difícil tomar decisiones por mi mismo (a).
49. No puedo soportar el estrés.
50. En mi vida no hago nada malo.
51. No disfruto lo que hago.
52. Me resulta difícil expresar mis sentimientos más íntimos.
53. La gente no comprende mi manera de pensar.
54. Generalmente espero lo mejor.
55. Mis amigos me confían sus intimidades.
56. No me siento bien conmigo mismo (a).
57. Percibo cosas extrañas que los demás no ven.
58. La gente me dice que baje el tono de voz cuando discuto.



59. Me resulta fácil adaptarme a situaciones nuevas.
60. Cuando intento resolver un problema analizo todas las posibles soluciones y luego escojo la que considero mejor.
61. Me detendría y ayudaría a un niño que llora por encontrar a sus padres, aun cuando tuviese algo que hacer en ese momento.
62. Soy una persona divertida.
63. Soy consciente de cómo me siento.
64. Siento que me resulta difícil controlar mi ansiedad.
65. Nada me perturba.
66. No me entusiasman mucho mis intereses.
67. Cuando estoy en desacuerdo con alguien soy capaz de decírselo.
68. Tengo tendencia a fantasear y a perder contacto con lo que ocurre a mi alrededor.
69. Me es difícil llevarme con los demás.
70. Me resulta difícil aceptarme tal como soy.
71. Me siento como si estuviera separado (a) de mi cuerpo.
72. Me importa lo que puede sucederle a los demás.
73. Soy impaciente.
74. Puedo cambiar mis viejas costumbres.
75. Me resulta difícil escoger la mejor solución cuando tengo que resolver un problema.
76. Si pudiera violar la ley sin pagar las consecuencias, lo haría en determinadas situaciones.
77. Me deprimó.
78. Sé cómo mantener la calma en situaciones difíciles.
79. Nunca he mentado.
80. En general me siento motivado (a) para continuar adelante, incluso cuando las cosas se ponen difíciles.
81. Trato de continuar y desarrollar algunas cosas que me divierten.
82. Me resulta difícil decir "no" aunque tenga el deseo de hacerlo.
83. Me dejo llevar por mi imaginación y mis fantasías.
84. Mis relaciones más cercanas significan mucho, tanto para mí como para mis amigos.
85. Me siento feliz con el tipo de persona que soy.



86. Tengo reacciones fuertes, intensas que son difíciles de controlar.
87. En general, me resulta difícil realizar cambios en mi vida cotidiana.
88. Soy consciente de lo que me está pasando, aún cuando estoy alterado (a).
89. Para poder resolver una situación que se presenta, analizo todas las posibilidades existentes.
90. Soy capaz de respetar a los demás.
91. No estoy muy contento (a) con mi vida.
92. Prefiero seguir a otros a ser líder.
93. Me resulta difícil enfrentar las cosas desagradables de la vida.
94. Nunca he violado la ley.
95. Disfruto de las cosas que me interesan.
96. Me resulta relativamente fácil decirle a la gente lo que pienso.
97. Tiendo a exagerar.
98. Soy sensible a los sentimientos de las otras personas.
99. Mantengo buenas relaciones con los demás.
100. Estoy contento (a) con mi cuerpo.
101. Soy una persona muy extraña.
102. Soy impulsivo (a)
103. Me resulta difícil cambiar mis costumbres.
104. Considero que es muy importante ser un (a) ciudadano (a) que respeta la ley.
105. Disfruto las vacaciones y los fines de semana.
106. En general tengo una actitud positiva para todo, aún cuando surgen problemas.
107. Tengo tendencia a depender de otros.
108. Creo en mi capacidad para manejar los problemas más difíciles.
109. No me siento avergonzado (a) por nada de lo que he hecho hasta ahora.
110. Trato de aprovechar al máximo las cosas que me gustan y me divierten.
111. Los demás piensan que no me hago valer, que me falta firmeza.
112. Soy capaz de dejar de fantasear para volver a ponerme en contacto con la realidad.
113. Los demás opinan que soy una persona sociable.
114. Estoy contento (a) con la forma en que me veo.



115. Tengo pensamientos extraños que los demás no logran entender.
116. Me es difícil describir lo que siento.
117. Tengo mal carácter.
118. Por lo general, me trabo cuando pienso acerca de las diferentes maneras de resolver un problema.
119. Me es difícil ver sufrir a la gente.
120. Me gusta divertirme.
121. Me parece que necesito de los demás más de lo que ellos me necesitan.
122. Me pongo ansioso (a).
123. No tengo días malos.
124. Intento no herir los sentimientos de los demás.
125. No tengo una buena idea de lo que quiero en la vida.
126. Me es difícil hacer valer mis derechos.
127. Me es difícil ser realista.
128. No mantengo relación con mis amistades.
129. Haciendo un balance de mis puntos positivos y negativos me siento bien conmigo mismo (a).
130. Tengo una tendencia a explotar de cólera fácilmente.
131. Si me viera obligado (a) a dejar mi casa actual, me sería difícil adaptarme nuevamente.
132. En general, cuando comienzo algo nuevo tengo la sensación que voy a fracasar.
133. He respondido sincera y honestamente a las frases anteriores.

