



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación

Escuela de Psicología Clínica

***PERFIL DE PERSONALIDAD DE LOS ASPIRANTES A LA
CARRERA DE PSICOLOGÍA CLÍNICA DE LA UNIVERSIDAD
DEL AZUAY.***

Trabajo de graduación previo a la obtención del título a Psicóloga Clínica

Autor: Patricia Anabel Astudillo Ochoa

Director: Dr. Patricio Cabrera

Cuenca, Ecuador

2013

**NO SE PUEDE DESATAR UN NUDO SIN SABER CÓMO ESTÁ HECHO.
» “ARISTÓTELES”**

DEDICATORIA

En mi corta y larga edad he requerido sacrificios, voluntad y disciplina, vivencias y responsabilidades que enfrenté a pesar de todo percance, teniendo de lado dos verdaderos pilares fundamentales que me sostuvieron para no caer, que secaron mis lágrimas cuando sentía que no podía seguir, mis héroes, mis modelos, personas sublimes que siempre estuvieron involucrados en mi devenir, que aceptaron mis decisiones y las respetaron siempre, mis padres Pedro y Anita, a ustedes les dedico , no sólo éste trabajo sino cada bendición y reconocimiento que pueda recibir durante mi vida.

AGRADECIMIENTO

Al finalizar mis estudios de grado en la carrera de Psicología Clínica, existen seres a los que no puedo dejar de reconocer, que durante todo este tiempo estuvieron presentes de una u otra forma, evitando que me perdiera en el proceso y que saliera airosa de esta experiencia.

A **Dios** y a la **Virgen**... Por la oportunidad de vivir, de fortalecer mi corazón e iluminar mi mente en los momentos de oscuridad...

A mi familia... Por dar más de lo que necesité, por valerse de sus experiencias para enseñarme el valor de prever, por tener la paciencia que tantas veces he necesitado, principalmente por haberme dejado ser, porque estoy orgullosa de quién soy y de quien he sido. Por velar por mí. Mami **Anita**... gracias por ser mi amiga incondicional, por brindarme todo lo que me hizo falta antes de que lo notara, antes de que lo pidiera. Gracias por ser un modelo ejemplar de madre. Papi **Pedro**... por respetar mis propósitos, por darle siempre un lugar importante a las cosas que quiero que para otros quizás no son prioridad, gracias por ser un ejemplo de fortaleza, valor y coraje. Ñaño **Peter**... por tu apoyo incondicional, por tu protección y compañía, junto a ti aprendí que en la vida todo es cuestión de actitud. **Pabi**... gracias por permitir llegar a ti cuantas veces las he necesitado, por enseñarme que los obstáculos se los vence si tú lo decides de esa manera. A mis abuelitos **Marinita** y **Pacientito**, por su preocupación constante del avance de todos mis proyectos. Gracias familia por no dejarme sola en cada momento de mi vida.

A mis profesores, guías y orientadores... Al **Dr. Patricio Cabrera**... por instruirme con la mejor actitud desde el momento que estuvo al frente de este proyecto, por indicarme siempre el mejor camino, por mostrarse receptivo y colaborador en todo, muchas gracias por brindarme su saber. **Psic. Daniela Tripaldi**... por ser mi hada madrina en el transcurso de mi tesis, porque a pesar de las circunstancias y de la distancia usted nunca me dejó sola, siempre estuvo pendiente y me sentí respaldada en todo momento. Dani muchas gracias porque a más de ser mi guía, se ha convertido en una amiga, me ha brindado su sabiduría, amabilidad y dulzura... De verdad estaré siempre muy agradecida. **Máster Martha Cobos**... por ser aquella maestra siempre abierta y dispuesta a escuchar, aprendí cosas muy

valiosas en el transcurso de mi vida como estudiante, gracias por inspirar a creer en mí lo suficiente como para aventurarme a realizar la labor para la que estaba preparándome. **Prof. Cristian Rojas...** por su paciencia, y por su colaboración incondicional, sin usted mi tesis no se hubiera culminado, muchas gracias por su apoyo.

A la **Universidad del Azuay** y a todos aquellos que permitieron llevar a cabo mi proyecto de tesis... por abrirme las puertas, por servir de soporte y enlace entre mis aspiraciones y mis logros, por brindarme todo su apoyo y ser partícipes activos en la consecución de mis metas académicas.

A todos un ¡**Muchas Gracias!** de todo Corazón.

INDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria.....	III
Agradecimiento.....	IV
Índice de Contenidos.....	VI
Índice de Ilustraciones y Cuadros.....	VIII
Resumen.....	X
Abstract.....	XI
Introducción.....	1
CAPÍTULO 1: Personalidad.....	2
1.1. Teorías de la Personalidad	2
1.1.1. Personalidad según la teoría Cognitiva-Conductual.....	3
1.1.2. La Personalidad desde la teoría del Aprendizaje Social.....	10
1.1.3. Personalidad desde la teoría Psicoanalítica.....	13
1.1.4. Personalidad desde la teoría Humanista y Existencial.....	15
1.2. La Personalidad en Orientación Vocacional.....	19
1.3. La Personalidad según Millon.....	21
CAPÍTULO 2: El Psicólogo Clínico.....	23
2.1. Funciones de un Psicólogo Clínico.....	24
2.2. Tipos de Psicólogos.....	26
2.2.1. Relación Terapéutica.....	30
2.2.2. Tipos de Psicólogos según su orientación teórica.....	32
2.3. Perfil profesional de un Psicólogo Clínico.....	34
2.4. El Psicólogo Clínico y su familia.....	35
CAPÍTULO 3: Metodología.....	39
3.1. Procedimiento.....	39
3.2. Instrumentos.....	41

3.2.1. Test de Personalidad Big-Five(BFQ).....	41
3.2.1.1. El modelo de los Big-Five.....	41
3.2.1.2. Contenido del test de Personalidad Big-Five.....	42
3.2.1.3. Instrucciones para la aplicación.....	43
3.2.1.4. Normas para la corrección y puntuación en Proceso, Manual y Mecanizado.....	43
3.2.1.5. Normas de interpretación.....	44
3.2.2. Descripción del test de Adaptación de Hugo Bell.....	47
3.2.2.1. Antecedentes.....	48
3.2.2.2. Confiabilidad.....	49
3.2.2.3. Validez.....	49
3.2.2.4. Análisis psicológico de las áreas del inventario.....	49
3.2.2.5. Características.....	50
3.2.2.6. Consigna.....	50
3.2.2.7. Calificación.....	51
3.2.2.8. Interpretación.....	51
3.3. Análisis de datos de los test.....	51
3.3.1. Tratamiento y procesamiento de datos.....	51
3.3.2. Análisis de los datos del perfil de personalidad y el nivel de adaptación de los aspirantes a Psicología Clínica.....	53
 CAPÍTULO 4: Resultados.....	 62
4.1. Resultados.....	62
4.2. Elaboración del nuevo perfil del psicólogo clínico.....	64
4.3. Discusión.....	64
 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	 66
 BIBLIOGRAFÍA.....	 67
 ANEXOS.....	 71
Anexo I: Pruebas Psicológicas.....	71
Anexo II: Base de Datos.....	90

INDICE DE ILUSTRACIONES Y CUADROS

Figuras:

1: Porcentajes de edades.....	40
2: Porcentajes de Sexo.....	40
3: Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables y Nom-error rate de cada una de las 100 corridas.....	54
4: Número de variables incluidas en los modelos con cinco clases versus Nom-Error rate en cross-validación.....	54
5: Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables y Nom-error rate de cada una de las 100 corridas de las tres clases.....	56
6: Número de variables incluidas en los modelos con tres clases versus Nom-Error rate en cross-validación.....	56
7: Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables al 20% y Nom-error rate de cada una de las 100 corridas de la variable	57
8: Número de variables realizadas al 20% incluidas en los modelos con tres clases versus Nom-Error rate en cross-validación.....	58
9: Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables al 40% y Nom-error rate de cada una de las 100 corridas de la variable	59
10: Número de variables realizadas al 40% incluidas en los modelos con tres clases versus Nom-Error rate en cross-validación.....	59
11: Centroides de las variables seleccionadas por el KNN.....	61

Tablas:

1: Transformación de puntajes del test Hugo Bell a cinco clases.....	52
2: Recopilación de base de datos de test Big-Five y Hugo Bell.....	91
3: Valores máximos y mínimos de valores sin transformar.....	93
4: Valores máximos y mínimos de los valores escalares.....	96
5: Resultados de variables con clasificación de cinco clases.....	102
6: Disminución de 5 clases a 3 clases.....	55
7: Diez variables de clasificación de las 3 clases.....	105
8: Cantidad porcentual al 20%.....	109
9: Datos de clase calculada al 20%.....	112
10: Modelo calculado al 20%.....	115
11: Datos de clase predictiva al 20%.....	115
12: Matriz de confusión al 20%.....	58
13: Resultados de la cantidad porcentual al 40%.....	116
14: Resultados de la clase calculada al 40%.....	120
15: Modelo calculado al 40%.....	122
16: Resultados de la clase predeterminada al 40%.....	122
17: Matriz de confusión al 40%.....	60
18: Centroides de las variables seleccionadas por el KNN.....	60

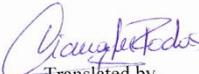
RESÚMEN

La presente investigación estudia, la personalidad de los aspirantes a Psicología Clínica de la Universidad del Azuay en Cuenca (Ecuador) del período Septiembre 2011. Lo que se pretende encontrar es un perfil de personalidad para los futuros aspirantes a dicha carrera. Se trabajó con los resultados de los test de Adaptación de Hugo Bell y el test de Personalidad Big-Five. Los datos se han analizado con métodos multivariados. Los resultados revelaron que son cuatro variables que predominan en la adaptación de dichos aspirantes: Control de Emociones, Dinamismo, Perseverancia y Estabilidad Emocional.

ABSTRACT

The present investigation studies the personality of the prospective students for Clinical Psychology in the University of Azuay in Cuenca (Ecuador) during the September 2011 period. The intention is to find a personality profile for the future prospective students of this career. In order to accomplish this we worked with Hugo Bell's Adaption test and Big-Five Personality test. The data was analyzed through several methods. The results revealed that four variables are predominant in the adaptation of these potential students: Emotional Control, Dynamics, Perseverance, and Emotional Stability.




Translated by,
Diana Lee Rodas

The image shows a handwritten signature in purple ink, which appears to be 'Diana Lee Rodas'. Below the signature, the text 'Translated by,' and 'Diana Lee Rodas' is printed.

INTRODUCCIÓN

La Personalidad es un campo muy amplio de características que hacen único al ser humano, cuando no hay un balance emocional, cognitivo, ético y todas aquellas características que engloba a la personalidad empiezan a existir diferentes problemas consigo mismo, en el área familiar, social y laboral, estas personas son llevadas o buscan ayuda de profesionales que le brinden apoyo para retomar una *vida normal*.

Para este apoyo es indispensable la presencia de un Psicólogo Clínico quien permite la comprensión y tratamiento de los problemas cotidianos de la gente, para ello, necesitamos tener ciertas habilidades que admite al profesional desenvolverse de mejor manera.

Al iniciar la carrera universitaria, estos profesionales ingresaron con poco o ningún conocimiento respecto al perfil que deben tener para elegir dicha profesión, si bien es cierto, los Psicólogos Clínicos salen preparados para empezar con su profesión, ¿Será que todos los que ingresan a esta carrera son aptos para ser unos buenos Psicólogos? pregunta que se busca contestar a través de esta investigación.

El poder encontrar el perfil de personalidad de los aspirantes a la carrera de Psicología Clínica, para evitar la deserción estudiantil y que la comunidad tenga la seguridad de tener profesionales de salud mental con una sólida formación integral, se tomará en consideración los resultados de los test: Big-Five y el Test de Adaptación de Hugo Bell, aplicados a 120 aspirantes a la Carrera de Psicología Clínica de la Universidad del Azuay durante las pruebas de ingreso del año 2011. Después de tener estos resultados, se comparará con el perfil profesional planteado por la Universidad del Azuay para la carrera, que estará basada en una investigación de tipo descriptiva

Con esta investigación se espera aportar que en un futuro no lejano los estudiantes de la Universidad tengan un mejor escogitamiento de la carrera y aquellos que ingresen sean personas con una estabilidad en la comprensión de los problemas del ser humano.

CAPÍTULO 1:

PERSONALIDAD

Cuando hablamos sobre la personalidad nos referimos a lo que diferencia a una persona de los demás, lo que le hace única. A este aspecto de la personalidad se denomina diferencias individuales. Para algunas teorías, esta es la cuestión central de estudio, éstas prestan una atención considerable a tipos y rasgos de las personas, entre otras características, con los cuales categoriza o compara a los individuos. Algunas personas son neuróticas, otras no; algunas son más introvertidas, otras extrvertidas, etc.

La Personalidad puede definirse como “las causas internas que subyacen al comportamiento individual y a la experiencia de la persona” (Cloninger, 2003. Pg. 3), es decir que así como tenemos ciertas características que vienen dadas con cierta carga genética, la experiencia personal hace que se vayan creando otros aspectos de la personalidad. Es por eso que se han realizado un sin número de investigaciones para tratar de entender las características comunes que existen entre los individuos, de ahí la motivación de tener una mejor perspectiva de la personalidad como un común denominador.

A la personalidad también se la define como “modalidad total de la conducta de un individuo, que no es suma de modalidades particulares o rasgos, sino producto de su integración” (Merani, 2003, p 118), y es por eso que Merani (2003) afirma que la Personalidad no puede ser tratada por partes, sino como un todo de lo cual se puede desglosar en partes pero sin dejar de tomar en cuenta el resto.

Pero si se toma en consideración al DSM-IV-TR(2005) se habla de los *rasgos de personalidad*, conceptualizados como “patrones persistentes de formas de percibir, relacionarse y pensar sobre el entorno y sobre uno mismo que se ponen de manifiesto en una amplia gama de contextos sociales y personales” (p. 766), estos rasgos de personalidad llegan a convertirse en un trastorno de personalidad cuando son inflexibles y desadaptativos, causando deterioro en sus funciones o malestar subjetivo.

A continuación se presentan las principales teorías de la personalidad.

1.1. Teorías de la Personalidad

1.1.1. Personalidad según la teoría Cognitiva-Conductual

La personalidad vista desde la teoría Cognitiva-Conductual se enfoca en las actitudes que tiene el individuo que pueden ser observadas claramente por otros. Para Beck (Koldobsky, 2000, Pg.6), los procesos de la personalidad funcionan al servicio de la adaptación. Hay estrategias que favorecen la supervivencia y la reproducción que están genéticamente determinadas. Las estrategias conductuales se basan originariamente en la evolución y llegan en el desarrollo individual, hasta el procesamiento de la información que antecede a la operación de las estrategias.

Las exigencias específicas vienen dadas de una situación, donde preceden y accionan las estrategias adaptativas o desadaptativas. La manera como se enfrenta una situación dependerá de las creencias significativas. Estas creencias están integradas en estructuras más o menos estables denominadas *esquemas*. Al atribuir significación a los acontecimientos, las estructuras cognitivas inician una reacción en cadena que desemboca en tipos de comportamiento manifiestos llamados también estrategias a las que se les atribuye el concepto de rasgos de personalidad. Los patrones comportamentales que se refieren a los rasgos de personalidad, representarían estrategias interpersonales que se desarrollan en la interacción de disposiciones innatas e influencias ambientales. Lo que para algunas teorías son pulsiones básicas, para esta teoría es una función de un conglomerado de esquemas básicos.

Los trastornos de la personalidad expresan las creencias disfuncionales típicas o estrategias mal adaptativas, estas llevan a los individuos susceptibles a experiencias de vida que están subordinadas a su vulnerabilidad cognoscitiva. Beck considera que “el trastorno dependiente se caracteriza por una sensibilidad a la pérdida del amor o del amparo; el narcisista al trauma de la autoestima y el histriónico al fracaso para manipular a los otros para que les presten atención.” (Koldobsky, 2000, Pg 6).

En cambio en la traducción de Gautier (2002), Skinner, licenciado en psicología y pionero en el condicionamiento operante, manifiesta que la personalidad “se la considera como un comportamiento observable determinado por el ambiente.” (p.2)

Skinner creía que “la personalidad de cada persona venía determinada por las respuestas obtenidas de sus acciones” (Gautier. 2002. P3). Por ejemplo si a un niño

se le castiga por romper una ventana, intentará no volver a hacerlo, mientras si es recompensado por hacer los deberes seguirá haciéndolos, puesto que relacionará esta acción con recibir una recompensa. Para Skinner “la personalidad es un grupo de comportamientos que se realizan según se obtengan refuerzos positivos o no” (Gautier. 2002. P3).

Dicho autor propone como base de su teoría el concepto del condicionamiento operante, es decir, es un “tipo de aprendizaje que implica que la persona recibe un esfuerzo positivo tras realizar alguna acción previamente pactada” (Gautier. 2002). Si estos aprendizajes fuesen llevados al extremo, estaríamos ante una sociedad ideal, castigando o premiando las conductas correctas o incorrectas. Un refuerzo positivo sería que tras un buen trabajo se obtuviera una recompensa, por lo que más que hablar de una personalidad estaríamos refiriéndonos a una tendencia a repetir las conductas que nos han resultado provechosas en otras ocasiones.

Hoy en día, tanto en la educación como en el trabajo, se siguen laborando con reforzadores que determinan el comportamiento, y es este el que va a determinar la personalidad del individuo. Con el término personalidad designamos características duraderas, suponemos que la personalidad es bastante estable y predecible, pero hay situaciones diversas en las que pueden variar. Skinner manifestaba que llegó a sus diversos descubrimientos de forma accidental (operativamente). Por ejemplo, mencionaba que estaba *bajo de provisiones* de bolitas de comida, de manera que él mismo tuvo que hacerlas; una tarea tediosa y lenta. De manera que tuvo que reducir el número de refuerzos que les daba a sus ratas para cualquiera que fuera el comportamiento que estaba intentando condicionar. Así que, las ratas mantuvieron un comportamiento constante e invariable. Así fue como Skinner descubrió los **esquemas de refuerzo**, los mismos que vienen dados por el método de aproximaciones sucesivas, es decir ir de paso en paso hasta lograr el refuerzo deseado, para ello Skinner propuso algunas denominaciones para tener un marco teórico más claro:

- El **refuerzo continuo** es el escenario original: cada vez que la rata comete el comportamiento (como pisar el pedal), consigue una bolita de comida.
- El **programa de frecuencia fija** fue el primero que descubrió Skinner: si, digamos, la rata pisa tres veces el pedal, consigue comida. O cinco. O veinte veces. Existe una frecuencia fija entre los comportamientos y los

refuerzos: 3 a 1; 5 a 1; 20 a 1, etc. Es decir que por cada cierto número de veces que la rata pise el pedal, se le concederá una bolita de comida.

- El **programa de intervalo fijo** utiliza un artilugio para medir el tiempo. Si la rata presiona el pedal por lo menos una vez en un período de tiempo particular (por ejemplo 20 segundos), entonces consigue una bolita de comida. Si falla en llevar a cabo esta acción, no consigue la bolita. Pero, aunque pise 100 veces el pedal dentro de ese margen de tiempo, no conseguirá más de una bolita. Durante el experimento se observa la rata tiende a bajar la frecuencia de su comportamiento justo antes del refuerzo y aceleran la frecuencia cuando el tiempo está a punto de terminar.
- Skinner también habló de los programas **variables**. Una frecuencia variable significa que podemos cambiar la *x* cada vez; primero presiona tres veces para conseguir una bolita, luego 10, luego 1, luego 7 y así sucesivamente.

Siguiendo con el programa de variables, Skinner también observó tanto en el programa de intervalo fijo como en el variable que las ratas no mantenían más la frecuencia, ya que no podían establecer el *ritmo* por mucho tiempo más entre el comportamiento y la recompensa. Estos programas eran muy resistentes a la extinción. Si nos detenemos a pensarlo, verdaderamente tiene sentido. Si no hemos recibido una recompensa por un tiempo, bueno, es muy probable que estemos en un intervalo o tasa *errónea*... ¡sólo una vez más sobre el pedal; Quizás ésta sea la definitiva!

Una cuestión que Skinner tuvo que enfrentarse la manera en que llegamos a fuentes más complejas de comportamientos. Respondió a esto con la idea del **modelado**, o “el método de aproximaciones sucesivas” (Gautier 2002, p4). Básicamente, consiste en primer lugar en reforzar un comportamiento solo vagamente similar al deseado.

Otro aporte proveniente de la psicología conductista, es la teoría de Eysenck, a diferencia de Skinner, está basada principalmente en la psicología y la genética. Aunque el autor es un conductista que considera a los hábitos aprendidos como algo de gran importancia, manifiesta también que las diferencias en las personalidades surgen de nuestra herencia. Por tanto, está primariamente interesado en lo que usualmente se le conoce como temperamento. El temperamento es “la disposición innata básica que surge desde temprana edad” (Feldman, 2006, p408). El temperamento abarca varias dimensiones como un nivel

de actividad y estado de ánimo generales como el que algunos individuos sean muy activos y otros relativamente tranquilos. “Algunos investigadores consideran que hay genes específicos que se relacionan con la personalidad” (Feldman, 2006, p409), pero los genes y el ambiente no operan en forma aislada, por lo que Eysenck dijo que “Sus métodos comprenden una técnica estadística llamada análisis factorial” (Gautier, 2002). Dicha técnica extrae un número de *dimensiones* de un gran compendio de datos, donde llegó a una conclusión muy diferente sobre la naturaleza de la personalidad. Descubrió que la naturaleza se entiende mejor sólo en términos de tres dimensiones: neuroticismo, psicoticismo y extroversión-introversión. Al evaluar a las personas en función a estas tres dimensiones, Eysenck “predijo con exactitud el comportamiento en muy diversas situaciones” (Feldman, 2006, p403).

- *Neuroticismo*

Este es el nombre que Eysenck dio a una dimensión que oscila entre “aquellas personas calmadas y tranquilas y aquellas que tienden a ser bastante *nerviosas, ansiosas, depresivas, con sentimiento de culpa, tenso*” (Feldman, 2006, p404). Su investigación demuestra que estas últimas tienden a sufrir más frecuentemente de una variedad de *trastornos nerviosos* que llamamos neurosis, de ahí el nombre de la dimensión. Pero debemos precisar que él no se refería a que aquellas personas que puntuaban alto en la escala de neuroticismo son necesariamente neuróticas, sino que son más susceptibles a sufrir este tipo de problemas.

Eysenck (Feldman, 2006, p405) estaba convencido de que todo el mundo se puntuaba en algún lugar de esta dimensión entre normalidad a neuroticismo, era esto un indicador verdadero del temperamento; es decir, que esto era una dimensión de la personalidad apoyada genética y fisiológicamente.

Posteriormente, él se dirigió hacia la investigación fisiológica para buscar posibles explicaciones dirigiendo su atención al **sistema nervioso simpático**.

Esto es una parte del sistema nervioso autónomo que funciona de forma separada del sistema nervioso central y controla muchas de nuestras respuestas emocionales ante situaciones de emergencia. Por ejemplo, cuando las señales del cerebro le dicen que haga esto, el sistema nervioso simpático da una orden al hígado para que libere azúcar y se use como energía, hace que el

sistema digestivo se enlentezca, abre las pupilas, eriza los pelos de la piel y les comanda a las glándulas suprarrenales que liberen más adrenalina (epinefrina). Esta altera muchas de las funciones corporales y prepara los músculos para la acción. La manera tradicional de describir la función del sistema nervioso simpático es que nos prepara para enfrentar un estímulo. (Gautier, 2002, p06).

Quizás el síntoma neurótico más *arquetípico* es el **ataque de pánico**. Eysenck explicó los ataques de pánico como “algo parecido al sonido agudo que uno escucha si acerca un micrófono a un altavoz” (Gautier 2002): los sonidos pequeños que entran al micrófono se amplifican y salen por el altavoz y vuelven a entrar por el micro, se vuelven a amplificar y así sucesivamente hasta que se oye el típico sonido que se producía cuando se era pequeño. Bien, el ataque de pánico sigue el mismo patrón: se está moderadamente asustado por algo (cruzar un puente, por ejemplo) Esta situación provoca que se active su sistema nervioso simpático, lo que hace estar más nervioso y por tanto más susceptible a la estimulación, que el sistema esté aún más atento, más nervioso y más susceptible...¡Se puede decir que la persona neurótica está respondiendo más a su propio pánico que al objeto productor del mismo!

- *Extraversión-introversión*

Esta segunda dimensión se parece mucho a lo que Jung decía en los mismos términos y algo muy similar también a nuestra comprensión bajo el sentido común de la misma: personas tímidas y calmadas versus personas echadas para adelante e incluso bulliciosas. Esta dimensión también se halla en todas las personas, pero su explicación fisiológica es un poco más compleja.

Eysenck hipotetizó que “la extraversión-introversión es una cuestión de equilibrio entre *inhibición* y *excitación* en el propio cerebro” (Gautier 2002). Estas son ideas de las que Pavlov se sirvió para explicar algunas de las diferencias halladas en las reacciones al estrés de sus perros. La **excitación** es el despertar del cerebro en sí mismo; ponerse alerta; estado de aprendizaje. La **inhibición** es el cerebro *durmiente*, calmado, tanto en el sentido usual de relajarse como en el de irse a dormir o en el sentido de protegerse a sí mismo en el caso de una estimulación excesiva.

“Alguien que es extravertido, decía Eysenck, tiene una buena y fuerte inhibición: cuando se le enfrenta a una estimulación traumática (como un choque en un automóvil), el cerebro del extravertido se inhibe, lo que significa que se vuelve *insensible*, podríamos decir, al trauma y por tanto recordará muy poco de lo que ha ocurrido” (Gautier, 2002). Después del accidente de coche, el extravertido podría decir que es como si hubiese *borrado* la escena y les pediría a otros que le recordasen la escena. Dado que no sienten el impacto mental completo del accidente, podrían estar conduciendo perfectamente al día siguiente.

Por otro lado, el introvertido tiene una pobre o débil inhibición: cuando hay un trauma, como el accidente de coche, su cerebro no le protege lo suficientemente rápido; no se *apaga* en ningún momento. Más bien está muy alerta y aprende bastante, de manera que pueden recordar todo lo que ha pasado. Incluso diría que han visto el accidente en *¡cámara lenta!* Es muy poco dado a querer conducir después del accidente e incluso podría llegar a dejar de hacerlo para siempre.

“Ahora bien, ¿cómo esto conlleva a la timidez o al amor entre personas? Bueno, imaginemos que tanto el extravertido como el introvertido se emborrachan, se quitan las ropas y se ponen a bailar desnudos en una mesa de un restaurante. A la mañana siguiente, el extravertido nos preguntará qué ha pasado (y que dónde está su ropa) Cuando se lo digamos, se reirá y empezará a hacer planes para hacer otra fiesta. Por otro lado, el introvertido recordará todas y cada una de las mortificantes escenas de su humillación y probablemente nunca saldrá de su habitación.” (Gautier, 2002, ¶ 27)

Una de las cosas que Eysenck descubrió fue que los criminales tendían a ser extravertidos no neuróticos. Es lógico, si lo pensamos detenidamente: ¿es difícil imaginarse a alguien dolorosamente tímido que recuerda sus experiencias mientras está asaltando un Supermercado! Incluso es aún más difícil imaginarse a alguien con ataques de pánico haciéndolo. Pero, comprendamos que existen muchos tipos de crímenes aparte de los violentos que los introvertidos y los neuróticos pueden llevar a cabo.

- *Neuroticismo y extraversión-introversión*

Otro aspecto que Eysenck señaló fue “la interacción de ambas dimensiones y lo que esto podría significar con respecto a varias problemáticas psicológicas”

(Gautier, 2002). Halló, por ejemplo, que las personas con fobias y con trastornos obsesivo-compulsivo tendían a ser bastante introvertidos, y las personas con trastornos conversivos (p.e. la parálisis histérica) o con trastornos disociativos (p.e. amnesia) tendían a ser más extravertidos.

Veamos la explicación: las personas altamente neuróticas sobre-responden a un estímulo amenazante; si son introvertidos, aprenderán a evitar las situaciones que le causan pánico muy rápido y bruscamente, incluso hasta el punto de sentir mucho miedo ante pequeños símbolos de esas situaciones; es decir, fobias. Otros introvertidos aprenderán (rápida y bruscamente) comportamientos particulares para controlar sus miedos, como chequear muchas veces las cosas o lavarse las manos innumerables veces a lo largo del día.

Los extravertidos altamente neuróticos, por otro lado, son buenos para ignorar y olvidar aquello que los sobrecarga. Se valen de los clásicos mecanismos de defensa, tales como la negación y la represión. Convenientemente pueden olvidar aquella dolorosa semana, por ejemplo, o incluso *olvidar* su habilidad para sentir y usar sus piernas.

- *Psicoticismo*

Gautier (2002) afirma que Eysenck llegó a reconocer que aunque utilizaba una gran población para sus investigaciones, había un tipo de población que no estaba considerando. Empezó a llevar sus estudios a las instituciones mentales de Inglaterra. Cuando se analizaron estos datos mediante la técnica factorial, un tercer factor significativo empezó a emerger, el cual llamó psicoticismo.

De la misma forma que el neuroticismo, la alta puntuación en psicoticismo no necesariamente indica que se es psicótico o que está condenado a serlo, simplemente que tiene cualidades que se hallan con frecuencia entre psicóticos, y que probablemente será más susceptible, en ciertos ambientes, a volverse psicótico.

Efectivamente, como podríamos imaginarnos, los tipos de cualidades halladas entre puntuaciones altas en esta dimensión incluyen una cierta temeridad; una despreocupación por el sentido común o convenciones; y un cierto grado de

expresión inapropiada de la emoción. Es esta la dimensión que separa a aquellas personas que terminan en instituciones del resto de la humanidad.

1.1.2. La Personalidad desde la teoría del Aprendizaje Social.

No todas las teorías de la personalidad fundadas en el aprendizaje adoptan un planteamiento tan estricto en rechazo de la importancia de lo interior de una persona para concentrarse sólo en el exterior. A diferencia de distintos acercamientos a la personalidad basadas en el aprendizaje, las aproximaciones cognoscitivo-sociales a la personalidad destacan la influencia de las cogniciones de la persona –sentimientos, pensamientos, expectativas y valores- en la determinación de la personalidad.

Según Albert Bandura, uno de los principales partidarios de este punto de vista, dice que “las personas entrevén los posibles resultados de ciertas conductas en un determinado entorno sin realizarlas de verdad” (Feldman, 2006, p405). Y que esto se dan a través del aprendizaje por observación: “ver las acciones de los demás y observar las consecuencias” (Feldman, 2006, p405). Por ejemplo si un niño que tiene a su hermano mayor como modelo, este se comporta de forma agresiva, suelen copiar ese comportamiento si esa acción no tuvo consecuencias negativas o fue percibida por el niño como positiva.

“Bandura señala en particular la función que desempeña la *autoeficacia*, creer en las capacidades personales. La autoeficacia sustenta la fe en la capacidad de realizar una determinada acción o producir un resultado deseado. Quienes tienen un grado elevado de autoeficacia cuentan con aspiraciones más elevada y una mayor persistencia para trabajar en la consecución de sus metas, y, en última instancia, logran un mayor éxito que quienes tienen un grado de autoeficacia bajo”. (Feldman, 2006, p 406, ¶2)

Para desarrollar esta autoeficacia dependerá de los éxitos o fracasos anteriores, pero también de sus propios esfuerzos. El reforzamiento directo y las manifestaciones de apoyo de los demás desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la autoeficacia.

El comportamiento refleja la idea que se tiene de uno mismo y la forma en que se valora las diversas partes de la personalidad. La *autoestima* es el componente de la personalidad que abarca las valoraciones personales positivas y negativas según Feldman (2006, p406). Es decir, que es posible que se perciba

positivamente en un ámbito pero de manera negativa en otra. Si a través de los años, ve que se actuado más o menos de acuerdo con los estándares y se ha tenido una vida llena de recompensas y alabanzas personales, se tendrá un autoconcepto agradable (autoestima alta). Si, de lo contrario, se ha visto siempre como incapaz de alcanzar los estándares y castigándose por ello, se tendrá un pobre auto-concepto (autoestima baja)

- *Aprendizaje por la observación o modelado de Bandura*

Bandura,(Boeree, 2004, p3-10) tuvo otro estudio que fue el del muñeco bobo. Lo hizo a partir de una película donde una joven estudiante solo pegaba a un muñeco bobo (un muñeco bobo es una criatura inflable en forma de huevo con cierto peso en su base que hace que se tambalee cuando se le pega). La joven pegaba al muñeco, gritando ¡estúpidooooo!. Le pegaba, se sentaba encima de él, le daba con un martillo y demás acciones gritando varias frases agresivas.

Bandura les enseñó la película a un grupo de niños de guardería que saltaron de alegría al verla. Posteriormente se les dejó jugar. En el salón de juegos, había varios observadores con bolígrafos y carpetas, un muñeco bobo nuevo y algunos pequeños martillos. Donde los observadores anotaron: un gran coro de niños golpeando a descarado al muñeco bobo. Le pegaban gritando ¡"estúpidooooo!", se sentaron sobre él, le pegaron con martillos y demás. En otras palabras, imitaron a la joven de la película y de una manera bastante precisa.

Esto podría parecer un experimento con poco de aportación en principio, pero hay que considerar que estos niños cambiaron su comportamiento ¡sin que hubiese inicialmente un refuerzo dirigido a explotar dicho comportamiento! Y aunque esto no parezca extraordinario para cualquier padre, maestro o un observador casual de niños, no encajaba muy bien con las teorías de aprendizaje conductuales estándares. Bandura llamó al fenómeno aprendizaje por la observación o modelado, y su teoría usualmente se conoce como la teoría social del aprendizaje.

Bandura llevó a cabo un largo número de variaciones sobre el estudio en cuestión: el modelo era recompensado o castigado de diversas formas; los niños eran recompensados por sus imitaciones; el modelo se cambiaba por otro menos atractivo o menos prestigioso y así sucesivamente. En respuesta a la crítica de que el muñeco bobo estaba hecho para ser *pegado*, Bandura incluso rodó una película donde una chica pegaba a un payaso de verdad. Cuando los niños fueron

conducidos al otro cuarto de juegos, encontraron lo que andaban buscando... ¡un payaso real! Procedieron a darle patadas, golpearle, darle con un martillo, etc.

Todas estas variantes permitieron a Bandura establecer que existen ciertos pasos envueltos en el proceso de modelado:

1. Atención. Si vas a aprender algo, necesitas estar prestando atención. De la misma manera, todo aquello que suponga un freno a la atención, resultará en un detrimento del aprendizaje, incluyendo el aprendizaje por observación.

Alguna de las cosas que influye sobre la atención tiene que ver con las propiedades del modelo. Si el modelo es colorido y dramático, por ejemplo, se presta más atención, y si el modelo se parece más a la persona, este dará más atención.

2. Retención. Se debe ser capaz de retener (recordar) aquello a lo que se le ha prestado atención. Aquí es donde la imaginación y el lenguaje entran en juego: se guarda lo que se ha visto hacer al modelo en forma de imágenes mentales o descripciones verbales. Una vez “archivados”, se puede hacer resurgir la imagen o descripción de manera que se logre reproducirlas con el propio comportamiento.

3. Reproducción. En este punto se debe traducir las imágenes o descripciones al comportamiento actual. Por tanto, lo primero es ser capaces de reproducir el comportamiento. Se puede pasar todo un día viendo a un patinador olímpico haciendo su trabajo y no poder ser capaz de reproducir sus saltos si este no sabe patinar. Por otra parte, si pudiera patinar, la demostración de hecho mejoraría si se observa a patinadores mejores.

4. Motivación. Aún con todo esto, todavía no se hará nada a menos que haya la motivación a imitar. Bandura menciona un número de motivos:

- a. Refuerzo pasado, como el conductismo tradicional o clásico.
- b. Refuerzos prometidos, (incentivos) que se pueda imaginar.
- c. Refuerzo vicario, la posibilidad de percibir y recuperar el modelo como reforzador.

Nótese que estos motivos han sido tradicionalmente considerados como aquellas cosas que *causan* el aprendizaje. Bandura nos dice que éstos no son tan

causantes como muestras de lo que se ha aprendido. Es decir, él los considera más como motivos.

Por supuesto que las motivaciones negativas también existen:

- a. Castigo pasado.
- b. Castigo prometido (amenazas)
- c. Castigo vicario.

Como la mayoría de los conductistas clásicos, Bandura dice que el castigo en sus diferentes formas no funciona tan bien como el refuerzo y, de hecho, tiene la tendencia a volverse en contra.

1.1.3. Personalidad desde la Teoría Psicoanalítica

Myers (2008), a cerca de Freud, expresa “la personalidad humana surge del conflicto entre nuestros impulsos instintivos tendentes a la agresividad y a la búsqueda del placer” (pp. 02), por un lado, y “los límites sociales que se les impone por otro” (pp.02). La personalidad se construye como un intento de conciliar estas dos instancias buscando la satisfacción de nuestros instintos, sin ser víctimas de los sentimientos de culpa o castigo. Para explicar este conflicto Freud construyó conceptos teóricos que interactúan entre sí: el ello, el yo y el súper-yo, y corresponden respectivamente al deseo, la razón y a la conciencia.

El *Ello* es lo primitivo, lo instintivo, la parte animal de la personalidad que está presente desde el nacimiento. Se rige bajo el principio del placer. Busca la satisfacción inmediata y constantemente. Evita el dolor y no se rige por reglas.

El *Yo* opera bajo el principio de realidad. Alrededor del año, la experiencia enseña al niño que no todo es placer. Es decir el yo es “el *ejecutivo* de la personalidad: toma las decisiones, controla las acciones y permite un pensamiento y una resolución de problemas de orden superior a lo que permiten las capacidades del ello” (Feldman, 2006, p394)

El *Súper Yo*, la última estructura de la personalidad en desarrollarse, representa lo correcto e incorrecto para la sociedad, según la concepción y modelamiento de los padres de la persona, sus maestros y otros individuos que para ella son

significativos. El súper yo con dos componentes: la conciencia y el yo ideal. La conciencia impide que el comportamiento sea moralmente inapropiado cuando se actuado mal, mientras que el yo ideal, representa a la *persona perfecta* que a cualquiera le gustaría ser y motiva hacer lo moralmente correcto. El súper yo ayuda a controlar los impulsos que provienen del ello.

Estos conceptos no tienen que considerarse como poseedores de una verdad objetiva sino más bien como herramientas útiles para la comprensión de la dinámica de nuestro psiquismo.

Para Freud todos los seres humanos pasan por una serie de etapas de desarrollo psicosexual; durante las cuales la búsqueda de placer del Ello se concentra en diferentes partes del cuerpo. Demasiada gratificación o muy poca en cualquiera de las etapas puede dar como resultado una fijación, y más tarde, desórdenes psicológicos. Las etapas nombradas por Freud son oral, anal, fálica, de latencia y genital.

La etapa oral comprende el primer momento de la evolución de la personalidad. Corresponde al primer y segundo año de vida y se caracteriza por dirigir la libido hacia la boca buscando satisfacción a través de la succión.

La etapa anal se presenta entre los dos y tres años de edad. La satisfacción se dirige hacia el ano, sea con la expulsión o la retención de las heces.

En la etapa fálica, entre los 4 y 6 años, se produce lo que Freud llama *Complejo de Edipo*, en los niños, o *Complejo de Electra*, en las niñas. El impulso sexual está dirigido hacia los genitales.

La etapa de latencia se caracteriza por la represión de los impulsos en el niño, a partir de la aparición del súper yo.

Por último, en la etapa genital y tras la superación del complejo de Edipo, la persona orienta su sexualidad en personas del sexo opuesto.

La fijación, especialmente en las primeras tres fases, impide el desarrollo adecuado en las personas, donde puede producirse traumas. “Los teóricos intrapsíquicos encabezados por Freud, sustituyeron los factores biológicos de las enfermedades psicológicas por conceptos como trauma o conflicto psíquico, y las reacciones biológicas defensivas se sustituyeron por el concepto de compensaciones adaptativas psíquicas”. (Negredo, 2000)

1.1.4. Personalidad desde la teoría Humanista y Existencial

La teoría humanista de la personalidad, hace hincapié en el hecho de que los humanos están motivados positivamente y progresan hacia niveles más elevados de funcionamiento. Corominas (2003) dice que la “existencia humana es algo más que luchar por conflictos internos y crisis existenciales” (p07). Además este mismo autor manifiesta que la teoría humanista de la personalidad, “hace hincapié en el hecho de que los humanos están motivados positivamente y progresan hacia niveles más elevados de funcionamiento” (p 07).

Cualquier teoría de la personalidad que subraye la bondad fundamental de las personas y su lucha por alcanzar niveles más elevados de conocimiento y funcionamiento entra dentro del grupo de teoría humanística de la personalidad.

Pers (2010), toma a Maslow donde dice que él no se centra en casos clínicos, sino que define personas sanas. Su esfuerzo va dirigido a desarrollar los potenciales, la capacidad de escoger y la creatividad de las personas. La teoría de la personalidad de Maslow parte de unos supuestos básicos que definen su modelo de persona:

- 1.- Cada uno nace con una naturaleza interna de base biológica heredada natural y personal.
- 2.- La naturaleza interna de cada persona es en parte particular y en parte común a la especie.
- 3.- Es posible estudiar científicamente esta naturaleza y descubrir cómo es.
- 4.- La naturaleza humana es buena por sí misma y las reacciones violentas no forman parte de la misma, sino que son reacciones de vida a la frustración de nuestras necesidades elementales y que lo mejor que podemos hacer para evidenciarlas es darnos cuenta que no es mala.

Así también Pers nombra a Carl Rogers quien desplegó una visión propia del desarrollo de la personalidad. Para él, la personalidad depende del punto de vista de cada persona, que interactúa con su medio y se adapta a las distintas circunstancias que encuentra. Es decir, lo importante es saber entender como se ve cada uno a sí mismo y cómo ve el mundo que lo rodea, ya que su visión del mundo es única y particular y forma su mundo privado.

Para Rogers “es el mundo privado de cada persona lo que constituye su *yo* o *self*” (Pers, 2010, P05). Esta visión del mundo va a depender de las primeras relaciones con la familia, amigos y sociedad. Por ejemplo un niño maltratado tiene una visión del mundo bien distinta a otro que no los ha sufrido. Así por ejemplo un niño que sufra maltratos maternos, tenderá a rechazar la figura de una mujer (inconsciente) y mostrará un miedo casi instintivo hacia las mujeres (consciente).

“Las experiencias que forman su *yo* pueden ser conscientes o inconscientes, y lo usa tal y como lo hace Freud” (Pers. 2010. P05). Las personas para Rogers, van construyendo su mundo a través de la acumulación de experiencias, lo que permite que uno pueda evaluarlas a lo largo de su vida.

Así como en el ejemplo anterior del niño maltratado, este puede desarrollar relaciones positivas con otras mujeres, que lo cuiden y apoyen y entonces su percepción de las mujeres puede mejorar y darse cuenta que dentro del grupo de las mujeres, las hay buenas y malas.

Rogers también desarrolla el concepto del *yo ideal*, que “es aquello que uno desea alcanzar, lo que imaginamos que nos gustaría ser: más guapo, más simpático, más alto o más rico” (Pers, 2010, p07). Es decir se va a comparar entre el *yo real* y el *yo ideal*, y cuantas más diferencias existan entre ambas más sentimientos negativos provocarán el no poder ser ni sentir como se quiere.

La publicidad sabe cómo trabajar la idea del *yo ideal*, e intenta vender algo o más bien hace creer que si se es ideal se merece lo que anuncian. Lo que ocurre es que después de adquirir el producto siguen siendo los mismos, el *yo real* no ha cambiado después de la compra y la solución para cambiar es seguir comprando. Las personas van a realizar comparaciones continuas entre el *yo real* y el *yo ideal*, y del resultado de esta dependerá su grado de satisfacción y su percepción de la felicidad.

Otra de las características esenciales del pensamiento terapéutico de Rogers es “la concepción del organismo como un sistema o conjunto de procesos dinámicos que incluyen impulsos, funciones y facultades psíquicas y fisiológicas” (Pers. 2010. p31-32). Todo lo cual constituye como un todo o una unidad que en sí misma regenera la energía suficiente para esforzarse y luchar en la consecución de su perfección y

autoactualización. Dicho en otras palabras “el organismo humano es la capacidad de autoorganizarse y trascender sin acicate externo” (Pers, 2010 p38).

Por tanto, a partir de dicha definición se puede señalar que el organismo se constituye a través de dos principios básicos: la existencia intrínseca en él de una fuerza natural motivadora, y la tendencia a la realización de su único objetivo vital. “Éste, desde el punto de vista psicológico, es el centro de cualquier experiencia que incluye todo aquello que ocurre internamente en el organismo y está en potencia abierto a la conciencia en un determinado momento” (Pers. 2010. p39). Así pues, dicha meta existencial del organismo, que conforma el punto de referencia central de las vivencias y comportamiento personal del individuo, supone un origen unitario y global.

- *La Personalidad según Adler*

Adler(Boeree, 2005, p3-12) visualizó a los seres humanos como aquellos que buscaban lograr metas racionales, a las cuales llamó estilos de vida, y puso mucho énfasis sobre los esfuerzos del individuo para superar los sentimientos de inferioridad.

Así también “postula una única *pulsión* o fuerza motivacional detrás de todos nuestros comportamientos y experiencias” (Boeree, 2005, p07). Su teoría constituye la búsqueda del desarrollo máximo de los potenciales con el fin de llegar al ideal personal. Sin embargo, la perfección y los ideales son cosas inalcanzables. De hecho muchas personas viven triste y dolorosamente tratando de ser perfectas. “Adler concibe este tipo negativo de idealismo como una perversión de una concepción bastante más positiva” (Boeree, 2005, p07). Adler creía que se puede lograr la personalidad en tanto se pueda (o no) compensar o superar estos problemas.

Una de las frases más tempranas de Adler fue la *protesta masculina*. Él observaba algo bastante obvio en su cultura que era que los hombres estaban situados en una posición más ventajosa que las mujeres. Ellos deseaban, a veces de forma desesperada, que fuesen considerados como fuertes, agresivos o en control (masculinos) y no débiles, pasivos, o dependientes (femeninos). “Todavía hoy podemos escuchar a algunas personas mayores comentando esto cuando se refieren a los chicos y chicas pequeñas” (Boeree, 2005, p07) Si un niño demanda o

grita buscando hacer lo que quiere (protesta masculina), entonces sería un niño que reacciona de forma natural. O si la niña pequeña es callada y tímida está promoviendo su feminidad. Si esta situación no fuera así a los niños se los consideraría como *afeminados* y a las niñas como *marimachos*.

Pero Adler no creía que la asertividad masculina y su éxito fuese debido a una cierta superioridad innata. “Creía más bien que los niños son educados para lograr una asertividad en la vida y las niñas son alejadas de este planteamiento” (Boeree, 2005, p08). Sin embargo, los dos vienen con la misma capacidad de lucha. Por lo que planteó el término *superioridad* referido al deseo de ser mejor, además de la idea de querer ser mejores que otros, incluso más que el ser mejores en uno mismo.

Todo el juego de palabras que usa Adler, remite a una teoría de personalidad. Esta teoría que refleja dos cosas: primero “la idea de que debemos ver a los demás como un todo en vez de en partes” (Boeree, 2005, p10), y segundo “en vez de hablar de personalidad de un sujeto en el sentido de rasgos internos, estructuras, dinámicas, conflictos y demás, preferiría hablar en términos de estilo vital (hoy estilo de vida)” (Boeree, 2005, p14). Al hablar de estilo de vida se refería a como se vive la vida, cómo maneja los problemas y las relaciones interpersonales. Por lo tanto se estaría empujando a desarrollar una vida plena, logrando la perfección absoluta, sin embargo, aquellas personas que no llegan y se quedan lejos de llegar a la perfección terminan terriblemente insatisfechos. A lo que Adler dice que es una cuestión de estar sobresaturados por la inferioridad, creyendo que simplemente no son buenos.

Aparte de este complejo de inferioridad, otras personas responden a la inferioridad de otra manera: como un complejo de superioridad. Este complejo busca esconder la inferioridad a través de pretender ser superior. Para Adler esta superioridad o la perfección de la que hablaba no se podía considerar sin su ambiente social. Adler tomó el término de *interés social* al referirse que la disposición al contacto social no era solamente innato, sino también lo que las personas observaban en los demás.

- *La Personalidad según Matute*

Matute (2010) analiza la conducta social entre los seres humanos. Una faceta importante es el aprendizaje a través de la observación, la manera de comportarse

o lo que se observa en personas importantes, los modelos: Padres, actores, héroes, modelos potenciales. Estas teorías mantienen la idea de que la causa de la personalidad no es biológica, sino externa, y que viene determinada por las situaciones a las que se enfrenta el individuo. Las teorías sociales postulan que “el individuo desarrolla una personalidad a través de muchos intentos de tratar con la gente en una situación social”. (Matute, 2010). Es decir que los individuos luchan por superar los sentimientos de inferioridad y buscan medios de lograr el amor, la seguridad y la hermandad, impulsando a las personas a perfeccionarse. Este autor explica que el primer estudio importante del comportamiento del individuo se inspiró en la teoría propuesta por Horney, la cual rompía con las teorías freudianas. Horney identificó diez grandes necesidades que el individuo adquiere cuando intenta dar una solución a sus problemas al desarrollar su personalidad y al desarrollarse con los otros en un ambiente social.

Horney propuso que los individuos fuesen clasificados en tres grupos de personalidad:

- a. Los individuos condescendientes o sumisos, son aquellos que se desplazan hacia los demás, desean ser amados, queridos y apreciados. Para este grupo se dirigen los productos de socialización.
- b. Los individuos agresivos son aquellos que se desplazan en contra de los demás, tiene deseo de sobresalir y de ganar admiración y éxito.
- c. Los individuos desenvueltos son aquellos que se desplazan, ponen distancia en sus emociones entre ellos y otras personas, desean independencia, autosuficiencia y libertad de obligaciones.

1.2. La Personalidad en Orientación Vocacional

La Orientación Vocacional es un proceso que tiene como objetivo despertar intereses vocacionales, ajustar dichos intereses a la competencia laboral del sujeto y a las necesidades del mercado de trabajo.

Los problemas de la elección vocacional están implícitos en muchas actividades relacionadas con la enseñanza y la psicoterapia, y la elección vocacional. La elaboración de la teoría psicológica en orientación vocacional está todavía en sus orígenes. Los principales intentos de teorizar en este campo están a cargo de Super y sus colaboradores, quienes insisten en subrayar el carácter interactivo entre las variables personales y ambientales en el proceso de maduración

vocacional. Su contribución implica un intento de sintetizar las distintas orientaciones psicológicas y utilizar los principios evolutivos para llegar a la conclusión de que el “desarrollo vocacional es un proceso continuo y generalmente irreversible” (Matute, 2010).

“Super considera que el proceso de elección de carrera es siempre un compromiso en el que interviene fundamentalmente su construcción teórica clave, que es el desarrollo del autoconcepto” (Matute, 2010, p302). La orientación vocacional pretende ayudar a que la persona elabore un concepto adecuado de sí mismo, y de su papel en el trabajo. Esta concepción de sí mismo está ligada a su identidad. En esta perspectiva la evolución vocacional es un continuo proceso de diferenciación de la identidad del *self*; depende de tempranas identificaciones, de las crisis psicosociales ligadas a las distintas etapas de la evolución de la personalidad y a la congruencia entre los valores de la sociedad y del individuo. El concepto de *sí mismo*, el de autoconcepto así como la noción de identidad, imagen de sí, *self*, tienen diversas definiciones según el marco de referencia que se emplee: psicoanalíticos, fenomenológico, etc.

El mismo autor, subraya la continuidad en el desarrollo vocacional cuando expresa que, en la mayoría de los casos, las experiencias exploratorias del adolescente se asientan sobre el concepto del yo que ha comenzado a emerger y lo confirman. En la adolescencia el autoconcepto se va concretando, por eso el joven se va inclinando más hacia unas actividades que a otras; cuando llega el momento de la elección, el joven escogerá aquella carrera u ocupación que le permita explotar sus potencialidades y hacer realidad lo que piensa de sí mismo. Aunque la formulación de Super sobre la formación, traducción y desarrollo del autoconcepto en la educación y el trabajo tiene el defecto de que pretende integrar demasiados factores dentro de un sistema, es positiva ya que abarca muchos aspectos olvidados por otros investigadores.

En la medida en que el proceso de elección y orientación vocacional va apareciendo se presta más atención a las motivaciones conscientes e inconscientes ligadas con la conducta de la elección.

1.3 La Personalidad según Millon

Antes de llegar a una conclusión del capítulo es interesante agregar una información en el que se ha propuesto tomar una perspectiva teórica integradora donde consideran de base a modelos teóricos como los expuestos anteriormente.

Actualmente se considera a Millon como uno de los estudiosos más representativos de la personalidad. Desde este punto de vista lo que interesa es la estructura básica de la persona, pero también su dinámica, su cambio, la manera cómo el individuo es, como un individuo. Si tomamos en cuenta el otro fundamento sobre la normalidad/patología; que a pesar de existir una diferencia entre estos dos términos, parten de unos mismos principios y mecanismos de desarrollo. Ahora bien, es bueno recurrir a la diferencia fundamental que planteó Millon donde "las personalidades *normales* son más flexibles cuando se adaptan a su entorno, mientras que las personalidades con trastornos muestran conductas mucho más rígidas y muy poco adaptativas." (Cardenal, & et. Al, 2007 308)

Según Sánchez & et al. (2003) para proporcionar un fondo conceptual al vasto mundo de los estilos y patrones de personalidad, Millon utiliza de forma metafórica los cuatro dominios en los que se demuestran los principios evolutivos y ecológicos, como son, la finalidad de la existencia, el modo de adaptación, las estrategias de replicación y el grado de abstracción. En este sentido, la meta de coordinación teórica podría lograrse, según Millon, explorando el poder de un modelo evolutivo para simplificar y poner en orden rasgos psicológicos previamente dispares.

Mediante el principio de *finalidad de la existencia*, los seres vivos tienden sucesivamente a su transformación desde estados caóticos o de escasa organización hasta otros de mayor complejidad, en un intento de perfeccionamiento y preservación de la vida. En términos de la teoría de Millon equivale a definir la polaridad Placer-dolor, es decir, reconocer y seguir sensaciones y emociones positivas, o reconocer y evitar sensaciones y emociones negativas. El equilibrio o desequilibrio de un polo sobre el otro, así como el posible conflicto entre ambos expresarán diferentes formas patológicas.

Por el principio evolutivo de la *adaptación* se expresan los procesos homeostáticos o de equilibrio de los organismos. En términos de Millon este principio constituye la segunda polaridad, Actividad-Pasividad. Este principio evolutivo pone en relación lo que Millon denomina modos de adaptación: modificación y acomodación ecológica.

El primer modo, la acomodación ecológica, significa una inclinación pasiva, servicial y dependiente en relación con el contexto: supone un medio de supervivencia en el que los elementos que constituyen el ambiente del sujeto proporcionan a éste protección y sustento para su existencia. Contrasta con este el segundo de los modos de adaptación, la modificación ecológica, que implica una tendencia a cambiar o reestructurar los elementos que constituyen el entorno.

El principio evolutivo de la *replicación* está en relación con la polaridad de Sí mismo – Otros y expresa la dirección en la que el sujeto busca sus refuerzos positivos. La personalidad bajo la perspectiva de esta polaridad, puede desarrollarse dando preferencia y prioridad a *los demás*, o al *sí mismo*, o adoptando una posición de conflictos entre ambas polaridades.

Finalmente, el cuarto principio es la *abstracción*, la capacidad de simbolizar el mundo de uno mismo. Es decir, tiene que ver con la emergencia de competencias que promueven la planificación anticipatoria y la toma razonada de decisiones en el sujeto.

De entre los diversos modelos formulados para la formación, desarrollo y manifestación de la personalidad –y sus trastornos- se encuentra la teoría evolucionista desarrollada desde finales de los sesenta por Theodore Millon, con un enfoque capaz de aunar modelos biológicos, dinámicos, funcionales, cognitivos e interpersonales en una sistémica teórica que permite no sólo describir sino también teorizar la personalidad. Las derivaciones valorativas que han surgido dentro de esta perspectiva son numerosas y nos permiten a su vez aplicar los conceptos a planteamientos de evaluación y su concreción en numerosos instrumentos de exploración de la personalidad.

Así también la incorporación a su modelo de los principios de la teoría de la Evolución, Millon toma muy de cerca la teoría de Darwin para hacer una comparación que así como los organismos cambian para adaptarse al medio lo mismo sucede con las personalidades que cambian y que de una forma dinámica logra adaptarse al medio.

Para concluir con este capítulo se dice que la variación de cómo se observa a la personalidad desde diferentes puntos es distinta, ya sea este visto como algo que viene del inconsciente, que viene del exterior, o de conductas aprendidas, dependerá de la percepción y de la orientación que tenga cada terapeuta

CAPÍTULO 2:

EL PSICÓLOGO CLÍNICO

El psicólogo clínico a lo largo de su preparación profesional va desarrollando talentos y habilidades únicas para la comprensión y el tratamiento de los problemas cotidianos de la gente.

Un concepto dado por Ferrezuelo (s/a,) dice que un psicólogo clínico es un: “Profesional de la Psicología que se dedica al estudio, investigación y comprensión de la estructura psíquica de los individuos, estableciendo el psicodiagnóstico y el tratamiento de los aspectos psicopatológicos de los mismos en todas las dimensiones, individual, familiar, socio-laboral y comunitaria.”

Ahora bien al hablar del psicólogo clínico como ser humano, como hombre o mujer, es decir, como un ser finito que está sujeto a la muerte, la enfermedad, las limitaciones de la inteligencia, la percepción, la experiencia y otras fuerzas deterministas *ad infinitum*. Pero al mismo tiempo el hombre tiene la libertad de relacionarse con estas fuerzas: puede tener conciencia de ellas, darles significado y seleccionar e inclinarse a favor de tal o cual fuerza que actúa sobre él. (Tillich, P. 2003). No es sorprendente que los que han elegido ser psicólogos, experimentan una enorme inseguridad intelectual e incluso utilizan sus mecanismos de defensa frente a la psicología, ya que no se puede evitar esta inseguridad sin violentar nuestro material, es decir, el ser humano.

Algunos psicoterapeutas propugnan, por ejemplo, no formular la pregunta que nos permita comprender mejor a nuestro sujeto humano, sino la que produzca la respuesta cuantitativa que mejor se adapte a nuestro método y nuestro sistema. May, (2000) nombra a Feigl, donde este afirma, “que el empirismo radical tiene mucho que ver con el deseo de seguridad intelectual, es decir con el deseo de limitar las propias extrapolaciones al dominio en el cual ya han sido concienzudamente puestas a prueba...” (Pp. 27-28). Por eso dice también que “el hombre moral no es sólo aquel que meramente quiere hacer lo que está bien y lo hace, ni el hombre sin culpa, sino aquel que es consciente de lo que está haciendo.”(Pp. 28). Los valores humanos nunca son una sola dirección sino que siempre implican tanto un *no* como un *sí*, a lo que denomino polaridad de la

voluntad. Ser *consciente* significa poder conocer el hecho de que *uno* el que se rebela, experimenta hostilidad o ira; y en consecuencia uno puede y hasta cierto punto debe responsabilizarse por las consecuencias de los actos que tenga frente a cada situación.

2.1. Funciones de un Psicólogo Clínico

Los psicólogos clínicos a lo largo de sus estudios van desarrollando conocimientos y destrezas para alcanzar la comprensión de los problemas de las personas. Están (o deben estar) bien capacitados en psicología general y en el método científico. Pero a todos se les pide en ocasiones hacer cosas que están más allá de su capacidad, y ellos necesitan reconocer sus áreas de incompetencia. Deben evitar comprometerse con estos comportamientos y tomar medidas alternativas para ayudar a su paciente. Necesitan reconocer que sus habilidades clínicas y de razonamiento ético pueden disminuirse temporalmente debido a sus propios problemas personales.

Dinges y Duffy (1979) manifiestan que “Un psicólogo clínico culturalmente efectivo deberá poseer atributos como flexibilidad, apertura a la experiencia, tolerancia de la complejidad y ambigüedad, y aceptación del ego y de los demás.”(pp. 35-36).

Para ciertos psicólogos puede ser difícil admitir actitudes negativas, como la aversión o el miedo, y puede llegar a trabajar con toda clase de pacientes por el miedo al rechazo. Trabajan con pacientes de diversas culturas con sus propios antecedentes, valores y tolerancia, con variables como nacionalidad, antecedente étnico, religión, género, preferencia sexual, edad, ubicación geográfica, clase social e incluso afiliación profesional, sin mirar más allá de lo que se puede llegar.

En nuestra sociedad no se ha alcanzado una buena comprensión sobre las funciones que cumple un psicólogo clínico, por lo que comúnmente se confunden con las que cumple un médico psiquiatra. Sin embargo, las funciones específicas del psicólogo clínico se describen a continuación, tomando en consideración su respectiva especialización tenemos:

- Orientación y consejo.
- Tratamiento de problemas psicosomáticos.
- Tratamiento de problemas sexuales.
- Reeduación de problemas de aprendizaje.

- Evaluación, tratamiento o rehabilitación de minusvalías psíquicas.
- Estimulación precoz
- Psicomotricidad.
- Terapia ocupacional.
- Psicoprofilaxis.
- Psicología comunitaria.
- Investigación
- Psicología Experimental.

Sin embargo las áreas de habilidades centrales para el campo de la psicología clínica incluyen:

- La evaluación y el diagnóstico
- La intervención o tratamiento
- La consulta
- La investigación
- La aplicación de principios éticos y profesionales.

La **Evaluación** se define como "el proceso por medio del cual se evalúan las características, fortalezas y debilidades de un individuo como base para tomar decisiones sustentadas en la información". (Cullari, 2001, pg. 27). Con este término se puede ampliar una variedad de actividades que van desde la evaluación descriptiva (describir síntomas de un paciente como ayuda para su diagnóstico), hasta la evaluación funcional (determinar las características situacionales y relativas al carácter de la persona que ayudan a mantener los comportamientos inadaptados), o también puede ser una evaluación prescriptiva (recomendación de lo que se considere la manera de intervenir más beneficiosa para el paciente).

El **Diagnóstico**; El resultado de una evaluación de términos de categorías y conceptos que permite reducir la complejidad del fenómeno clínico, además de facilitar la comunicación entre médicos y predecir los resultados de los trastornos; de esa manera decidir qué tratamiento es el adecuado.

El **tratamiento** abarca una amplia gama de actividades, donde se lleva a cabo terapias individuales o de grupo con personas que padecen de una diversidad de problemas psicológicos, diseñan programas de rehabilitación, implementan

intervenciones que ayuden a personas a cambiar conductas inadaptadas, como fumar o consumo de drogas.

La **consulta** se trata "pues de un servicio de apoyo profesional a través de una acción preventiva y orientativa a personas, grupos e instituciones, que necesitan apoyo para tomar decisiones o resolver problemas que alteran su ritmo de vida normal". (Cullari, 2011. Pg. 426). Además de brindar orientación, implica también, apoyo, contención, discusión de temas en función de objetivos, desarrollo de una planificación, establecimiento de metas, etc.

La **investigación** científica en psicología utiliza diferentes procedimientos, tácticas y estrategias. Todo esto dentro del marco de referencia del método científico. Aquí se puede encontrar la investigación cualitativa, investigación correlacional, estudios cuasi-experimentales, experimentos de campo o experimentos de laboratorio.

La **ética profesional** se define como "los estándares de comportamiento profesional correcto" (Cullari, 2001, pg. 80), estos estándares sirven para un mejor servicio hacia sus pacientes, estudiantes, participantes de la investigación y otros. Los estándares éticos son necesarios en la psicología clínica porque las relaciones profesionales en la psicología se basan en la confianza.

A los psicólogos clínicos además se les distingue por su experiencia en las áreas de la personalidad y la psicopatología, además por la capacidad de integrar a la ciencia, teoría y práctica en una misma situación o a su vez en un mismo paciente.

2.2. Tipos de Psicólogos

El adecuado cumplimiento de las funciones antes descritas depende de nuestra responsabilidad social, es decir, cómo nosotros, como psicólogos, resolvamos el problema de la relación entre la libertad individual y los valores sociales. Para ello según Cormmier y sus colaboradores (1994), un terapeuta, en su práctica profesional diaria, debe tomar en consideración aspectos como:

La flexibilidad: Los terapeutas flexibles adaptan métodos y tecnologías a cada cliente en vez de forzarlos a ajustarse a una estrategia u orientación metodológica particular. Cada cliente es diferente, por lo que el terapeuta debe adaptarse a él.

La energía: El consejo y la terapia generan también demandas emocionales. Los terapeutas que reciben multitud de clientes cada día finalizarán la jornada emocional y físicamente fatigados. Es más probable que el dinamismo y la intensidad del terapeuta inspiren la seguridad y el refuerzo suficiente para que los clientes colaboren y sean activos durante las sesiones.

El apoyo: Los terapeutas eficientes apoyan a sus clientes. El apoyo se relaciona con generar esperanza, reducir la ansiedad y proporcionar seguridad emocional a quienes buscan su ayuda profesional.

Los buenos deseos: Los terapeutas trabajan a favor de sus clientes y no en beneficio de sí mismo. El buen deseo también implica que nuestros motivos e intenciones son positivas y constructivas en vez de negativas o destructivas, por tanto, debemos comportarnos de forma ética y responsable con los clientes.

El conocimiento de sí mismo: Está influida por los sentimientos y actitudes que tenemos con respecto a nosotros mismos. Si no nos sentimos competentes o válidos como personas, podemos transmitir esta actitud hacia el cliente, de esta manera, los sentimientos y actitudes sobre uno mismo pueden influenciar significativamente sobre nuestra conducta con los clientes.

Es tan importante estar al tanto de nuestro propio desarrollo personal como estar al tanto de la técnica o programa de cambio que estamos utilizando con un cliente. Para ello Cormmier y otros (1994) escriben que existen tres áreas personales que la mayoría de los terapeutas deberían examinar atentamente, para que estas no interfieran en el trabajo psicoterapéutico. Las áreas son:

- *Competencia*: Sus sentimientos de competencia profesional pueden influir sobre su conducta observable y encubierta en las interacciones terapéuticas. Los sentimientos de incompetencia pueden describirse como temor al fracaso o temor al éxito. Otras personas pueden mantener una imagen negativa de sí mismos por temor al éxito y porque evitan las situaciones e interacciones favorables. Así también existen las preocupaciones sobre el propio ajuste como hombre o mujer que pueden interferir en la relación terapéutica o en la manera de comportarse como terapeuta.
- *El poder*: Los sentimientos no resueltos sobre sí mismo en relación al poder y al control pueden incluir la impotencia, la pasividad, la dependencia. Tal terapeuta debe utilizar diversas maniobras para mantener el control como son persuadir al

cliente para que éste haga lo que él desea, desanimarse o colocarse a la defensiva si un cliente se resiste o duda o puede dominar el contenido y la dirección de la entrevista.

- *Su intimidad*: las necesidades íntimas no resueltas del terapeuta también pueden alterar significativamente la dirección y el curso del consejo. Un terapeuta que teme al rechazo puede comportarse de tal modo que encuentre la necesidad de ser aceptado y querido por el cliente. Un terapeuta que teme la intimidad y el afecto puede generar una relación demasiado distante.

Además de estas tres áreas un psicólogo Clínico debe obligarse a proteger el bienestar de sus clientes. Dentro de este aspecto, es necesario estar intelectual y emocionalmente dispuesto a dar lo mejor que puede a cada cliente. Por otro lado, tenemos la responsabilidad de respetar la confidencialidad del cliente, ya que caso contrario se puede causar daños graves y a menudo irreparables para la relación terapéutica. Los terapeutas normales no pueden revelar información sobre los clientes salvo que hayan recibido de antemano la autorización escrita del cliente. Un caso excepcional es aquel en el que el cliente está expuesto a una amenaza grave o pueda incurrir en un delito grave.

Otro tema importante que un terapeuta debe considerar son las llamadas *relaciones duales*. Una relación dual es aquella donde se mantiene una relación terapéutica con el cliente y simultáneamente con la misma persona existe otro tipo de relación, por ejemplo: administrativa, instructiva, de supervisión, social, sexual, etc. Este tipo de relaciones son consideradas inapropiadas debido a que reducen la objetividad del terapeuta y a menudo colocan al cliente en una posición de obligado consentimiento.

Tomando en cuenta los *derechos* de los clientes desde el inicio, el terapeuta debe proporcionar al cliente suficiente información sobre la terapia para que el cliente pueda hacer una elección consciente; este proceso es denominado como *consentimiento informado*.

Por otro lado, *derivar* a un cliente a otro terapeuta puede ser necesario cuando, por una razón u otra, no se puede proporcionar a este el servicio o cuidado requeridos. Los psicólogos no pueden trabajar con toda clase de pacientes debido a que no conocen todas las culturas ni pueden ocuparse de los diversos grupos. El terapeuta debe obtener un permiso escrito del cliente antes de tratar el caso con otro

terapeuta. Así también tal derecho de autonomía no sólo se aplica en relación a la decisión de iniciar o no un tratamiento, sino también a aceptar las condiciones de su desarrollo y finalización.

Salomone explica que las tendencias actuales en materia de consentimiento informado incluyen entre sus requerimientos la conformidad respecto de diversos elementos que configuran las pautas de un convenio establecido en el encuadre; tal el caso de los honorarios, los límites de la confidencialidad, la involucración eventual de terceras partes (por ejemplo el supervisor del terapeuta si hubiera), además de los elementos más tradicionales tales como la naturaleza, duración, objetivos, métodos, alternativas posibles y riesgos potenciales del tratamiento. (S/a, p 1)

La enunciación de tales condiciones de encuadre al inicio de la relación no sólo resguarda al profesional en cuanto a posibles afrentas legales sino que, fundamentalmente, resguarda al paciente de arbitrariedades sobre su persona que puedan producirse propiciadas por la asimetría natural del vínculo.

Para continuar con el desarrollo de los tipos de psicólogos se toma en consideración otro aspecto importante en un tratamiento psicoterapéutico por parte de los psicólogos como es la *Genuinidad*.

Con respecto a la genuinidad, Sierra y sus colaboradores (2005) afirman que “Implica ser uno mismo sin llegar a ser magnetófono o actor.” (pp. 25). Un terapeuta puede transmitir genuinidad siendo humano y colaborando con el cliente. La genuinidad contribuye a establecer una relación efectiva reduciendo la distancia emocional entre el terapeuta y el cliente.

La genuinidad se transmite mediante el uso apropiado de conductas no verbales que ejecute el terapeuta. Incluyen el contacto ocular, la sonrisa y la disposición frontal al sentarse con el cliente. El énfasis excesivo en el rol o posición propia pueden generar un distanciamiento emocional excesivo o innecesario en la relación.

El terapeuta genuino es alguien que está a gusto consigo mismo y con diversas personas en diferentes situaciones y que no necesita simular nuevos roles para sentirse o comportarse confortable y eficiente. Como señala Egan (1990) en el escrito de Sierra, los terapeutas genuinos “no se refugian en el rol de terapeuta. La

relación y la ayuda son parte de su estilo de vida, no adoptan o abandonan roles a voluntad". (Sierra, J.C. et al. 2005. Pp. 69)

Dentro de la genuinidad tenemos a la espontaneidad; siendo esta la capacidad para expresarse a sí mismo con naturalidad y sin conductas artificiales. Implica tacto sin deliberar sobre todo lo que se diga o haga; sin embargo, no implica que el terapeuta deba verbalizar cualquier pensamiento o sentimiento al cliente, en especial los sentimientos negativos.

Otro aspecto importante que un psicólogo debe tomar en cuenta es la *Aceptación Positiva*, también denominada *respeto*, hace referencia a la capacidad de valorar al cliente como persona merecedora de dignidad. Raush y Bordin 1957 y Egan 1990, (Sierra, J.C. et al, 2005) han identificado dos componentes en la aceptación positiva:

- Tener la sensación de compromiso hacia el cliente, hacer un esfuerzo por entender al cliente, eliminar las valoraciones críticas y expresar una cantidad razonable de protección.
- Compromiso: implica que se desea trabajar con el cliente y se está interesado en hacerlo. Se traduce en acciones como ser puntual para las citas, reservar tiempo para uso exclusivo del cliente, asegurar la privacidad durante las sesiones, mantener la confidencialidad y aplicar destrezas para ayudar al cliente.

2.2.1 Relación terapéutica:

La relación terapéutica se refiere a la relación entre terapeuta y cliente. Se trata de una relación profesional, es decir que el terapeuta se interesa por su paciente, pero no forma parte de sus relaciones interpersonales cotidianas. Sierra y sus colaboradores (2005) dice que la relación terapéutica tiene el poder de invocar una necesidad emocional fuerte, a menudo experimentada tanto por el terapeuta como por el cliente. El grado de objetividad emocional puede afectar dos aspectos de la relación, la transferencia y la contratransferencia.

La transferencia es un fenómeno inconsciente descubierto por **Freud** por el cual una persona proyecta sobre otra, en el momento presente, sentimientos, deseos o actitudes del pasado, los cuales en origen estaban ligados a otras personas, puede originarse con terapeutas de cualquier orientación teórica, la intensidad emocional

es tan fuerte que el cliente pierde su objetividad y empieza a dirigirse al terapeuta como si se tratara de una persona significativa en la vida del cliente. Una persona verá en su terapeuta, y experimentará hacia él o ella, los mismos deseos y prejuicios que tuvo hacia sus padres y/o personas significativas de su infancia, sin tener claro por qué lo hace. Se sentirá entonces enamorado, rechazado, experimentará angustias, temores y anhelos, que le resultan difíciles de expresar y mucho menos entender.

Por otra parte la contratransferencia se produce cuando el terapeuta pierde su objetividad y desarrolla una fuerte reacción emocional hacia el cliente. La contratransferencia puede manifestarse como:

1. Mostrándose sobreprotector.
2. Tratar a los clientes de modo benigno por el temor al enfado del cliente.
3. Dependientes y necesitados.
4. La necesidad de refuerzo y aceptación constante.
5. Al identificarse con sus clientes.
6. Generando sentimientos sexuales o románticos.
7. Al proporcionar recomendaciones compulsivas.
8. El deseo de aumentar las relaciones sociales.

Para manejar con eficacia la transferencia y la contratransferencia el terapeuta necesita ser consciente de cuándo se produce dicha dinámica.

De acuerdo a todas las características antes mencionadas sobre un psicólogo, cada uno toma diversos rumbos o en la mayoría de los casos diversas especializaciones, por lo que la orientación a ser tal o cual tipo de psicólogo va en base a diversas circunstancias como por ejemplo tomar su orientación según el tipo de escuela de su preferencia.

2.2.2 Tipos de psicólogos según su orientación teórica

Ahora bien de acuerdo a estas características, los tipos de Psicólogos Clínicos vienen dados de acuerdo a la escuela psicológica que sea de su preferencia, se ha tomado algunas de estas escuelas:

- *Psicoanalista*: El Psicoanalista utiliza como método de cura el psicoanálisis, que consiste en la investigación del inconsciente. Este método, descubierto por Freud, se basa en la asociación libre, y se utiliza para la curación de los trastornos psicológicos o emocionales que se manifiestan en forma de: fobias, histerias, obsesiones, inhibiciones, depresiones, angustia, etc. El Psicoanalista con su técnica, ayuda al paciente a traer a la conciencia lo reprimido, lo que permanece olvidado en el inconsciente. La finalidad del psicoanálisis consiste en la recuperación de las facultades de obrar y gozar de la existencia. La cura psicoanalítica requiere diván para que el paciente pueda asociar más libremente. La regla básica para que el psicoanalista se lleve a cabo es que el paciente diga todo lo que se le ocurra, todo lo que le pase por la cabeza aún cuando parezca sin importancia o desagradable, que pueda hablar de cosas presentes, pasadas, sueños, fantasías, anécdotas, etc. Todo lo que el paciente diga es importante para el psicoanalista, que mantiene una escucha del inconsciente, es decir una atención flotante, y cuando lo cree conveniente o al final de la sesión, el psicoanalista interpreta, es decir, le comunica al paciente lo que es desconocido para él pero que él mismo ha transmitido en forma de lapsus, sueños, fantasías, etc. Es decir: su inconsciente. Con ello, el paciente, se libera del peso que lo frustra.
- *Psicólogo Clínico Humanista*: Los psicólogos humanistas insisten en que cada persona es única e inclasificable; rechazan que puedan generalizarse experimentos de estímulo-respuesta, como se hace con los animales, pues cada persona es el resultado de un gran número de pensamientos, deseos y de sentimientos que le hacen irreplicable; es como un confidente o consejero que escucha y alienta en un plano de igualdad, con una actitud comprensiva, entendiéndolo. Los humanistas desean destacar la salud mental y todos los atributos positivos de la vida, como la felicidad, la satisfacción, el éxtasis, la amabilidad, la generosidad, el afecto, etc.
- *Psicólogo Clínico Cognitivo conductual*: La psicoterapia cognitivo conductual es diferente de las psicoterapias a largo plazo. La relación entre el terapeuta y el

paciente es de colaboración, los objetivos del tratamiento están previamente definidos, y durante el proceso se ofrecen estrategias y habilidades cognitivas y conductuales diseñadas para lograr las metas fijadas para el tratamiento. En el modelo de la terapia cognitivo-conductual, el tratamiento se centra en la cognición y el comportamiento para aliviar el malestar emocional.

- *Psicólogo Existencialista*: La psicología existencial tiende más a pensar en términos de potencialidades que en términos de represión o de inconsciente. El objeto de la terapia existencial no es un síntoma, ni una enfermedad, ni una estructura (histórica, obsesiva, etc.) ni la historia del enfermo, ni determinados mecanismos, sino “dos-personas-existiendo-en-un-mundo, un mundo representado en ese momento, por la consulta del terapeuta” (Rollo, 1990, pg. 15). A nivel terapéutico esto significa privilegiar “lo experimentado” sobre “lo explicado” y la empatía sobre la interpretación.

- *Psicólogo Social*: estudia las conductas que se adoptan en el medio social por individuos y sociedades, podría decirse que la valorización de los cometidos posibles para el psicólogo en una cultura determinada presupone un análisis cuidadoso del estilo de vida de la cultura que se estudia. Ya que para comprender la interacción del individuo con la sociedad o la sociedad consigo misma, se deben comprender las bases de la misma sociedad y estas son: su cultura, sus costumbres y sus tendencias o estilos. Esto no quiere decir que tales características son invariables, sin embargo las generaciones definen estos estilos, con lo que puede decirse que cada generación, tiene un estilo característico generalizado.

- *Psicólogo Sistémico*: los terapeutas sistémicos entienden el problema no de una forma aislada, sino dentro de todo un sistema que lo condiciona (el sistema familiar...). Por eso, generalmente, además de realizar sesiones con la persona que está sufriendo, se hacen sesiones familiares (toda la familia, algunos miembros...) en función de la valoración diagnóstica. Es lógico pensar que si una persona sufre una depresión por ejemplo, el apoyo familiar, sus valoraciones y el comportamiento que tengan hacia esta persona sea de gran utilidad para ayudarle a superar el problema. Además, los psicólogos sistémicos tratan tanto el problema actual valiéndose entre otras cosas, de la historia personal que ha podido ayudar a desencadenar la afectación.

Además de tomar los tipos de psicólogos según sus escuelas se tomarán en consideración los *Estilos de psicólogos*, entre ellos están:

- *Observador analítico*: Es un estilo vertical, donde se observa al paciente. En su interpretación el terapeuta analiza la estructura de hacer consciente lo inconsciente, es decir, descubrir su inconsciente y contarle para que él se dé cuenta. Es un rol Activo. Entre los riesgos se encuentra la dependencia del paciente porque no aprende a descifrarse, otro es el ajuste al paciente a la teoría: es un poco complicado y puede que no se ajuste a la teoría correcta.
- *Terapeuta Modelo*: Así como el anterior, este es un estilo vertical pero en este caso el terapeuta modelo dice lo que debe hacer y es lo que tiene que hacer. Por ejemplo el educador. Los riesgos pueden ser la imposición de modelo así como también la uniformidad, es decir, tomar a los pacientes como robots, una postura autoritaria.
- *Terapeuta facilitador*: Al contrario de los anteriores, este es un estilo horizontal, es decir aquí el terapeuta confía en el paciente. Por ejemplo un estimulador: estimula los recursos del paciente a través de las técnicas, crea una autonomía: responsabilidad del paciente. Los riesgos: imponer valores como qué es lo importante para el paciente, o llegar a sobreestimar los recursos personales.

2.3. Perfil profesional de un Psicólogo Clínico.

De acuerdo al perfil profesional planteado actualmente por la Universidad del Azuay, este se caracteriza por:

- Tener un profundo conocimiento sobre la conducta humana normal y patológica, bajo los diferentes enfoques psicológicos, biológicos y sociales.
- Realizar diagnósticos y tratamiento psicológicos en niños, adolescentes y adultos, en forma individual y comunitaria, con una perspectiva integral.
- Diseñar y aplicar programas preventivos y de promoción, aplicando los conocimientos teóricos y prácticos para el fomento de la salud mental, en diferentes sectores poblacionales.
- Estar capacitados para analizar, diseñar y ejecutar proyectos de investigación psicológica.

- Poseer un equilibrio en su personalidad, reflejada en su buena salud mental y principios éticos.

El perfil de un psicólogo clínico de acuerdo a la propuesta dada por la Universidad del Azuay es apto en las siguientes áreas:

- *Área de salud:* Entrevistas de diagnóstico clínico, Redacción de informes psicológicos, Diagnóstico según el DSM-IV.
- *Área laboral:* Elaboración de perfiles de puestos de trabajo, Tareas de reclutamiento y selección de personal.
- *Área de educación:* Detección temprana de problemas de aprendizaje, Orientación psicológica a padres.
- *Área forense:* Realización de pericias judiciales

Por lo que su campo ocupacional está relacionado con:

Centros de Recuperación de Salud Mental

Centros de Rehabilitación Social

Consulta Privada

Consultoría e Investigación

Formar parte del equipo multidisciplinario en instituciones al servicio de la sociedad

Elaborar proyectos de gestión y prevención de la salud mental.

2.4. El Psicólogo Clínico y su Familia

El ejercicio de la psicoterapia proporciona un cierto grado de desarrollo y satisfacción emocional para el terapeuta. “Los terapeutas afirman que experimentan un significativo desarrollo emocional durante los años de ejercicio profesional” (Guy, 2009, p 29). Y así en el transcurso de su tiempo como profesionales e incluso en el lapso de estudio para convertirse en profesionales se produce ciertos cambios que se diferencia de otras personas dentro de su vida privada o familiar. Cambios como autoconfianza, sensibilidad en su propia vida, seguridad de sí mismos y brindar esa misma seguridad a su familia. Pero en la elección de esta profesión existen factores familiares por el cual el psicólogo clínico decidió seguirla, al respecto Guy (2009) explica:

- *Experiencias emocionales tempranas:* Muchos terapeutas empiezan su profesión con el fin de satisfacer algunas de sus profundas necesidades de proximidad e intimidad, provocadas por un sentimiento de aislamiento durante su infancia. Otros por el resultado se acontecimientos traumáticos

relacionados con la muerte de los padres, una enfermedad de la madre, el divorcio y nuevo matrimonio de los padres, enfermedades personales graves y un escaso contacto con compañeros.

- *Característica de los padres:* Las madres por lo general, constituyen la figura central del hogar, es la persona eficaz que organiza y es el modelo de una persona voluntariosa. Henry y otros (Guy, 2009) señalan que “a menudo las madres de los psicoterapeutas presentan diversos grados de perturbaciones emocionales, que van desde el alcoholismo hasta la depresión y una amplia variedad de enfermedades psicosomáticas” (p.50). Miller, por su lado, (en Guy, 2009) sostiene que “los psicoanalistas siempre tienen madres narcisistas e inseguras” (p.50). La familia gira en torno a complacer a la madre y en satisfacer sus necesidades emocionales. Se ha sugerido que la relación entre el futuro psicoterapeuta y su madre constituye un factor fundamental para la elección de esta profesión. Los padres al parecer ocupan un segundo plano en el desarrollo a la elección de su profesión.
- *Relaciones familiares:* En un estudio realizado por Racusin (en Guy, 2009, p54) encontró que en cada una de las 14 familias de origen de psicoterapeutas, habían por lo menos un miembro de la familia físicamente o intelectualmente incapacitados. En cada caso tenía rasgos psicogenéticos identificables, entre estas disfunciones se incluían ataques al corazón, hipertensión arterial, diabetes, asma, neurosis, desórdenes de carácter y varias clases de abusos infantiles. Los psicoterapeutas describían el papel fundamental que desempeñaban en su familia de origen con el de *cuidador*. Eran los que procuraban atención paternal, nutrición y cuidados a los miembros de la familia que experimentaban diverso grado de incapacidad.

Ya una vez que el sujeto tiene su profesión como psicólogo clínico se crea ciertas características positivas que se demuestran en su vida privada como:

- a) *Curiosidad y carácter inquisitivo:* Una de las motivaciones que se desarrollan en el terapeuta es el interés natural por la gente, la curiosidad por la conducta humana inherente a su personalidad y la atracción por el mundo de lo personal en lugar de lo impersonal. Estas características generan una mayor preocupación por cada miembro de su familia.
- b) *Capacidad de escuchar:* La familia se siente atraída por que el terapeuta es un buen oyente. Aunque muchas personas tienen esa misma facilidad, los

terapeutas por su práctica profesional suele tener la capacidad de escuchar con exactitud y asistencialmente

- c) En contraste con la capacidad de escuchar, pero inexorablemente vinculada a ella, está la capacidad de conversar. Es decir el terapeuta tiene una facilidad de expresión verbal, además de disfrutar de una buena conversación placentera y revitalizante.
- d) *Empatía y comprensión*: La capacidad de empatía y comprensión constituye otra característica personal deseable para los que se encuentran junto a los terapeutas. Estas personas son capaces de entrar en el mundo de los demás, no sólo escuchando, sino por una profunda comprensión y empatía que les permite establecer alianzas con los demás, que a menudo resultan beneficiosas para ambas partes de la interacción.
- e) *Capacidad de calor humano y atención*: Las personas que ejercen la psicoterapia son capaces de albergar calor humano y atención excepcionales. Estas personas parecen tener una actitud paciente y cuidadosa hacia los demás, a menudo acompañadas de tolerancia y falta de prejuicios que les permiten aceptar a la familia tal y como es.
- f) *Capacidad de reír*: Los psicoterapeutas tienen cierta cualidad alternativamente tragicómica en muchos acontecimientos de la vida así como también los encuentros íntimos con otro ser humano que casi siempre incluyen alguna dimensión de humor. Este humor tiene cierto poder curativo, cuando se expresa en el momento y de modo oportuno, que puede ser compartido por el terapeuta y su familia.

Así como hay motivaciones positivas, también existen ciertas desventajas en la manera de llevar su vida personal como:

- *Perturbación emocional*: Muchas psicólogos escogieron la carrera por el deseo de tener una auto comprensión más profunda y aunque de cierta manera esto tiene sentido, basta un momento de reflexión para darse cuenta de cómo centrarse constantemente sobre las necesidades no resueltas del terapeuta que pueden impedir centrarse de modo adecuado en su familia y pacientes. Por esta razón el terapeuta puede inconscientemente o aun intencionalmente explotar la relación familiar en un intento de salir al encuentro de sus propias necesidades emocionales y de cierta manera notarse en su trabajo de manera contraproducente, ya

que el terapeuta se mostrara un poco alterado y no podrá concentrarse completamente en su intervención.

- *Deseo de poder:* La práctica de la psicoterapia brinda al terapeuta el sentimiento del poder personal. Pero la práctica de esta también puede resultar atractiva para los que se sienten atemorizados e impotentes en su propia vida, por la oportunidad de ejercer considerablemente control e influencia sobre la vida de sus familiares.
- *Trabajo a la casa:* Muchos de los psicoterapeutas tienen dificultades en manejar los distintos roles de su vida, llevando los problemas de sus pacientes a casa, debido a una incapacidad de canalizar adecuadamente los sentimientos. Esta situación puede llevar a generar la tendencia a descargar las frustraciones o dificultades laborales en casa, desembocando en problemas familiares.

Para concluir con este capítulo se puede decir que un psicólogo clínico es la persona que está capacitada para evaluación, tratamiento, diagnóstico, prevención, promoción, gestión de proyectos y control de problemas mentales o que atente contra la salud mental del individuo. Pero que para llegar a estas capacidades el psicólogo clínico debe tener ciertas características y orientaciones que permitan tener un mejor rendimiento, así también ubicarse en el área de trabajo donde mejor se sienta. Y por último la experiencia de llegar a ser un psicólogo clínico se va dando de acuerdo a las situaciones que le toca afrontar, ya sean estas personales o de manera profesional.

CAPÍTULO 3:

METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo descriptiva y consiste en el análisis, estudio y descripción de fenómenos, hechos o acontecimientos, personajes, tesis, etc., correspondientes a la realidad actual o presente. En este caso, el estudio se realizó a partir de dos test psicológicos que fueron aplicados para el ingreso de los aspirantes a Psicología Clínica del año 2011, en la Facultad de Filosofía Letras y Ciencia de la Educación de la Universidad del Azuay. Los instrumentos utilizados fueron el Test Big Five y Test de adaptación de Hugo Bell, aplicados en dos días y en forma grupal.

El objetivo es encontrar el perfil de personalidad de los aspirantes a la carrera de Psicología Clínica de la Universidad del Azuay del período septiembre 2011, e intentar encontrar un modelo de predicción que permita optimizar el proceso de selección al momento de la aplicación de las pruebas de ingreso.

3.1. Procedimiento:

Para la realización de este estudio se elaboró una solicitud al Decanato de la Facultad de Filosofía de la Universidad del Azuay de los test aplicados a 120 aspirantes a la carrera de Psicología Clínica, los mismos que fueron suministrados por los docentes de esta facultad de manera colectiva durante las pruebas de ingreso del año 2011, realizadas en dos días. La corrección e interpretación de los test fueron realizadas por dichos docentes utilizando programas electrónicos para la calificación.

Entre los aspirantes se encontraron personas de 16 hasta 41 años. Identificando 74 adolescentes (16 a 18 años) y 46 adultos (19 a 41 años), como se puede apreciar en la figura 1. Cabe señalar que para el procesamiento de datos no se hace diferenciación entre adolescentes y adultos ya que los resultados no mostraron diferencias significativas.

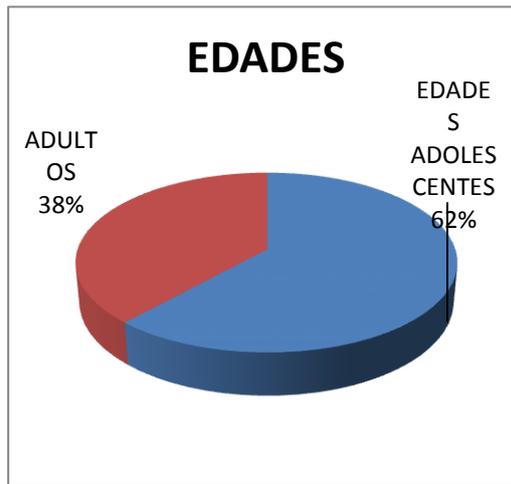


Figura 1. Porcentajes de edades

El universo con el que se trabajó está conformado por 90 Mujeres y 30 Hombres, que corresponden al 75 % y 25 % respectivamente.

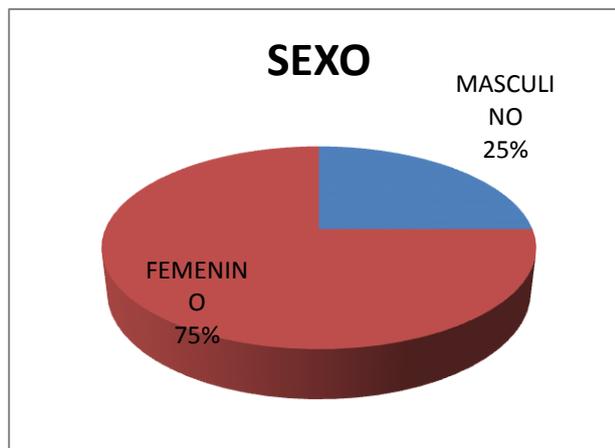


Figura 2. Porcentajes de Sexo

3.2. Instrumentos

3.2.1. Test de Personalidad Big – Five (BFQ)

La descripción del Test está basada en el Manual de aplicación del Cuestionario “Big-Bive” (Caprara& et. Al, 1993):

Ficha Técnica

Nombre Original: BFQ, Big Five Questionnaire.

Autores: G.V. Caprara; C. Barbaranelli y L. Borgogni (1993)

Adaptación española: J. Bermúdez, Catedrático de Psicología, UNED, Madrid (1995).

Ámbito de aplicación: Adolescentes y adultos.

Finalidad: Evaluación de 5 dimensiones y 10 subdimensiones de la personalidad y una escala de Distorsión.

Material: Manual, Cuadernillos (en español y en catalán), Hoja de respuestas, Hoja de perfil y soporte informático que facilita la obtención de resultados.

Baremación: En centiles y puntuaciones T, para cada sexo y, muestra total, en adultos de la población general (candidatos de procesos de selección de una muestra con la versión en español y otra con la versión en catalán.).

3.2.1.1. El modelo de los BIG-FIVE

Disponer de un sistema de clasificación y descripción de la personalidad establecida sobre bases científicas tiene una importancia crucial para la investigación científica y para las distintas aplicaciones de la psicología en los ámbitos clínico, educativo y organizativo.

Este modelo propone cinco dimensiones fundamentales para la descripción y la evaluación de la personalidad que se sitúan en un nivel de generalidad intermedio con respecto a los modelos que defienden pocas dimensiones extremadamente generales. Los cinco grandes parecen configurarse como una estructura adecuada e integradora para la descripción de la personalidad en el lenguaje *natural*, y en el

contexto de los cuestionarios de personalidad. En este sentido, estos cinco Grandes factores representan también el punto de convergencia entre las teorías implícitas de la personalidad, basadas en los conocimientos acumulados a partir de las investigaciones científicas.

3.2.1.2. Contenido del Test de Personalidad Big Five

Los instrumentos utilizados originalmente para la medida de los *cinco grandes* factores contienen listados de adjetivos, seleccionados a partir del análisis del vocabulario recogido en los diccionarios, para intentar determinar en cada dimensión, los identificadores más característicos. En esta perspectiva, los adjetivos han demostrado constituir un método de evaluación fácil y rápida.

Siguiendo un acercamiento jerárquico, cada una de las cinco dimensiones (identificadas como Neuroticismo, Extraversión, Apertura a la experiencia, Afabilidad y Tesón) resulta de la agregación de seis subdimensiones o *facet*as. Sin embargo los criterios respecto a los que tales *facet*as han sido definidas no siempre han resultado inequívocos; el número de subdimensiones identificadas parece redundante de la clasificación de algunas de las *facet*as que está de acuerdo con lo afirmado por la mayor parte de la literatura; por ejemplo la Hostilidad está clasificada como subdimensión del Neuroticismo, mientras que comúnmente es considerada como polo opuesto de la Afabilidad, el Afecto está identificado como subdimensión de la Extraversión, mientras que según otros autores como Goldberg(1990), constituiría un aspecto de la Afabilidad.

El cuestionario Big Five (BFQ) que aquí se presenta, se ha concebido también de acuerdo con las argumentaciones teóricas que ponen de manifiesto la preeminencia de la solución de cinco factores respecto a otras soluciones; toma en consideración la experiencia de McCrae y Costa, y pretende aportar algunas mejoras a la comprensión y evaluación de estos cinco factores. En particular, con este cuestionario se ha propuesto:

- Ser más parsimoniosos en la identificación de las subdimensiones y en el número de elementos;
- Atenerse escrupulosamente a las clasificaciones tradicionales de los cinco factores y de sus dimensiones;

- Incorporar a la evaluación de los cinco factores, una medida de la tendencia a dar una imagen *falseada* de sí mismo, mediante una escala de Distorsión (D).

En cada uno de los *cinco grandes* se han identificado dos subdimensiones, y hacen referencia a distintos aspectos de la propia dimensión. En cada subdimensión (integrada por 12 elementos) la mitad de las afirmaciones ha sido formulada en sentido positivo con respecto al constructo de la escala, mientras la otra mitad está formulada en sentido negativo, con el fin de controlar eventuales fenómenos de sesgos de respuesta.

La escala de Distorsión (D) consta de 12 elementos y tiene por finalidad proporcionar una medida de la tendencia a ofrecer un perfil falseado de sí mismo al responder el cuestionario. En total, el BFQ consta de 132 elementos que se describirán posteriormente.

3.2.1.3. Instrucciones para la aplicación

El BFQ puede ser aplicado individualmente o en grupo. Las instrucciones están impresas en la portada del Cuadernillo. Éstas pueden ser leídas en voz alta a los sujetos, acompañándolas de eventuales aclaraciones si hay puntos que susciten dudas. Si fuera necesario (en caso de sujetos con dificultades lectoras o invidentes), los elementos se pueden leer en voz alta, con cuidado de no inducir sugerencias de respuestas. La prueba tiene una duración de 20 a 30 min.

Cuando alguno de los sujetos no comprenda el significado de alguna palabra o redacción de un elemento, la explicación facilitada por quien vigile la aplicación del cuestionario no debe influir en la respuesta del sujeto. Es importante recomendar a los sujetos que, una vez complementados los datos de identificación necesarios para la posterior interpretación de los resultados, contesten a todos los elementos en la Hoja de respuestas en los espacios destinados a ello.

3.2.1.4. Normas para la corrección y puntuación en Proceso Manual y Mecanizado

En primer lugar es necesario revisar la Hoja de respuestas para comprobar que el sujeto ha contestado siguiendo las instrucciones. Si hubiera más de un 10% de

elementos dejados en blanco, es conveniente invalidar la aplicación y no tener en cuenta los resultados que podrían obtenerse de una aplicación incompleta.

Si el sujeto hubiera dejado unos pocos elementos en blanco (sin respuesta), es necesario codificar estos blancos como respuesta intermedia (alternativa 3), porque éste es el valor promedio de la escala de medida, punto en el que se minimiza la probabilidad de error al adjudicarle un valor a una respuesta inexistente.

La fase de corrección y puntuación puede hacerse de modo manual o mediante la ayuda de un proceso informático. Para el proceso *manual* se ha diseñado un juego de 6 plantillas transparentes que facilitan la obtención de las puntuaciones directas. Estas plantillas tienen numeración 1 a 6, y cada una de las cinco primeras está destinada a dos de las subdimensiones del BFQ. A partir de las operaciones correspondientes para sacar los resultados en cada una de las escalas y subdimensiones se obtienen los valores PD, de los cuales se realizará la respectiva interpretación.

En el proceso *mecanizado* se puede utilizar los servicios de lectura óptica de TEA Ediciones cuando el grupo sea numeroso; este proceso permite obtener las puntuaciones directas de todas las variables, el perfil gráfico y, en su caso, un informe con comentarios sobre los resultados.

3.2.1.5. Normas de interpretación:

Para una adecuada interpretación de las puntuaciones obtenidas en todas las variables (diez subdimensiones, cinco dimensiones y la escala de Distorsión), es conveniente transformar las PD en puntuaciones de valor más universal.

Existen varias escalas transformadas de valor universal, y para el cuestionario BFQ se han elegido dos escalas muy conocidas, la de centiles y la de puntuaciones típicas T. Las puntuaciones centiles y T pueden obtenerse comparando los resultados empíricos del sujeto con los de una muestra normativa, es decir consultando los baremos elaborados a partir de esa muestra normativa.

En la tipificación del BFQ elaborada para la tercera edición del Manual se han considerado muestras recogidas entre 1999 y 2001 con las variaciones en español y en catalán aplicadas en procesos de selección. Para esto se establecieron tablas

de Baremos de acuerdo al tipo de aplicación (versión en español o en catalán), al sexo y a la variable (dimensión o subdimensión).

Para facilitar ese conocimiento de la posición del sujeto en relación con su grupo normativo, se ha elaborado la Hoja de Perfil que permite tener una visión de conjunto de todos los resultados del sujeto en los rasgos de personalidad que mide el BFQ.

Es probable que no haya una secuencia ideal a seguir en la interpretación de los resultados; en principio, dicha secuencia podría ser la siguiente:

- Escala de distorsión
- Las 5 dimensiones
- Las 10 subdimensiones

Los test de personalidad están sujetos a diferentes tipos de sesgos o distorsiones, sobre todo por parte de sujetos motivados a dar de sí una imagen favorable o (en casos mucho más raros) desfavorables. Los perfiles falseados representan un problema sobre todo en las situaciones en las que el cuestionario es utilizado con fines de valoración como en el caso de esta investigación.

En el BFQ está incluida una escala de validez *D (Distorsión)*, con la finalidad de identificar los perfiles falseados. Esta escala permite identificar la tendencia a alterar las respuestas con el propósito de ofrecer una falsa impresión de sí mismo, particularmente en todas aquellas situaciones en que se considere se pueda obtener alguna ventaja con ello.

Para continuar con las normas de interpretación necesitamos saber las definiciones de los cinco factores medidos por el BFQ:

- *Energía (E)*: La persona que alcanza una puntuación alta en esta dimensión, tiende a describirse como muy dinámica, activa, enérgica, dominante y locuaz. Por el contrario, la persona que obtiene puntuación baja tiende a describirse como poco dinámica y activa, poco enérgica, sumisa y taciturna. Esta dimensión viene definida por las subdimensiones Dinamismo (Di), y Dominancia (Do). La primera tiende a medir aspectos relativos a comportamientos enérgicos y dinámicos, facilidad de palabra y el entusiasmo. La segunda tiende a medir aspectos relacionados con la

capacidad de imponerse, sobresalir, hacer valer la propia influencia sobre los demás.

- *Afabilidad (A)*: La persona que alcanza puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy cooperativa, cordial, altruista, amigable, generosa y empática. Por el contrario, la persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco cooperativa, poco cordial, poco altruista, poco amigable, poco generosa y poco empática. Esta dimensión se define por las subdimensiones de Cooperación/Empatía (Cp.) y Cordialidad/Amabilidad (Co). La primera pretende medir aspectos asociados a la capacidad para comprender y hacerse eco de los problemas y necesidades de los demás y cooperar eficazmente con ellos. La segunda mide aspectos relacionados con afabilidad, confianza y apertura hacia los demás.
- *Tesón (T)*: La persona que presenta alta puntuación en esta dimensión tiende a describirse como muy reflexiva, escrupulosa, ordenada, diligente y perseverante. Por el contrario, la persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco reflexiva, poco escrupulosa, poco ordenada, poco diligente y poco perseverante. Esta dimensión se define por las subdimensiones de Escrupulosidad (Es) y Perseverancia (Pe). La primera pretende medir aspectos relativos a fiabilidad, meticulosidad y amor por el orden. La segunda mide aspectos que se refieren a la persistencia y tenacidad con que se llevan a cabo las tareas y actividades emprendidas y el no faltar a lo prometido.
- *Estabilidad Emocional (EE)*: La persona que obtiene puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como poco ansiosa, equilibrado, capaz de dominar sus emociones, tranquila y paciente. Por el contrario, la persona que obtiene puntuación baja tiende a describirse como muy ansiosa, vulnerable, emotiva, impulsiva, impaciente e irritable. Esta dimensión se

define por las subdimensiones de Control de las emociones (Ce) y Control de los impulsos (Ci). La primera mide básicamente aspectos concernientes al control de los estados de tensión asociados a la experiencia emotiva. La segunda mide aspectos relativos a la capacidad de mantener el control del propio comportamiento incluso en situaciones de incomodidad, conflicto y peligro.

- *Apertura Mental (AM)*: La persona que obtiene puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy culta, informada, interesada por las cosas y experiencias nuevas, dispuesta al contacto con culturas y costumbres distintas. Por el contrario, la persona que obtiene puntuación baja tiende a describirse como persona poco culta, poco informada, poco interesada por las cosas y experiencias nuevas y refractaria al contacto con culturas y costumbres distintas. Esta dimensión viene definida por las subdimensiones de Apertura a la cultura (Ac) y Apertura a la experiencia (Ae). La primera pretende medir los aspectos que atañen al interés por mantenerse informados, hacia la lectura e interés por adquirir conocimientos. La segunda mide aspectos de la Apertura Mental referidos a la disposición favorable hacia las novedades, a la capacidad de considerar cada cosa desde perspectivas diversas y a la apertura favorable hacia valores, estilos, modos de vida y culturas distintas.

3.2.2. Descripción del Test de Adaptación de Hugo Bell

Este test evalúa el grado de adaptabilidad de adultos y adolescentes en el área familiar, social, salud emocional y profesional.

Con adaptación, entendemos como “la capacidad que tiene el individuo para ajustarse al medio en que viva, buscando el equilibrio entre sus necesidades y las limitaciones que éste le impone” (Bell, 1962, p 02).

A continuación se procederá hacer la descripción de este test, el mismo que se ha tomado del Manual de corrección de este Cuestionario (Bell, 1962):

Ficha Técnica:

Nombre: Inventario de Ajuste de la Personalidad.

Autor: Hugo M. Bell.

Propósito: Evalúa adaptación de la personalidad.

Aspectos que Mide:

- Ajuste en el hogar.
- Ajuste en la salud.
- Ajuste social.
- Ajuste emocional.

Características:

- Está estructurado en forma verbal y escrita.
- tiene tres posibilidades de respuesta: SI NO ?
- Su administración es individual o colectiva.
- La valoración es objetiva. Un punto por ítem que coincida con las parrillas de calificación.

Áreas en que se utiliza: útil en el asesoramiento o consejo individual, en la clínica psicológica, en la orientación vocacional y en psicología educacional.

3.2.2.1. Antecedentes:

BELL, en 1934 interpreta y analiza en base a preguntas lo que piensa y siente una persona sobre sus experiencias en la interacción con su propio cuerpo, con su familia, amistades, compañeros y en el cuestionario de adultos ambiente de trabajo. El cuestionario permite obtener el grado de adaptación de jóvenes de ambos sexos y localizar las dificultades adaptativas en los cuatro campos que mide. Está compuesto de 140 reactivos planteados en forma de preguntas y existen dos formas, una para varones y otra para mujeres.

En su versión original fue validado mediante entrevistas realizadas a 400 estudiantes de diferentes niveles de bachillerato, que eran calificados como muy

“buenos” estudiantes y muy “malos” estudiantes; se seleccionaron los reactivos que diferenciaban entre el 15% de individuos superior y el 15% inferior en una distribución de las notas obtenidas mediante el procedimiento o la fórmula de Sperman.

En 1964, en España se estandariza el inventario en la forma de estudiantes; ofreciendo referencia de estudios con la prueba, con estudiantes del 4to y 5to de secundaria y dos primeros años de universidad; de ambos sexos, obteniendo normas útiles para todos los sujetos con las mismas características de la muestra escogida.

3.2.2.2. Confiabilidad:

El inventario de Bell, hecho por el autor en los EEUU usa el cálculo de coeficiente de correlación interna, alcanzando un $r = 0.96$, en donde demuestra su confiabilidad.

3.2.2.3. Validez:

Ha sido correlacionado con las historias clínicas y sus resultados, también otros instrumentos, como por ejemplo: con las pruebas de Allport de sumisión, para relacionarla con el área social y la prueba de Thurstone con el área emocional. Todos estos estudios han arrojado un $r = 0.90$, lo que indica que el instrumento mide lo que se propone.

3.2.2.4. Análisis psicológico de las áreas del inventario

A continuación encontramos los datos significativos de cada uno de las áreas que evalúa el test:

a) *Hogar*: Este nivel de ajuste implica un conjunto de actividades positivas del sujeto hacia su medio: relaciones con los padres y hermanos y el sentimiento de seguridad o satisfacción por pertenecer a un grupo familiar. Un ajuste calificado como insatisfactorio revela problemas familiares y el individuo, tienen dificultades a nivel de familia que impiden una correcta adecuación hacia el medio ambiente hogareño.

b) *Salud*: Puntuaciones altas significan trastornos de causa física; aquí se permite aconsejar un chequeo médico.

c) *Social*: Establecimiento de relaciones interpersonales, con amigos o personas en general. Hay una situación sobria y espontánea en las relaciones de grupo y

también al cultivo de intereses heterosexuales positivos, haciendo estos normales y realistas. Puntuaciones extremas en esta área son reveladoras de malas adaptaciones. Puntuaciones altas revelan sumisión y retraimiento en sus contactos sociales. Puntajes bajos reflejan tendencias agresivas.

d) *Emocional*: Un ajuste normal puede definirse como un estado en virtud del cual la persona ejerce control de sus emociones, dispone de un alto grado de tolerancia hacia los conflictos emocionales, encontrándose libre de temores, aprehensiones y ansiedades neuróticas. Puntajes elevados son signo de desajuste emocional. Puntajes bajos reflejan estabilidad emocional.

3.2.2.5. Características

Contiene en el test de adolescentes ciento cuarenta cuestiones o problemas, y en el de adultos 160, los mismos que deben ser contestados con SI, NO, o con ?.Que dura de treinta a cuarenta y cinco minutos.

3.2.2.6. Consigna

Es necesario que conteste con toda sinceridad a las preguntas que se hallan en él. En este cuestionario no hay respuestas malas o equivalentes, todas son buenas, si en verdad contesta según lo que es y no según lo que quiera ser.

Ante cada pregunta dibuje un círculo en SI si su respuesta es SI; si es NO realice un círculo en NO y si su respuestas es dudosa o no sabe responder dibuje un círculo alrededor de la interrogante ?.

Las respuestas obtenidas nos dará al final una pauta con respecto al grado de adaptabilidad en las áreas: (A). Familiar, (B). Social, (C). Emocional, (D). Salud y en el de adultos nos dará una pauta más que es el Profesional (P). Igualmente la adaptación total.

El resumen de las áreas mencionadas nos ilustrará con respecto al grado de adaptabilidad en forma total relacionada con el ambiente en el que se desenvuelve y los aspectos mencionados.

3.2.2.7. Calificación

Existe un grupo de ítems o cuestiones que sirven para determinar el grado de adaptabilidad del sujeto en cada una de las áreas. Indistintamente se espera que el sujeto haya contestado con Si o con No, en caso de que las respuestas coincidan con la clave establecida se asignará un punto de dicha respuesta, para luego sumar en cada área el número de respuestas que coinciden. El puntaje total obtenido nos servirá para comparar con las normas establecidas.

El área total se obtiene sumando los resultados de todas y cada una de las áreas en referencia. (Las respuestas marcadas con interrogantes no se las toma en cuenta para la calificación).

3.2.2.8. Interpretación

Existen normas tanto para varones como para mujeres y cada caso agrupados en el test de adolescentes por edades, en la siguiente forma: doce a trece años, catorce a quince años, diez y seis a diez y ocho años y en el test de adultos de acuerdo al nivel cultural que puede ser elemental o superior:

Elemental: Sujetos que hayan terminado la instrucción primaria.

Superior: Sujetos que hayan continuado la instrucción secundario o superior

Tanto en lo que se refiere al cuestionario de adultos como al de adolescentes, la sinceridad con que se responde a las preguntas será determinante en la interpretación.

Después de la descripción de cada uno de los test se proseguirá hacer el análisis de datos con los test aplicados a los aspirantes a la carrera de psicología clínica de la Universidad del Azuay del año 2011.

3.3. Análisis de datos de los test

3.3.1. Tratamiento y procesamiento de datos

Con los resultados obtenidos de la aplicación de los test se procedió a la construcción de una base de datos, que permitió encontrar la relación entre el perfil de personalidad y el nivel de adaptación en los aspirantes a la carrera.

Como primer paso del tratamiento de los datos se realizó un proceso de escalado (Todeschini, 1998), es decir, se transformó los resultados de todas las variables de ambos test en valores comprendidos entre 0 y 1 de tal forma que permitan unificar las unidades de valor. Estos valores se obtuvieron sacando el valor mínimo y máximo de cada una de las escalas y subescalas. Luego se aplica la siguiente fórmula para cada uno de los datos y se obtienen valores entre 0 y 1. Los resultados se muestran en las tablas 3 y 4 que se encuentran en el anexo II:

$$X' = \frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}$$

Posteriormente, se procedió a analizar los datos por medio de métodos de análisis multivariados. La estadística multivariada (Todeschini, 1998) es aquella que permite relacionar diversas variables al mismo tiempo sin perder información relevante de un determinado fenómeno. Para lo cual, se tomó en cuenta el puntaje total del test de Adaptación de Hugo Bell que fue transformado en cinco clases definidas en el manual del instrumento, tal como se puede observar en la tabla 1, y todas las variables (características de personalidad) del test Big Five.

Tabla 1. Transformación de puntajes del test Hugo Bell a cinco clases

RASGOS DE CALIFICACIÓN				
ADOLESCENTES				
Varones		Mujeres		
Total		Total		Clases
Excelente	0 - 15	Excelente	0 - 28	1
Buena	16 - 31	Buena	29 - 41	2
Normal	32 - 47	Normal	42 - 63	3
No satisfactorio	48 - 59	No satisfactorio	64 - 80	4
Mala	más	Mala	más	5
ADULTOS				
Varones		Mujeres		
Total		Total		Clases
Excelente	0 - 12	Excelente	0 - 20	1
Buena	13 - 21	Buena	21 - 30	2
Normal	22 - 34	Normal	31 - 42	3
No satisfactorio	35 - 46	No satisfactorio	43 - 68	4
Mala	47 o más	Mala	69 o más	5

3.3.2. Análisis de los datos del perfil de personalidad y el nivel de adaptación de los aspirantes a psicología clínica

El análisis de los datos se realizó por medio de los paquetes estadísticos EXCEL y MATLAB, los cuales permitieron relacionar el perfil de personalidad obtenido con el Test Big Five (con sus escalas y subescalas) con las cinco clases que representan el nivel de adaptación (Test de Adaptación de Hugo Bell) de los aspirantes, como se indica en la Tabla 2 del anexo II.

Posteriormente se aplicó el método estadístico de Algoritmos Genéticos, utilizando el toolbox de MATLABGA, toolbox diseñado por el Grupo de Quimiometría de la Universidad de Milán-Bicocca. El Algoritmo Genético es una “técnica de búsqueda basada en la teoría de la evolución de Darwin” (Whitley, L.D, 1993, p 322). Un algoritmo genético consiste en una función matemática o una rutina de software que toma como entradas a los ejemplares y retorna como salidas cuáles de ellos deben generar descendencia para la nueva generación, este permite encontrar un modelo de calificación que tenga un alto nivel en predicción. Por lo tanto, en este estudio sirvió para hacer una selección de las escalas o sub escalas del Test Big Five que tuvieron una mejor relación con el total del test de Hugo Bell, de tal forma que se logren evidenciar las variables que tienen mayor importancia en la selección de los aspirantes en función de su nivel de adaptación.

Sin embargo, al aplicar el método con los resultados del Test Big Five y las cinco clases del Test de Adaptación de Hugo Bell, no se evidenciaron resultados óptimos, debido a que las clases del Test de Adaptación eran inconsistentes, pues las 5 clases dan información similar, (como se puede observar en la figura 3, 4 y tabla 5 del anexo II). Por lo tanto, las variables seleccionadas no permiten establecer un modelo predictivo confiable. Es decir, que las cinco clases del nivel de adaptación no se correlacionan con perfiles de personalidad específicos.

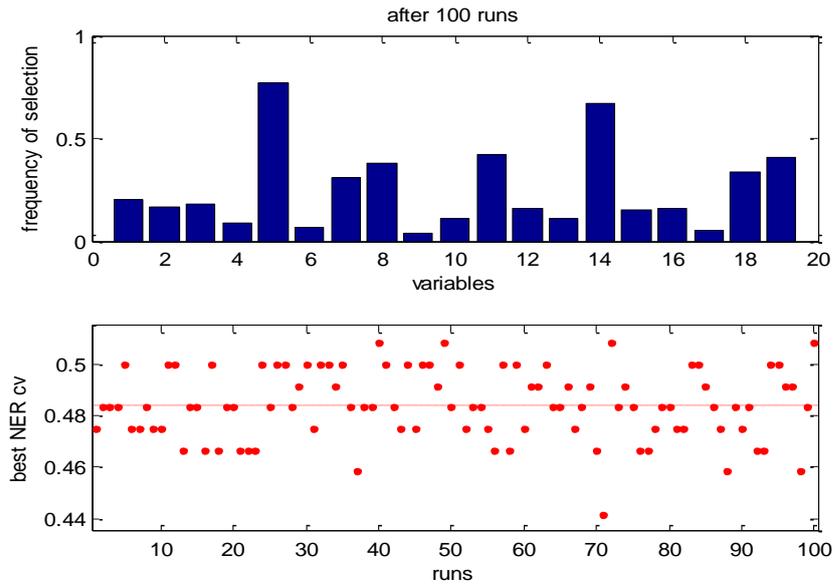


Figura 3. Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables y Non-error rate de cada una de las 100 corridas

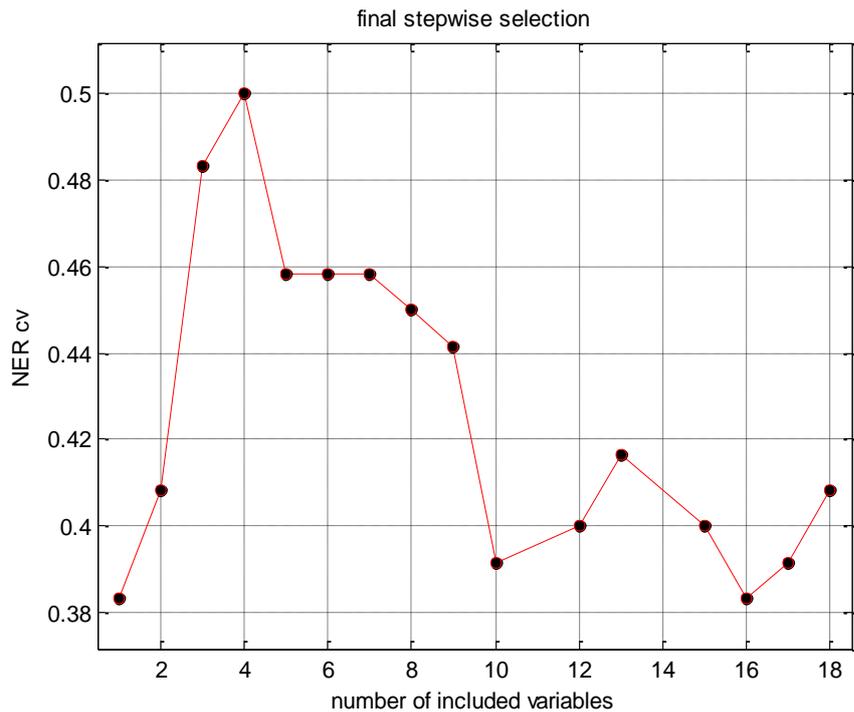


Figura 4. Número de Variables incluidas en los modelos con cinco clases versus Non-Error rate en cross-validación

En función de la necesidad de encontrar un modelo de regresión más sensible, se procedió a disminuir el número de clases, es decir, se unificaron algunas de las

clases para obtener información más específica sobre el perfil relacionado a los niveles de adaptación, por lo que se pasó de 5 a 3 clases. La clase 1 quedó constituida por el nivel excelente, en la clase 2 el nivel de adaptación buena y nivel normal; y en la clase 3 el nivel no satisfactorio y malo, como se indica en la tabla 6.

Tabla 6. Disminución de 5 Clases a 3 Clases

DISMINUCIÓN DE CLASES PRUEBA 3		
Interpretación	5 Clases	3 Clases
Excelente	1	1
Buena	2	2
Normal	3	
No satisfactorio	4	3
Mala	5	

Aplicando nuevamente el método de Algoritmos Genéticos, esta vez a las tres series del nivel de adaptación, se logró obtener mejores resultados como se pueden observar en las figuras 5 y 6, donde se evidencian diez variables del test Big Five relacionadas con el nivel de adaptación. Las 10 variables son: (5) Estabilidad Emocional, (14) Control de las Emociones, (8) Dinamismo, (17) Apertura a la experiencia, (19) Sexo Femenino, (7) área de Distorsión, (11) Cordialidad/Amabilidad, (18) Sexo Masculino, (15) Control de los impulsos y (2) Energía. Los resultados se observan en la Tabla 7 del anexo II.

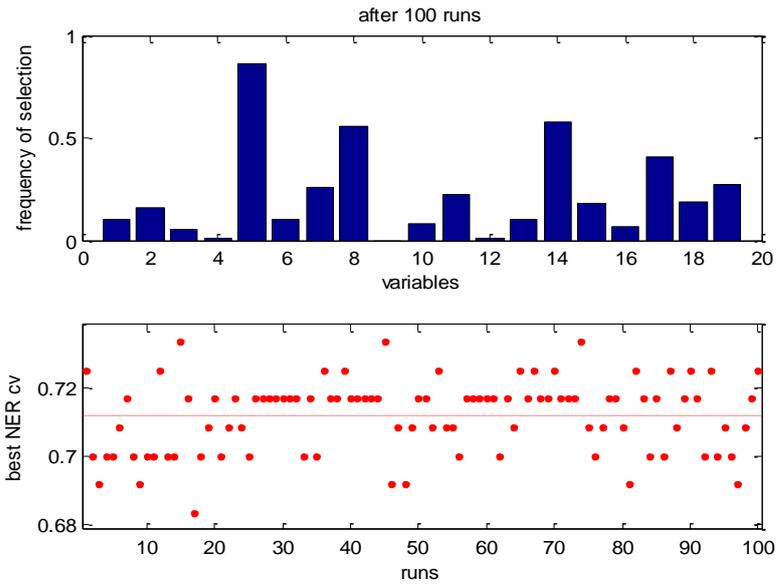


Figura 5. Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables y Non-error rate de cada una de las 100 corridas de las tres clases

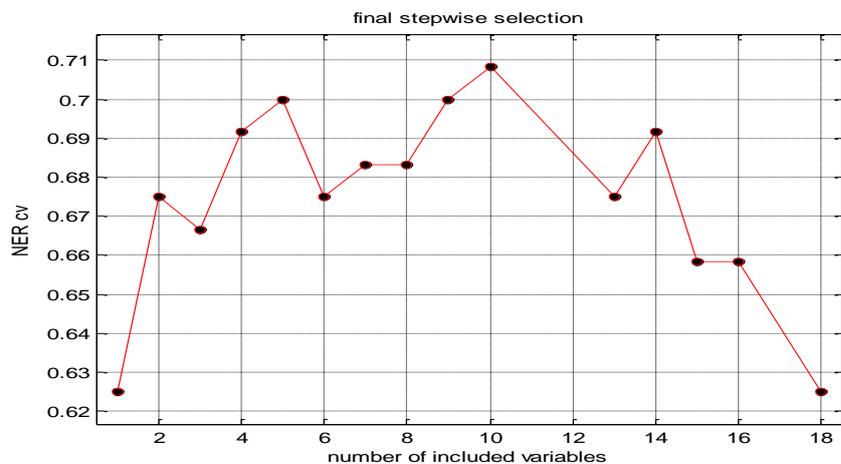


Figura 6. Número de Variables incluidas en los modelos con tres clases versus Non-Error rate en cross-validación

A partir de las 10 variables definidas con el Algoritmo Genético, se procedió a clasificar a los aspirantes por medio del método de clasificación no paramétrico KNN (K - Nearest Neighbours). Este es una clasificación de datos mediante

método del vecino más cercano. Para realizar esta clasificación se necesita de distintos datos conocidos como: Muestra, formación, grupo, k (número de vecinos más próximos utilizados en la clasificación), distancia (en estos casos se tomará la distancia Euclidiana), Gobernar (forma de clasificar la muestra). Por lo tanto, clasifica los objetos en función a la clase a la que pertenecen la mayoría de los K-objetos que lo rodean. Para aplicar el método KNN se dividieron los datos en Training Set y un Test Set. El training set tiene el objetivo de calcular o construir el modelo (fitting), mientras que el test set permite predecir las respuestas (predicción), por tanto verificar en qué medida el modelo es confiable.

Como primer intento de modelización se aplicó el método KNN a la base de datos al 20 %, es decir que el test set va a estar formado por el 20% de datos de los aspirantes a la carrera; de los 120 estudiantes 96 fueron seleccionados para construir el modelo y 24 para predecir el modelo. En la Tabla 8 del anexo II se muestran los resultados de la clasificación.

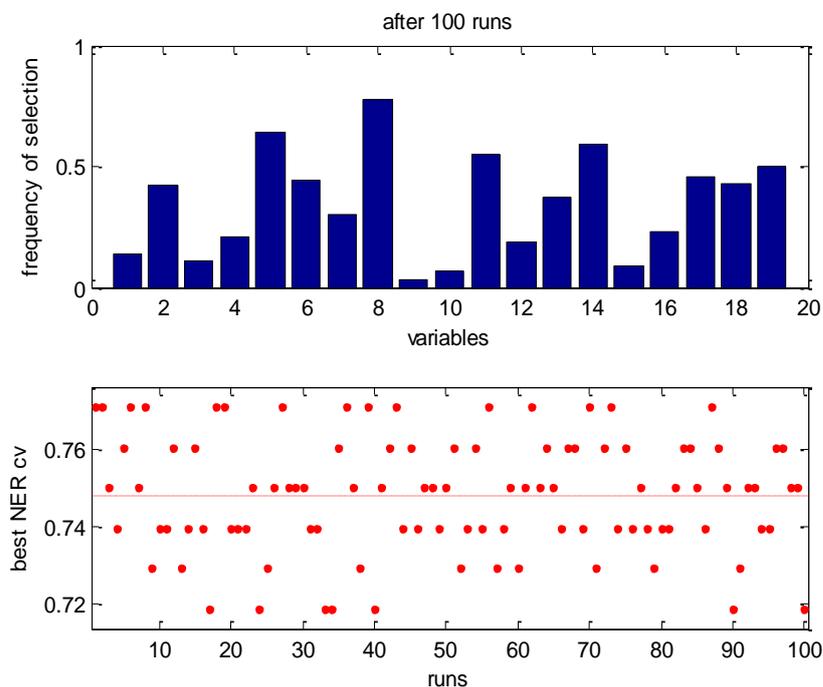


Figura 7. Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables al 20% y Nom-error rate de cada una de las 100 corridas de la variable

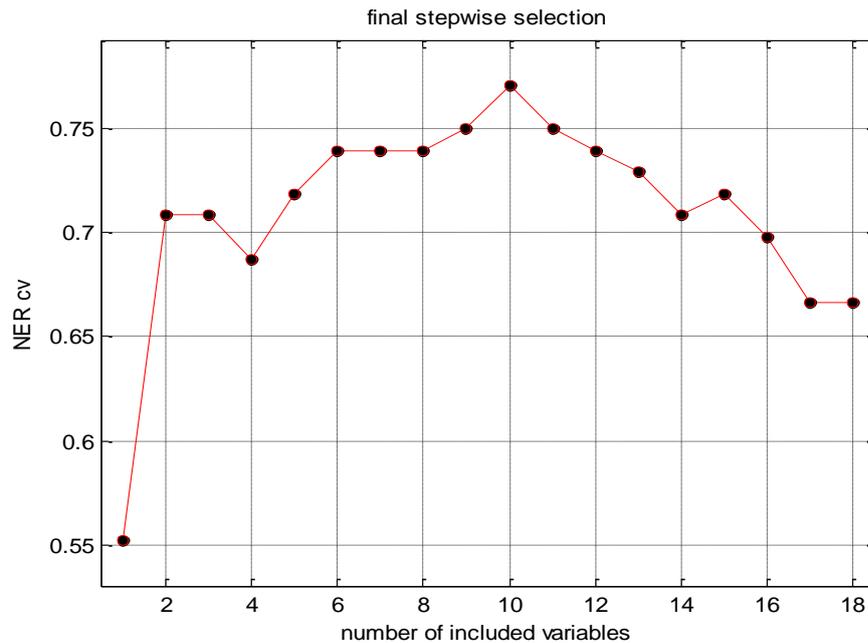


Figura 8. Número de variables realizadas al 20% incluidas en los modelos con tres clases versus Nom-Error rate en cross-validación

Tal y como se observa en los gráficos anteriores y en la Matriz de confusión presentada en la tabla 12, que permite comprobar los resultados obtenidos en la clasificación por medio del Cgg, que es la suma de manera diagonal de la matriz de confusión, se encuentra que la clasificación al 20 % tuvo una calidad del modelo baja: En la Clase calculada con un N° Error Rate de 0,7083 y Clase Predictiva 0,625 como se indica en la tabla 10 del anexo II.

Tabla 12. Matriz de confusión al 20%

Matriz de confusión					
	Clase 1	Clase 2	Clase 3	Total	
Clase 1	5	4	1	10	
Clase 2	2	10	1	13	
Clase 3	0	1	0	1	
				15	Cgg:
					5+10=0=15
NERpred	0,625				

Por lo que se procede a calcular el modelo al 40%, con el objetivo de encontrar un modelo que permita una mejor predicción. Los resultados mostraron un modelo más sensible constituido por cuatro variables, como se indica en la Tabla 13 del

anexo II, que son: 14 (Control de Emociones), 8 (Dinamismo), 13 (Perseverancia) y 5 (Estabilidad Emocional), con 72 estudiantes aptos para la clase calculada y 48 para la clase predictiva.

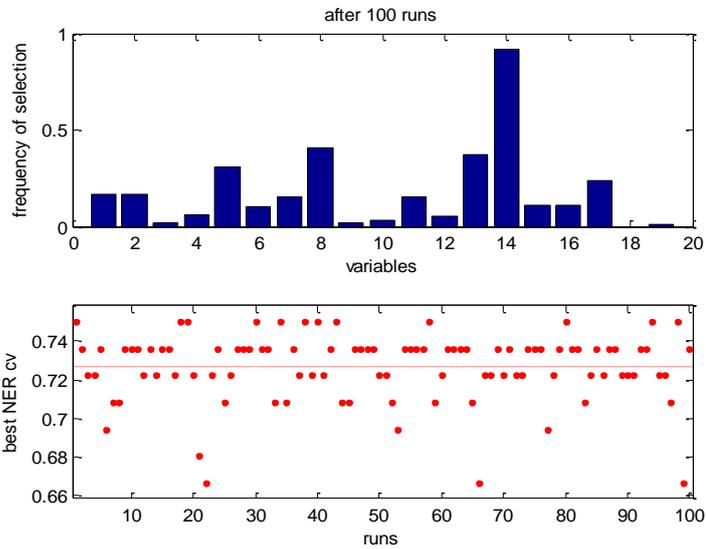


Figura 9.Resultados del proceso de los Algoritmos Genéticos: Frecuencia de selección de las variables al 40% y Nom-error rate de cada una de las 100 corridas de la variable

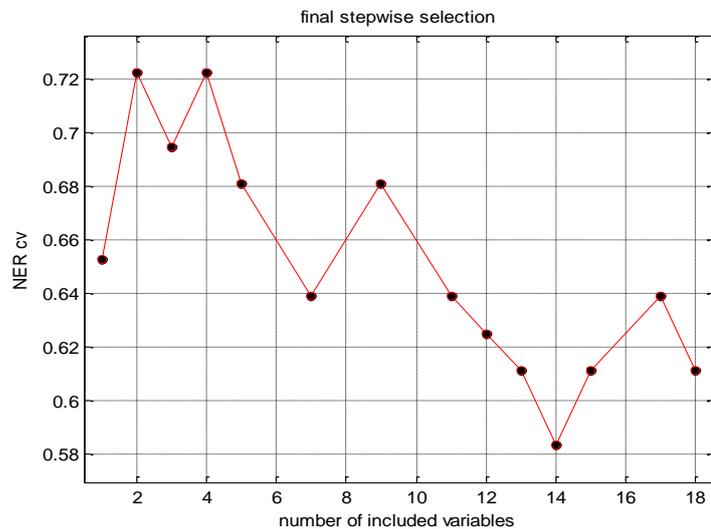


Figura 10.Número de variables realizadas al 40% incluidas en los modelos con tres clases versus Nom-Error rate en cross-validación

En la matriz de confusión, de la Tabla 17, se puede evidenciar que la clasificación al 40 % tuvo una mejor calidad de predicción: En la Clase calculada 0,6940 de N° Error Rate y Clase Predictiva 0,6458 de N° Error Rate, con Error Rate del 0,30 (30%), lo cual sugiere que, si bien la sensibilidad del modelo mejoró, es necesario continuar la investigación, ampliando la muestra, para comprobar los resultados obtenidos en este estudio. (Estos resultados se pueden observar en la tabla 15 del anexo II)

Tabla 17. Matriz de Confusión al 40%

Matriz de confusión					
	Clase 1	Clase 2	Clase 3	Total	
Clase 1	8	5	1	14	
Clase 2	4	20	1	25	
Clase 3	1	5	3	9	
				31	Cgg
NERpred	0,64583333				

Los resultados de este modelo, sin embargo, evidencian variables importantes relacionadas con el nivel de adaptación de los aspirantes, como se pueden observar a continuación:

Tabla 18. Centroides de las variables seleccionadas por el KNN

Centroides de las Variables				
Clase	Variable 14	Variable 8	Variable 13	Variable 5
Clase 1	0,68241966	0,604914934	0,651228733	0,679584121
Clase 2	0,370807453	0,41242236	0,401863354	0,362111801
Clase 3	0,141304348	0,22515528	0,189440994	0,135093168

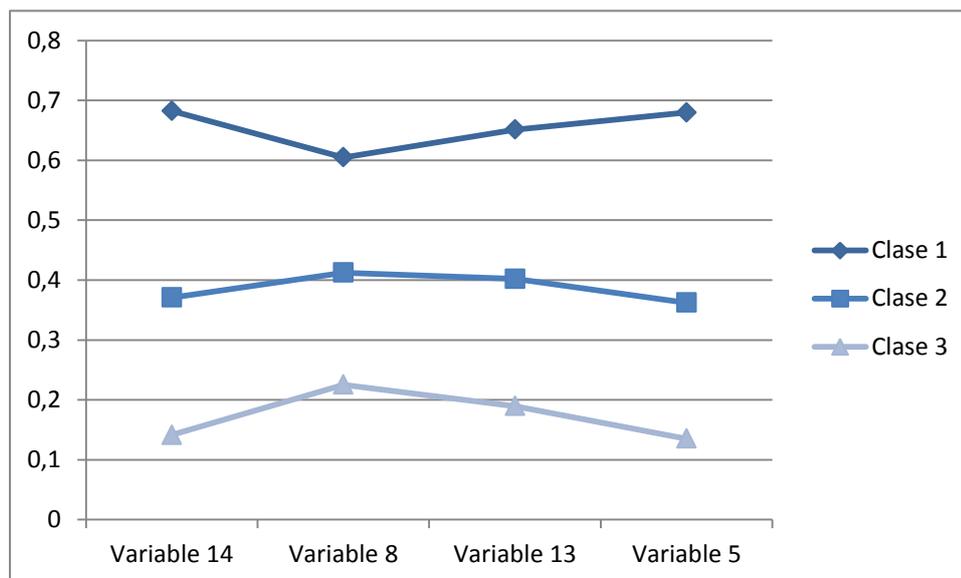


Figura 11. Centroides de las variables seleccionadas por el KNN

Analizando los Centroides de las variables del modelo (Tabla 18, Figura 11), calculados a través de la media de cada variable, se hacen evidentes las características de personalidad más significativas en relación al nivel de adaptación de los tres grupos de aspirantes a la carrera de Psicología. La clase 1 se caracteriza por aspirantes que presentan una excelente adaptación y puntúan valores más altos en las cuatro variables, sobretodo en la variable 14 (Control de emociones) y en la variable 5 (Estabilidad emocional), mientras que son ligeramente más bajas las puntuaciones para las variables 8 (Dinamismo) y 13 (Perseverancia).

En cuanto a la clase 2, está constituida por personas con un nivel de adaptación bueno/normal, y que tienen puntuaciones medias para las cuatro variables. En esta clase se puede ver, a diferencia de la clase 1, una ligera disminución en las variables 14 y 5.

Por último, en la clase 3 encontramos a los aspirantes con un nivel de adaptación no satisfactorio/malo, éstos obtienen puntajes evidentemente bajos en las variables 14 y 5, mientras que la variable 8 es la que más alto puntúan.

CAPÍTULO 4

RESULTADOS

Los resultados vienen dados a través del análisis de los datos de los aspirantes de psicología clínica de los test Big-Five y el test de Adaptación de Hugo Bell. Además de estos resultados se permite la elaboración del nuevo perfil del psicólogo clínico y la relación que existe con el perfil profesional ofertado por la Universidad del Azuay.

4.1. Resultados

En el análisis de los datos obtuvimos cuatro variables relacionadas con el nivel de adaptación de los aspirantes a psicología clínica, fueron dadas por el método del KNN. Las Variables son Control de emociones, Dinamismo, Perseverancia y Estabilidad Emocional. Estas son las variables más importantes que deben evaluarse al momento de hacer la selección de los alumnos, ya que el nivel de adaptabilidad a la carrera sería mayor.

Considerando la media de cada una de las clases de adaptabilidad como son en la clase uno Excelente, clase dos Bueno/Normal y clase tres No satisfactorio/Malo se evidencia que en estas cuatro variables tenemos valores altos en la primera clase, es decir que si existe una mayor adaptabilidad en estas cuatro variables con los aspirantes a psicología clínica.

Dentro de la clase uno considerado a Excelente como puntuación más alta tenemos al Control de Emociones y a Estabilidad Emocional. Dentro de la clasificación de las dimensiones y subdimensiones existe una relación del Control de Emociones con la Estabilidad Emocional ya que la primera es una subdimensión de la segunda. A su vez las otras dos variables Dinamismo y Perseverancia son parte de subdimensiones Energía y Tesón respectivamente.

Ahora bien el Control de Emociones como está descrito en la unidad anterior está relacionado con el control de los estados de tensión asociados a la experiencia emotiva, el Dinamismo permite medir aspectos relativos a comportamientos enérgicos y dinámicos, la facilidad de palabra y el entusiasmo. Y la Perseverancia mide aspectos que se refieren a la persistencia y tenacidad con que se llevan a

cabo las tareas y actividades emprendidas y el no faltar a lo prometido. Con esta descripción tomaremos en consideración el perfil profesional de la Universidad del Azuay, para proseguir con una comparación:

El Psicólogo Clínico es un profesional con:

- Gran equilibrio en su personalidad, reflejado en una buena salud mental.
- Un profundo conocimiento de la conducta humana, normal y patológica.
- Capacitación para el abordaje global del psiquismo humano, tanto en su dimensión interna como en su adaptación al medio; así como para trabajar en la prevención y promoción de la salud mental.
- Destrezas para realizar psicodiagnóstico y aplicar la terapia correspondiente.
- Aptitudes para analizar, diseñar y ejecutar proyectos de investigación psicológica.

Si empezamos a relacionar los resultados del análisis de la base de datos con el perfil de la Universidad se puede observar que si un estudiante tiene una buena adaptación en su Control de Emociones se puede relacionar con el equilibrio de su personalidad, la capacitación tanto en su dimensión interna como en su adaptación al medio como se propone en la Universidad del Azuay.

Así mismo si el estudiante tiene una buena adaptación dentro de la subdimensión Dinamismo, como estos sujetos tienen un comportamiento bastante energético y facilidad de palabra puede llegar a tener una buena capacitación en su adaptación al medio, así como para trabajar en la prevención y promoción de la salud mental. Además la facilidad para analizar, diseñar y ejecutar proyectos de investigación psicológica.

Se puede decir que el tener un gran equilibrio de personalidad que se queda reflejado en la salud mental, las destrezas para la realización de psicodiagnósticos, aplicaciones de terapia y ejecución de proyectos se necesita de compromiso, tenacidad y persistencia como las personas que tienen una buena adaptación en el área de Perseverancia

Por otro lado, los resultados del presente estudio sugieren la relación entre las cuatro variables resultantes del KNN y el nivel de adaptación, por lo que el proceso de selección de alumnos podría verse simplificado si se evalúan dichas variables. Sin embargo, cabe recalcar la necesidad de seguir esta línea de investigación para

obtener un modelo con mayor sensibilidad, es decir, que permita confirmar estos resultados con una mayor confiabilidad.

4.2. Elaboración del nuevo perfil del psicólogo clínico

Más allá de realizar un nuevo perfil, lo óptimo sería poder complementar el perfil propuesto por la Universidad, ya que si tomamos en cuenta la comparación realizada entre los resultados de la investigación y el perfil ya elaborado podemos observar que hay una relación, sobre todo con el primer punto propuesto que es el de tener un *gran equilibrio en su personalidad, reflejado en una buena salud mental*. Así como también siendo la personalidad el tema central de esta investigación, por lo tanto este nuevo perfil de personalidad se propone de la siguiente manera:

Un aspirante a Psicología Clínica debe presentar un equilibrio en su personalidad, por lo que la presencia de una buena adaptación en ciertas áreas es importante:

- En el área Emocional: Control en los estados de tensión que se encuentren asociados alguna experiencia emotiva, estados como ansiedad, vulnerabilidad, emotividad, impulsividad, impaciencia e irritabilidad.
- En el área Personal: Perseverancia frente a cada situación que se presente. Tenacidad y persistencia en la aplicación de terapias y ejecución de proyectos.
- En el área Social: Adaptación al medio a través de la facilidad de palabra o frente al entusiasmo que se presenta para la elaboración de cada uno de los proyectos realizados con otras personas.

Al tener una buena adaptación en estas áreas se podría concluir que el aspirante tiene una mayor probabilidad de enfrentar los retos de su vida académica y, posteriormente, profesional, ya que presentará un mejor equilibrio ante la presencia de cualquier dificultad que pudiera presentarse.

4.3. Discusión

Como se puede observar en el método KNN resultan cuatro variables denominados Control de Emociones, Dinamismo, Perseverancia y Estabilidad Emocional, este

método coincide con tres de las variables más importantes que se evidenciaron al utilizar el algoritmo genético, a excepción de la variable Perseverancia.

Así también si ponemos a consideración el marco teóricos con los resultados obtenidos donde encontramos similitudes en ciertos aportes como son:

Según Cormmier y sus colaboradores (1994), un terapeuta, en su práctica profesional diaria recibe multitud de clientes cada día por lo que finalizará la jornada emocionalmente y físicamente fatigados. Sin embargo, durante cada una de las sesiones deberá mostrar que sigue teniendo la misma energía con la que empezó el día ya que es probable que el dinamismo y la intensidad del terapeuta inspiren seguridad y el refuerzo suficiente para que los clientes colaboren y sean activos durante las sesiones. Aspecto que coinciden con los resultados obtenidos por la investigación.

Los mismos autores (1994) también se refiere al área personal donde la competencia, poder y su intimidad interfieren en su trabajo profesional, por lo que él considera que los terapeutas deberían examinarse atentamente, aspectos que dentro de la investigación se encuentran envueltos dentro de su control emocional. Sierra y sus colaboradores (2005) llegan a una conclusión similar pero que puede llegar a dificultar la relación terapéutica. El habla de la transferencia y contratransferencia donde la objetividad emocional puede verse afectado ante la presencia de circunstancias que hacen vulnerable al terapeuta. Pero así como hay ciertas dificultades Guy (2009) dice que “Los terapeutas afirman que experimentan un significativo desarrollo emocional durante los años de ejercicio profesional” (p29), es decir que tener un buen control emocional permite tener esa adaptación con su vida profesional.

El estudio aporta resultados valiosos para poder desarrollar un perfil basado en la personalidad, sin embargo, es el primer estudio realizado en la Facultad por lo que servirá como punto de partida para estudios futuros que permitan mejorar la sensibilidad del modelo aquí propuesto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al concluir con la presente investigación sobre el perfil de personalidad de los aspirantes a la carrera de psicología clínica de la Universidad del Azuay del período septiembre/2011 se ha podido cumplir con los objetivos que se plantearon al inicio de este estudio.

El análisis realizado con los test de Adaptación de Hugo Bell y Big-Five permitió encontrar cuatro variables que tuvieron una mayor adaptación, de acuerdo a los resultados dados por los mismos estudiantes: Control de Emociones, Dinamismo, Perseverancia y Estabilidad Emocional.

Los mismos que fueron utilizados para comparar con el perfil planteado por la Universidad del Azuay y de esta manera encontrar un perfil de personalidad apto para los aspirantes a Psicología Clínica.

Tienen cierta similitud con autores mencionado dentro del marco teórico de investigaciones anteriores sobre las funciones que deben tener un psicólogo clínico dentro de su vida profesional

A pesar de que el estudio contribuye a un mejor conocimiento del perfil de personalidad de los aspirantes por medio de un modelo de predicción, es necesario ampliar la muestra de tal forma que se pueda construir un instrumento más sensible. Por otro lado, es recomendable hacer un seguimiento con el mismo material a las mismas personas para ver la evolución a lo largo de la carrera.

Sería interesante que este estudio se aplicara a estudiantes que se encuentren dentro de la carrera universitaria y a los que están próximos a obtener el título para obtener una comparación de los cambios que han existido antes y después del escogitamiento de esta carrera.

BIBLIOGRAFÍA

- BELL, H. (1962). *Inventario de la personalidad*. California, U.S.A. Estandarizado España (1964). Adaptación y normalización Ecuatoriana: BUSTAMANTE, B.
- BOEREE, G. (2004). *Albert Bandura 1925*. (Versión electrónica). <http://www.psicologia-online.com/ebooks/personalidad/bandura.htm>
- BOEREE, G. (2005). *Alfred Adler 1870 . 1937*. (Versión electrónica). <http://www.psicologia-online.com/ebooks/personalidad/adler.htm>
- BUENO, P. (2001). *Investigación Científica*. Texto básico para el estudiante Universitario. Ecuador. Imprenta Monsalve Moreno Cia. Ltda. Cuenca - Ecuador. Primera edición: Agosto 2011.
- CAPRARA, G., BARBARANELLI, C. & BORGONI, L. (1993). *BFQ, Cuestionario "Big-Five"*. Adaptación española: Bermúdez, J. Copyright 1993. Organización Speciali, Florencia, Italia. Tea Ediciones, S.A., Madrid, España. Impreso en España.
- CARDENAL, V. SÁNCHEZ, M.P. ORTIZ-TALLO, M. (2007). Los trastornos de Personalidad según el modelo de Millon: una propuesta integradora. Universidad Complutense de Madrid. Universidad de Málaga. Clínica y Salud, vol. 3. Págs. 305-324. ISSN 1135-0806.
- CLONINGER, S. (2003). *Teorías de la Personalidad*. México. Editorial Prectice Hall. 2003. Tercera Edición. http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=8O81kic5J5AC&oi=fnd&pg=PR17&dq=personalidad+segun+la+teoria+cognitiva+conductual&ots=2Zzw4DqBLp&sig=BDF97E_6LyTp88azRyDO4Khhzgs#v=onepage&q=personalidad%20segun%20la%20teoria%20cognitiva%20conductual&f=false.
- CORMMIER, W.; CORMMIER, L. S & col. (1994). *Estrategias de entrevista para terapeutas*. Bilbao. Editorial Descleé de Brouwer, S.A., 2000. Henao, 6 – 480009 ISBN: 84-330-1021-2
- COROMINAS, J. (2003). *Investigaciones de la psicología sus conceptos modernos*. Exposición hecha en el centro ecuestre de la Universidad Confluente de Madrid. Mayo del 2003. (Versión electrónica) <http://www.monografias.com/trabajos14/personalidad/personalidad.shtml#HUMAN>

- CULLARI, S. (2001). *Fundamentos de psicología clínica*. Área Universitaria. México. Editorial Person Educación. Primera Edición. ISBN 970-26-0007-3.
- DUANE, P., SCHURZ SYCHLEY, E.(2002). *Teorías de la Personalidad*. México D.F. Thomson Editores. 7ª Ed. <http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-6d7sRVMF0cC&oi=fnd&pg=PP13&dq=personalidad+segun+la+teoria+cognitiva+conductual&ots=oW4pIKUff9&sig=M4lmY1sWsTws-NatrchPhprXCRc#v=onepage&q=personalidad%20segun%20la%20teoria%20cognitiva%20conductual&f=false>
- ECHEBURÚA, E. (2003). *Avances en el Tratamiento Cognitivo Conductual de los Trastornos de Personalidad*. España. Vol. 25. Nº 102. <http://www.ehu.es/echeburua/pdfs/3-avances.pdf>
- FELDMAN, S. R. (2006). *Psicología con aplicaciones en países de habla hispana*. México, D.F. Editorial Mc GRAW-HILL\INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Sexta edición. ISBN 970-10-5348-6.
- FERREZUELO, P.[s/a]. Definición del Psicólogo Clínico y funciones que desempeña. *Papeles del Psicólogo*. Mayo, N 20. ISSN 0214 – 7823. <http://www.papelesdelpsicologo.es/vernumero.asp?id=222>
- GAUTIER, R. (2002). *Teorías de la Personalidad*. *Psicología Online*. (Versión electrónica) <http://www.psicologia-online.com/ebooks/personalidad/personalidad.htm>
- GUY, J. (2009). *La vida personal del psicoterapeuta: El impacto de la práctica clínica en las emociones y vivencias del terapeuta*. Barcelona. Editorial Paidós Ibérica, S.A. Impreso en España. Tercera edición. ISBN 978-493-0187-2.
- KLAPPENBACH, H.; PAVESI, P. (2005). *Una historia de la psicología en Latinoamérica*. *Revista Latinoamericana en Psicología* 1994. Volumen 26 – N 3. *Papeles del Psicólogo*, 2005.Vol. 26. Bogotá – Colombia. pp. 24-29.
- KOLDOBSKY, N. M. (2000). *Estado Actual del aPersonalidad: Teorías*. Actualización del artículo: *Teorías actuales en los desórdenes de Personalidad*. Universidad Argentina Jhon F. Kennedy. 2000. *Documenta Laboris*. Nº 3. <http://www.rinascimento-idea.net/personalidad.pdf>
- LIÑAN, C. G. [s.a.]. *Técnicas experimentales en Electrónica*. Introducción a MATLAB. Capítulo 3.
- MATUTE, P. (2010). *Teorías de la Personalidad en Orientación Vocacional*. México. Segunda Edición.

- MAY, R. (2000). *El dilema del hombre*. Barcelona. Editorial Gedisa, S.A. Segunda Edición Julio 2000, ISBN: 84-7432-670-2.
- MERANI, A. (2003). Diccionario de Psicología. Enciclopedia de Psicología. México D.F.-Barcelona-Buenos Aires. Editorial Grijalbo, S.A. Tercera Edición. Impreso en México. ISBN 968-419-062.
- MYERS, D. (2008). La estructura de la personalidad según el psicoanálisis. Artículos de Reviste Antropología. Editorial Médica Panamericana. http://www.lasangredelleonverde.com/index.php?option=com_content&view=article&id=112:la-estructura-de-la-personalidad-segun-el-psicoanalisis&catid=44:antropologia&Itemid=70
- NEGREDO, M. (2000). Estructura de Personalidad y Trastornos de Personalidad. La Laguna, Septiembre 2000. <http://www.psicologia.ull.es/admiquel/tptexto.pdf>
- PÉREZ, R. (2006). ¿El Ambiente Determina la Personalidad?. Instituto Gntenatural. Portal Holístico Natural. (2006). <http://gntenatural.com/psicologia/pages/personalidad2.htm>.
- PERS, T. (2010). Teoría Humanista de la Personalidad. Proyecto Integrado de Psicología. Marzo 2010. <http://psicologiaquintocentenario.com/2010/03/teoria-humanista-de-la-personalidad-la.html>
- RIVERA, F. (2009). *Teoría de la Personalidad*. Julio 30 2009. http://www.slideshare.net/Fabi_cita/teoras-de-la-personalidad.
- ROLLO, M. (1990). El dilema del Hombre. Estados Unidos. Imprenta Gerdisa.
- SALOMONE, G.[s/a]. *El consentimiento informado y la responsabilidad: un problema ético*. Psicología, Ética y Derechos Humanos. Cátedra I. <http://www.eticayddhh.org/textosyarticulos/El%20consentimiento%20informado%20y%20la%20responsabilidad%20un%20problema%20%C3%A9tico.pdf>
- SÁNCHEZ, V. ROBERTO, O. (2003). Theodore Millon, aspectos básicos de su teoría de la personalidad y su patología. Comunicación Congreso. Ed. Intersalud. Feb. 2003. <http://www.psiquiatria.com/bibliopsiquis/handle/10401/2794>.
- SIERRA, J.C.; BERMÚDEZ, M.P.; TEVA, I.; AGUDELO, D.; BRETON - LÓPEZ, J.; GUTIÉRREZ, O.; GONZÁLEZ CABRERA, J.; LEÓN, J.; GIL ROALES - NIETO, J.; BUELA-CASAL, G. (2005). *Papeles del psicólogo*. Red de Revistas

Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. ISSN (Versión impresa): 0214-7823. España. *Papeles del Psicólogo*, 2005. Vol. 26, pp. 24-29

- SUÁREZ, X. (2011). *Assessment of competences of Psychology: An exploratory study of samples of students and professionals*. Revista de Psicología de la Universidad de Chile, Junio 2011. Vol. 20 N° 1
- TILLICH, P. (2003). El psicólogo clínico como Ser Humano. Editorial Pertenece. Primera Edición.
- TODESCHINI, R. (1998). *Introduzione alla chemiometria*. EdiSESs.r.l. Italia.
- WHITLEY, L.D.[s.a.]. "Foundations of Genetic Algorithms 2", Morgan Kaufmann Publishers, 1993, 322 p. Editor

ANEXOS I
PRUEBAS PSICOLÓGICAS

BFQ

CUESTIONARIO "BIG FIVE"

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de frases sobre formas de pensar, sentir o actuar, para que las vaya leyendo atentamente y marque la respuesta que describa mejor cuál es su forma habitual de pensar, sentir o actuar.

Para contestar utilice la Hoja de respuestas y señale el espacio de uno de los números (5 a 1) que encontrará al lado del número que tiene la frase que está contestando. Las alternativas de respuesta son:

- 5 completamente VERDADERO para mí
- 4 bastante VERDADERO para mí
- 3 ni VERDADERO ni FALSO para mí
- 2 bastante FALSO para mí
- 1 completamente FALSO para mí

Vea cómo se han contestado aquí dos frases:

- E1. Me gusta pasear por el parque de la ciudad.
- E2. La familia es el móvil de todos mis actos.

REPRESENTACIÓN DE LA HOJA DE RESPUESTAS					
	5	4	3	2	1
E1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E2.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

No existen respuestas correctas o incorrectas, buenas o malas; la persona que contestó a las dos frases anteriores consideró que la frase E1 es "bastante falsa" para ella (señaló debajo del número 2) y que la frase E2 es "completamente verdadera" para ella (señaló debajo del 5), porque pone a la familia por delante del dinero y de los amigos.

Procure contestar a todas las frases. Recuerde que debe dar su propia opinión acerca de Vd. Trate de ser SINCERO CONSIGO MISMO y contestar con espontaneidad, sin pensarlo demasiado. Sus respuestas serán tratadas confidencialmente y sólo se utilizarán de modo global, transformadas en puntuaciones.

Al marcar su contestación en la Hoja asegúrese de que el número de la frase que Vd. contesta corresponde con el número colocado al lado del espacio que Vd. marca. Si desea cambiar alguna respuesta borre o anule la señal hecha y marque el otro espacio. No haga ninguna señal en este Cuadernillo.

ESPERE A QUE SE DÉ LA SEÑAL PARA COMENZAR

- 5 completamente VERDADERO para mí
 4 bastante VERDADERO para mí
 3 ni VERDADERO ni FALSO para mí
 2 bastante FALSO para mí
 1 completamente FALSO para mí

1. Creo que soy una persona activa y vigorosa.
2. No me gusta hacer las cosas razonando demasiado sobre ellas.
3. Tiendo a implicarme demasiado cuando alguien me cuenta sus problemas.
4. No me preocupan especialmente las consecuencias que mis actos puedan tener sobre los demás.
5. Estoy siempre informado sobre lo que sucede en el mundo.
6. Nunca he dicho una mentira.
7. No me gustan las actividades que exigen empeñarse y esforzarse hasta el agotamiento.
8. Tiendo a ser muy reflexivo.
9. No suelo sentirme tenso.
10. Noto fácilmente cuándo las personas necesitan mi ayuda.
11. No recuerdo fácilmente los números de teléfono que son largos.
12. Siempre he estado completamente de acuerdo con los demás.
13. Generalmente tiendo a imponerme a las otras personas, más que a condescender con ellas.
14. Ante los obstáculos grandes, no conviene empeñarse en conseguir los objetivos propios.
15. Soy más bien susceptible.
16. No es necesario comportarse cordialmente con todas las personas.
17. No me siento muy atraído por las situaciones nuevas e inesperadas.
18. Siempre he resuelto de inmediato todos los problemas que he encontrado.

19. No me gustan los ambientes de trabajo en los que hay mucha competitividad.
20. Llevo a cabo las decisiones que he tomado.
21. No es fácil que algo o alguien me hagan perder la paciencia.
22. Me gusta mezclarme con la gente.
23. Toda novedad me entusiasma.
24. Nunca me he asustado ante un peligro, aunque fuera grave.
25. Tiendo a decidir rápidamente.
26. Antes de tomar cualquier iniciativa, me tomo tiempo para valorar las posibles consecuencias.
27. No creo ser una persona ansiosa.
28. No suelo saber cómo actuar ante las desgracias de mis amigos.
29. Tengo muy buena memoria.
30. Siempre he estado absolutamente seguro de todas mis acciones.
31. En mi trabajo no le concedo especial importancia a rendir mejor que los demás.
32. No me gusta vivir de manera demasiado metódica y ordenada.
33. Me siento vulnerable a las críticas de los demás.
34. Si es preciso, no tengo inconveniente en ayudar a un desconocido.
35. No me atraen las situaciones en constante cambio.
36. Nunca he desobedecido las órdenes recibidas, ni siquiera siendo niño.
37. No me gustan aquellas actividades en las que es preciso ir de un sitio a otro y moverse continuamente.

- | | |
|---|---------------------------------|
| 5 | completamente VERDADERO para mí |
| 4 | bastante VERDADERO para mí |
| 3 | ni VERDADERO ni FALSO para mí |
| 2 | bastante FALSO para mí |
| 1 | completamente FALSO para mí |

- | | |
|--|---|
| <p>38. No creo que sea preciso esforzarse más allá del límite de las propias fuerzas, incluso aunque haya que cumplir algún plazo.</p> <p>39. Estoy dispuesto a esforzarme al máximo con tal de destacar.</p> <p>40. Si tengo que criticar a los demás, lo hago, sobre todo cuando se lo merecen.</p> <p>41. Creo que no hay valores y costumbres totalmente válidos y eternos.</p> <p>42. Para enfrentarse a un problema no es efectivo tener presentes muchos puntos de vista diferentes.</p> <p>43. En general no me irrito, ni siquiera en situaciones en las que tendría motivos suficientes para ello.</p> <p>44. Si me equivoco, siempre me resulta fácil admitirlo.</p> <p>45. Cuando me enfado manifiesto mi malhumor.</p> <p>46. Llevo a cabo lo que he decidido, aunque me suponga un esfuerzo no previsto.</p> <p>47. No pierdo tiempo en aprender cosas que no estén estrictamente relacionadas con mi campo de intereses.</p> <p>48. Casi siempre sé cómo ajustarme a las exigencias de los demás.</p> <p>49. Llevo adelante las tareas emprendidas, aunque los resultados iniciales parezcan negativos.</p> <p>50. No suelo sentirme sólo y triste.</p> <p>51. No me gusta hacer varias cosas al mismo tiempo.</p> <p>52. Habitualmente muestro una actitud cordial, incluso con las personas que me provocan una cierta antipatía.</p> | <p>53. A menudo estoy completamente absorbido por mis compromisos y actividades.</p> <p>54. Cuando algo entorpece mis proyectos, no insisto en conseguirlos e intento otros.</p> <p>55. No me interesan los programas televisivos que me exigen esfuerzo e implicación.</p> <p>56. Soy una persona que siempre busca nuevas experiencias.</p> <p>57. Me molesta mucho el desorden.</p> <p>58. No suelo reaccionar de modo impulsivo.</p> <p>59. Siempre encuentro buenos argumentos para sostener mis propuestas y convencer a los demás de su validez.</p> <p>60. Me gusta estar bien informado, incluso sobre temas alejados de mi ámbito de competencia.</p> <p>61. No doy mucha importancia a demostrar mis capacidades.</p> <p>62. Mi humor pasa por altibajos frecuentes.</p> <p>63. A veces me enfado por cosas de poca importancia.</p> <p>64. No hago fácilmente un préstamo, ni siquiera a personas que conozco bien.</p> <p>65. No me gusta estar en grupos numerosos.</p> <p>66. No suelo planificar mi vida hasta en los más pequeños detalles.</p> <p>67. Nunca me han interesado la vida y costumbres de otros pueblos.</p> <p>68. No dudo en decir lo que pienso.</p> <p>69. A menudo me noto inquieto.</p> <p>70. En general no es conveniente mostrarse sensible a los problemas de los demás.</p> <p>71. En las reuniones no me preocupo especialmente por llamar la atención.</p> |
|--|---|

NO SE DETENGA, CONTINÚE EN LA PÁGINA SIGUIENTE

- 5 completamente VERDADERO para mí
- 4 bastante VERDADERO para mí
- 3 ni VERDADERO ni FALSO para mí
- 2 bastante FALSO para mí
- 1 completamente FALSO para mí

- 72. Creo que todo problema puede ser resuelto de varias maneras.
- 73. Si creo que tengo razón, intento convencer a los demás aunque me cueste tiempo y energía.
- 74. Normalmente tiendo a no fiarme mucho de mi prójimo.
- 75. Difícilmente desisto de una actividad que he comenzado.
- 76. No suelo perder la calma.
- 77. No dedico mucho tiempo a la lectura.
- 78. Normalmente no entablo conversación con compañeros ocasionales de viaje.
- 79. A veces soy tan escrupuloso que puedo resultar pesado.
- 80. Siempre me he comportado de modo totalmente desinteresado.
- 81. No tengo dificultad para controlar mis sentimientos.
- 82. Nunca he sido un perfeccionista.
- 83. En diversas circunstancias me he comportado impulsivamente.
- 84. Nunca he discutido o peleado con otra persona.
- 85. Es inútil empeñarse totalmente en algo, porque la perfección no se alcanza nunca.
- 86. Tengo en gran consideración el punto de vista de mis compañeros.
- 87. Siempre me han apasionado las ciencias.
- 88. Me resulta fácil hacer confidencias a los demás.
- 89. Normalmente no reacciono de modo exagerado, ni siquiera ante las emociones fuertes.

- 90. No creo que conocer la historia sirva de mucho.
- 91. No suelo reaccionar a las provocaciones.
- 92. Nada de lo que he hecho podría haberlo hecho mejor.
- 93. Creo que todas las personas tienen algo de bueno.
- 94. Me resulta fácil hablar con personas que no conozco.
- 95. No creo que haya posibilidad de convencer a otro cuando no piensa como nosotros.
- 96. Si fracaso en algo, lo intento de nuevo hasta conseguirlo.
- 97. Siempre me han fascinado las culturas muy diferentes a la mía.
- 98. A menudo me siento nervioso.
- 99. No soy una persona habladora.
- 100. No merece mucho la pena ajustarse a las exigencias de los compañeros, cuando ello supone una disminución del propio ritmo de trabajo.
- 101. Siempre he comprendido de inmediato todo lo que he leído.
- 102. Siempre estoy seguro de mí mismo.
- 103. No comprendo qué empuja a las personas a comportarse de modo diferente a la norma.
- 104. Me molesta mucho que me interrumpian mientras estoy haciendo algo que me interesa.
- 105. Me gusta mucho ver programas de información cultural o científica.
- 106. Antes de entregar un trabajo, dedico mucho tiempo a revisarlo.

- 5 completamente VERDADERO para mí
4 bastante VERDADERO para mí
3 ni VERDADERO ni FALSO para mí
2 bastante FALSO para mí
1 completamente FALSO para mí

107. Si algo no se desarrolla tan pronto como deseaba, no insisto demasiado.
108. Si es preciso, no dudo en decir a los demás que se metan en sus asuntos.
109. Si alguna acción mía puede llegar a desagradar a alguien, seguramente dejo de hacerla.
110. Cuando un trabajo está terminado, no me pongo a repasarlo en sus mínimos detalles.
111. Estoy convencido de que se obtienen mejores resultados cooperando con los demás, que compitiendo.
112. Prefiero leer a practicar alguna actividad deportiva.
113. Nunca he criticado a otra persona.
114. Afronto todas mis actividades y experiencias con gran entusiasmo.
115. Sólo quedo satisfecho cuando veo los resultados de lo que había programado.
116. Cuando me critican, no puedo evitar exigir explicaciones.
117. No se obtiene nada en la vida sin ser competitivo.
118. Siempre intento ver las cosas desde distintos enfoques.
119. Incluso en situaciones muy difíciles, no pierdo el control.
120. A veces incluso pequeñas dificultades pueden llegar a preocuparme.
121. Generalmente no me comporto de manera abierta con los extraños.
122. No suelo cambiar de humor bruscamente.
123. No me gustan las actividades que implican riesgo.

124. Nunca he tenido mucho interés por los temas científicos o filosóficos.
125. Cuando empiezo a hacer algo, nunca sé si lo terminaré.
126. Generalmente confío en los demás y en sus intenciones.
127. Siempre he mostrado simpatía por todas las personas que he conocido.
128. Con ciertas personas no es necesario ser demasiado tolerante.
129. Suelo cuidar todas las cosas hasta en sus mínimos detalles.
130. No es trabajando en grupo como se pueden desarrollar mejor las propias capacidades.
131. No suelo buscar soluciones nuevas a problemas para los que ya existe una solución eficaz.
132. No creo que sea útil perder tiempo repasando varias veces el trabajo hecho.

**COMPRUEBE SI HA DADO
UNA RESPUESTA A TODAS LAS FRASES**



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CUESTIONARIO DE ADAPTACIÓN PARA ADOLESCENTES

“The adjustment inventory”
por HUG M. BELL

Adaptación y normalización española: ENRIQUE CERDA

INSTRUCCIONES

Estamos seguros de que tú tienes un verdadero interés en conocerte un poco mejor a ti mismo. Pues bien, si tú contestas con sinceridad a las preguntas que encontrarás en las páginas siguientes, podremos ayudarte a que te conozcas mejor.

No hay respuestas buenas ni malas. Señala tu respuesta a cada pregunta marcando una X sobre “SI”, “NO” o “?”, según sea tu respuesta.

Por ejemplo, en la pregunta:

SI NO ? -¿Haces amigos con facilidad?

Si respondes afirmativamente, marcarás la X en SI.

Así: ~~SI~~

Debes responder siempre que te sea posible “SI” o “NO” y únicamente marcarás la interrogación en aquellos casos en que estés completamente seguro de no poder responder “SI” o “NO”.

No hay límite de tiempo, pero procura contestar al cuestionario tan rápidamente como te sea posible. Si no vives en casa de tus padres, las preguntas que hagan referencia a tu hogar contéstalas en relación a las personas con las que convivas.

Si no entiendes algo, haz el favor de avisarnos y te lo aclaremos, pero, por favor, no te muevas del sitio, ni distraigas a tus compañeros.

- 1d SI NO ? ¿Te gusta "soñar despierto", con frecuencia?(Es decir si te gusta dejar correr tu fantasía)
- 2b SI NO ? ¿Te resfrías con bastante más facilidad que otras personas?
- 3c SI NO ? ¿Te gusta acudir a sitios donde hay muchas personas, precisamente para poder estar con otras personas?
- 4d SI NO ? ¿Te produce una especie de inquietud interior el hecho de que tengas que ir a la consulta de un médico para que diagnostique qué es lo que te pasa?
- 5c SI NO ? Cuando vas a alguna reunión. ¿Te gusta acercarte a saludar a alguna de las personas más importantes que hayan asistido a la misma?
- 6b SI NO ? ¿Son tus ojos muy sensibles a la luz? (Es decir, si te "deslumbras" o se te irritan los ojos fácilmente.)
- 7a SI NO ? ¿Has sentido algunas veces un fuerte deseo de marcharte de casa?
- 8c SI NO ? Cuando estás en una reunión o con un grupo de amigos, ¿Te gusta ser tú el encargado de presentar unos a otros?
- 9a SI NO ? ¿Tienes algunas veces la impresión de que has sido una decepción para tus padres?
- 10d SI NO ? ¿Tienes tendencia a estar frecuentemente abstraído? (es decir, a "estar en la luna".)
- 11b SI NO ? ¿Has tenido alguna vez asma?
- 12c SI NO ? ¿Te pasa a menudo que te resulta muy difícil acordarte de aquella anécdota o chiste que encajaría perfectamente en el curso de la conversación que estás llevando a cabo con tu grupo de amigos?
- 13a SI NO ? ¿Te resulta poco agradable tener que decir cuál es la profesión u ocupación que desempeña tu padre?
- 14b SI NO ? ¿Has padecido alguna vez de escarlatina o de difteria? (Si no te acuerdas, lo más seguro es que no habrás padecido estas enfermedades.)
- 15c SI NO ? ¿Has tomado a veces la iniciativa para animar alguna reunión aburrida?
- 16a SI NO ? ¿Es tu madre una persona bastante dominante?
- 17d SI NO ? ¿Te ha parecido sentir alguna vez como si alguien te hubiese influido o hipnotizado y te hiciese actuar en contra de tus deseos? (Si no entiendes bien esta pregunta, es porque no te ha sucedido esto.)
- 18a SI NO ? ¿Te riñen tus padres frecuentemente sin que les hayas dado motivo para ello?
- 19c SI NO ? ¿Te pones nervioso o azorado cuando tienes que entrar en un Salón de Actos u otro sitio donde se celebra una Asamblea y cuando tú llegas ya está todo el mundo sentado?
- 20d SI NO ? ¿Te sientes a menudo como si estuvieras solo aun cuando te encuentres con otras personas?
- 21a SI NO ? ¿Te parece a ti que en tu casa debía de existir un poco más de comprensión y de afecto?
- 22c SI NO ? ¿Te resulta difícil hablar sobre algún tema de tus estudios o aficiones ante tus compañeros de clase?
- 23c SI NO ? ¿Tienes frecuentemente dolores de cabeza?
- 24a SI NO ? ¿Las relaciones que tienes con tu padre son generalmente cordiales?
- 25b SI NO ? ¿Tienes a menudo dificultad para conciliar el sueño, aun cuando no haya ruidos a tu alrededor que puedan molestarte?
- 26c SI NO ? Cuando vas en un autobús. ¿entablas de vez en cuando conversación con los otros viajeros?
- 27b SI NO ? ¿Te sientes frecuentemente muy cansado al finalizar el día?
- 28d SI NO ? Pensar en la posibilidad de que se desencadene un terremoto o un incendio. ¿Te produce como un nerviosismo interior?
- 29b SI NO ? ¿Has perdido peso durante los últimos meses?
- 30a SI NO ? ¿Alguno de tus padres te obliga a que le obedezcas, te mande lo que te mande?
- 31c SI NO ? ¿Te resulta fácil solicitar la ayuda de otras personas?
- 32a SI NO ? ¿Ha ocurrido alguna enfermedad o muerte a alguno de tus familiares más cercanos a consecuencia de la cual la vida dentro de tu hogar es actualmente triste?
- 33b SI NO ? ¿Has sufrido alguna herida o lesión importante a consecuencia de algún accidente?
- 34a SI NO ? ¿En tu casa pasas por dificultades económicas hasta el punto de que el ambiente que se respira en el hogar es de preocupación?
- 35d SI NO ? ¿Se te saltan las lágrimas con facilidad?
- 36c SI NO ? ¿Te consideras una persona tímida y quisieras no serlo?
- 37a SI NO ? ¿Alguno de tus padres te riñe frecuentemente por tu mala conducta?
- 38b SI NO ? ¿Has sufrido alguna operación quirúrgica importante?
- 39c SI NO ? ¿Te sientes seguro de ti mismo cuando se te sugiere que seas tú el que lances una idea para que sirva de tema de discusión entre un grupo de compañeros?
- 40d SI NO ? Cuando has visto alguna serpiente. ¿Has sentido interiormente una intensa sensación de pánico?
- 41a SI NO ? ¿Te dicen frecuentemente tus padres que no les gusta la clase de amigos que tienes?
- 42d SI NO ? ¿Pierdes a menudo las cosas por no prestar atención en dónde las dejas?
- 43b SI NO ? ¿Tienes catarros frecuentemente?
- 44c SI NO ? ¿Te gustaría ser tú quien trace los planes y tome la dirección de las actividades de un grupo de muchachos?

- 45d SI NO ? ¿Te da miedo la obscuridad?
- 46a SI NO ? ¿Se enoja contigo en seguida alguno de tus padres?
- 47b SI NO ? ¿Padeces gripe con más frecuencia que la mayor parte de tus conocidos?
- 48d SI NO ? ¿Te sientes desanimado como consecuencia de las malas notas que generalmente sacas en clase?
- 49c SI NO ? ¿Te resulta difícil entablar conversación con una persona que te acaban de presentar?
- 50b SI NO ? ¿Has tenido dos o más enfermedades importantes durante los últimos diez años? (Enfermedades graves o que te hayan obligado a guardar cama durante varias semanas.)
- 51a SI NO ? ¿Estás casi siempre en desacuerdo con la forma en que enfoca las cuestiones de casa alguno de tus padres?
- 52d SI NO ? ¿Te gustaría sentirte tan feliz y optimista como parecen estarlo otras personas de tu edad?
- 53c SI NO ? ¿Te pasa a menudo que cuando te preguntan en clase, te quedas cortado sin saber qué contestar, a pesar de saber cuál es la respuesta, por culpa de ese nerviosismo que sientes cuando tienes que hablar en clase?
- 54b SI NO ? ¿Te sientes a menudo molesto por perturbaciones en el funcionamiento de tu estómago o de tus intestinos?
- 55a SI NO ? ¿Se han producido más de una vez enfados entre tus familiares más cercanos, habiéndose dejado de hablar entre sí durante algunas semanas o incluso por más tiempo?
- 56c SI NO ? ¿Te resulta fácil entablar amistad con muchachas de edad parecida a la tuya?
- 57d SI NO ? ¿Te desanimas fácilmente?
- 58b SI NO ? ¿Sientes con frecuencia vértigos o bien padeces de ausencias? (Quedarte como "encantado" sin darte cuenta de lo que pasa a tu alrededor.)
- 59a SI NO ? ¿Te peleas frecuentemente con tus hermanas o hermanos?
- 60d SI NO ? ¿Te lamentas a menudo de las cosas que haces?
- 61c SI NO ? Si estás invitado a algún banquete, ¿preferes abstenerse de tomar algo antes de pedirselo al camarero?
- 62a SI NO ? ¿Crees que tus padres todavía no se han dado cuenta de que ya vas siendo lo suficientemente mayor como para que te dejen de tratar como a un niño?
- 63b SI NO ? ¿Se te cansa la vista con facilidad?
- 64d SI NO ? ¿Has sentido a veces como miedo de poderte caer, cuando te encontrabas en un sitio alto?
- 65c SI NO ? ¿Has actuado en algunas ocasiones ante otros grupos de personas? (Por ejemplo: como jugador deportivo o actor teatral, o charlista, etc)
- 66b SI NO ? ¿Te sientes frecuentemente cansado cuando te levantas por la mañana? (A pesar de haber dormido un suficiente número de horas.)
- 67a SI NO ? ¿Te parece que tus padres han sido o son demasiado severos contigo?
- 68d SI NO ? ¿Te enfadas con facilidad?
- 69b SI NO ? ¿Has necesitado que te visiten los médicos con bastante frecuencia?
- 70c SI NO ? ¿Te resulta muy difícil hablar en público?
- 71d SI NO ? ¿A menudo tienes la impresión de que eres una persona muy poco feliz?
- 72a SI NO ? ¿Alguno de tus padres tiene costumbres o modales que te desagradan?
- 73d SI NO ? ¿Te sientes a menudo preocupado a causa de tus sentimientos de inferioridad?
- 74b SI NO ? ¿Te sientes como cansado la mayor parte de las horas del día?
- 75d SI NO ? ¿Te consideras a ti mismo mas bien como una persona nerviosa?
- 76c SI NO ? ¿Te gusta asistir a reuniones sociales? (Clubs, fiestas, etc)
- 77d SI NO ? ¿Te sientes a menudo disgustado a consecuencia de tu aspecto exterior? (Apariencia física, formas o clases de trajes, etc.)
- 78a SI NO ? ¿Quieres más a tu madre que a tu padre?
- 79b SI NO ? ¿Tienes frecuentemente cortes de digestión?
- 80c SI NO ? Si tú desearas algo de una persona a la que apenas conoces, ¿preferirías solicitarlo mediante una nota o una carta antes que ir a pedirselo personalmente?
- 81d SI NO ? ¿Te ruborizas con facilidad?
- 82a SI NO ? ¿Te ves obligado de vez en cuando a callarte o a marcharte a otra habitación con la finalidad de que haya paz y tranquilidad en tu hogar?
- 83c SI NO ? ¿Te sientes como muy empujeficido en presencia de personas a las que tú admiras, pero a las que apenas conoces?
- 84b SI NO ? ¿Tienes frecuentemente anginas o laringitis?
- 85d SI NO ? ¿Tienes algunas veces un sentimiento como de perplejidad presentándosete entonces las cosas como si fueran irreales? (Si no comprendes esta pregunta, es porque no te debe suceder esto.)
- 86a SI NO ? ¿El comportamiento de alguno de tus padres ha llegado a producirte en ocasiones verdadero miedo?
- 87b SI NO ? ¿Tienes frecuentemente náuseas, vómitos o diarreas?
- 88c SI NO ? ¿Has sido algunas veces jefe de algún grupo? (En actividades deportivas, excursionismo, representaciones artísticas, clases, etc.)

- 89d SI NO ? ¿Te sientes ofendido con facilidad?
- 90b SI NO ? ¿Generalmente padeces de estreñimiento?
- 91c SI NO ? ¿Algunas veces (por ej.: más de 5 o 6) has cambiado de acera para evitar encontrarte con alguna persona?
- 92a SI NO ? ¿Has tenido en ocasiones sentimientos contradictorios de afecto y de antipatía, por ejemplo, hacia alguna persona de tu propia familia?
- 93c SI NO ? Si llegas tarde a alguna reunión en la que hay mucha gente, ¿prefieres quedarte de pie o irte, antes que pasar adelante e ir a sentarte en los pocos sitios vacíos de las primeras filas?
- 94b SI NO ? ¿Durante tu infancia te ponías enfermo con bastante frecuencia?
- 95d SI NO ? ¿Piensas a menudo que tus proyectos te saldrán mal y te sientes preocupado por ello?
- 96c SI NO ? ¿Haces amigos con facilidad?
- 97a SI NO ? ¿Generalmente te compenetras con la forma de pensar de tu madre?
- 98d SI NO ? ¿Con alguna frecuencia te preocupa la idea de que la gente pueda leer tus pensamientos?
- 99b SI NO ? ¿Tienes frecuentemente dificultad para respirar por la nariz?
- 100c SI NO ? ¿Eres frecuentemente uno de los muchachos a los que se presta más atención cuando te encuentras entre un grupo de personas?
- 101a SI NO ? ¿Se pone colérico con facilidad alguno de tus padres?
- 102b SI NO ? ¿Sientes de vez en cuando como pinchazos fuertes en la cabeza?
- 103a SI NO ? ¿Generalmente han estado siempre en tu casa bien cubiertas todas las necesidades materiales? (Es decir, si ha habido lo suficiente para poder comer y vestir y pagar todos los restantes gastos generales de la vida.)
- 104c SI NO ? ¿Prefieres tener unos pocos buenos amigos en vez de muchos amigos corrientes?
- 105a SI NO ? ¿Responde tu padre al ideal que tú te has forjado de lo que debe de ser un caballero?
- 106d SI NO ? ¿Te resulta molesto darte cuenta de que la gente te observa cuando vas por la calle?
- 107b SI NO ? ¿Eres más pequeño de estatura de lo que suele ser normal a tu edad?
- 108a SI NO ? ¿Alguno de tus padres critica frecuentemente tu aspecto exterior, hasta el punto de haberte sentido molesto por ello?
- 109d SI NO ? ¿Te resulta muy desagradable que te hagan reproches?
- 110c SI NO ? ¿Te sientes nervioso si cuando estás entre un grupo de personas, tienes que pedir permiso para marcharte?
- 111b SI NO ? ¿Te sientas frecuentemente a la mesa sin tener apetito?
- 112a SI NO ? ¿Se han separado tus padres durante algún tiempo?
- 113d SI NO ? ¿Te encuentras a menudo como si sintieras por dentro una especie de nerviosismo?
- 114c SI NO ? Cuando estás con otras personas de tu edad, ¿tienes a ocupar un segundo plano?
- 115b SI NO ? ¿Usas o has tenido que usar durante algún tiempo lentes?
- 116d SI NO ? ¿Te vienen a veces a la cabeza pensamientos absurdos, que no te los puedes quitar de la imaginación a pesar de que tú mismo te das cuenta de su absurdidad?
- 117a SI NO ? ¿Te han castigado frecuentemente tus padres en el período de tu vida comprendido entre los diez y los quince años de edad?
- 118c SI NO ? ¿Te pones nervioso cuando algún profesor te pregunta de repente en clase?
- 119b SI NO ? ¿Te gusta cuidar minuciosamente de tu salud?
- 120d SI NO ? ¿Te pones nervioso con facilidad?
- 121a SI NO ? ¿Estás en desacuerdo con tus padres acerca de la clase de estudios o profesión que te gustaría seguir o que ya sigues?
- 122c SI NO ? ¿Te resulta difícil mantener una conversación con una persona a la que apenas conoces?
- 123d SI NO ? ¿Tras haber sufrido una situación humillante, ¿te quedas muy preocupado durante bastante tiempo?
- 124b SI NO ? ¿Faltas a clase con cierta frecuencia por encontrarte enfermo?
- 125d SI NO ? ¿Algunas veces te has asustado mucho por algo que de antemano sabías ya que era inofensivo? (Por ejemplo, una sombra, un portazo, etc.)
- 126a SI NO ? ¿Alguno de tus padres es muy nervioso?
- 127c SI NO ? ¿Te gusta asistir a fiestas y reuniones a las que acuden muchas personas?
- 128d SI NO ? ¿Tienes altibajos en tu humor sin una razón aparente?
- 129b SI NO ? ¿Tienes algunos dientes o muelas que tú crees necesitan ser revisados por un dentista?
- 130c SI NO ? ¿Te sientes seguro de ti mismo cuando tienes que hablar ante la clase?
- 131a SI NO ? ¿Te parece que alguno de tus padres ejerce sobre ti un dominio excesivo?
- 132d SI NO ? ¿Te dan a menudo las ideas tantas vueltas por la cabeza que te impiden dormir normalmente?

133b SI NO ? ¿Has tenido alguna enfermedad o dolencia del corazón, de los riñones o de los pulmones?

134a SI NO ? ¿Tienes frecuentemente la impresión de que tus padres no te comprenden bien?

135c SI NO ? Cuando el profesor pide voluntarios para dar la lección, ¿generalmente no te levantas porque empiezas a dudar sobre si contestarás bien o no?

136d SI NO ? ¿Te produce cierta inquietud quedarte solo en algún sitio muy obscuro?

137b SI NO ? ¿Has tenido alguna vez enfermedades de la piel, tales como muchos granos, forúnculos, erupciones, etc.?

138a SI NO ? ¿Tienes la impresión de que la mayor parte de tus amigos disfrutan de un hogar más feliz que el tuyo?

139b SI NO ? ¿Tardas bastante tiempo en que se te curen los resfriados?

140c SI NO ? ¿Te pones nervioso al entrar en una habitación en la que hay un grupo de personas sentadas en animada conversación?

CUESTIONARIO DE ADAPTACION PARA ADOLESCENTES
"The Adjustment Inventory"
Hugh M. BELL

HOJA DE RESPUESTAS

NOMBRE:..... APELLIDOS:..... EDAD:.....
 FECHA DE HOY:.....

1d	SI	NO	?	36c	SI	NO	?	71d	SI	NO	?	106d	SI	NO	?
2b	SI	NO	?	37a	SI	NO	?	72a	SI	NO	?	107b	SI	NO	?
3c	SI	NO	?	38b	SI	NO	?	73d	SI	NO	?	108a	SI	NO	?
4d	SI	NO	?	39c	SI	NO	?	74b	SI	NO	?	109d	SI	NO	?
5c	SI	NO	?	40d	SI	NO	?	75d	SI	NO	?	110c	SI	NO	?
6b	SI	NO	?	41a	SI	NO	?	76c	SI	NO	?	111b	SI	NO	?
7a	SI	NO	?	42d	SI	NO	?	77d	SI	NO	?	112a	SI	NO	?
8c	SI	NO	?	43b	SI	NO	?	78a	SI	NO	?	113d	SI	NO	?
9a	SI	NO	?	44c	SI	NO	?	79b	SI	NO	?	114c	SI	NO	?
10d	SI	NO	?	45d	SI	NO	?	80c	SI	NO	?	115b	SI	NO	?
11b	SI	NO	?	46a	SI	NO	?	81d	SI	NO	?	116d	SI	NO	?
12c	SI	NO	?	47b	SI	NO	?	82a	SI	NO	?	117a	SI	NO	?
13a	SI	NO	?	48d	SI	NO	?	83c	SI	NO	?	118c	SI	NO	?
14b	SI	NO	?	49c	SI	NO	?	84b	SI	NO	?	119b	SI	NO	?
15c	SI	NO	?	50b	SI	NO	?	85d	SI	NO	?	120d	SI	NO	?
16a	SI	NO	?	51a	SI	NO	?	86a	SI	NO	?	121a	SI	NO	?
17d	SI	NO	?	52d	SI	NO	?	87b	SI	NO	?	122c	SI	NO	?
18a	SI	NO	?	53c	SI	NO	?	88c	SI	NO	?	123d	SI	NO	?
19c	SI	NO	?	54b	SI	NO	?	89d	SI	NO	?	124b	SI	NO	?
20d	SI	NO	?	55a	SI	NO	?	90b	SI	NO	?	125d	SI	NO	?
21a	SI	NO	?	56c	SI	NO	?	91c	SI	NO	?	126a	SI	NO	?
22c	SI	NO	?	57d	SI	NO	?	92a	SI	NO	?	127c	SI	NO	?
23b	SI	NO	?	58b	SI	NO	?	93c	SI	NO	?	128d	SI	NO	?
24a	SI	NO	?	59a	SI	NO	?	94b	SI	NO	?	129b	SI	NO	?
25b	SI	NO	?	60d	SI	NO	?	95d	SI	NO	?	130c	SI	NO	?
26c	SI	NO	?	61c	SI	NO	?	96c	SI	NO	?	131a	SI	NO	?
27b	SI	NO	?	62a	SI	NO	?	97a	SI	NO	?	132d	SI	NO	?
28d	SI	NO	?	63b	SI	NO	?	98d	SI	NO	?	133b	SI	NO	?
29b	SI	NO	?	64d	SI	NO	?	99b	SI	NO	?	134a	SI	NO	?
30a	SI	NO	?	65c	SI	NO	?	100c	SI	NO	?	135c	SI	NO	?
31c	SI	NO	?	66b	SI	NO	?	101a	SI	NO	?	136d	SI	NO	?
32a	SI	NO	?	67a	SI	NO	?	102b	SI	NO	?	137b	SI	NO	?
33b	SI	NO	?	68d	SI	NO	?	103a	SI	NO	?	138a	SI	NO	?
34a	SI	NO	?	69b	SI	NO	?	104c	SI	NO	?	139b	SI	NO	?
35d	SI	NO	?	70c	SI	NO	?	105a	SI	NO	?	140c	SI	NO	?

S	P	D	R
a			
b			
c			
d			
e			

Administrado por..... Evaluado por.....

CUESTIONARIO DE ADAPTACION PARA ADULTOS

"The Adjustment Inventory"
por HUGH M. BELL

Adaptación y normalización ecuatoriana: BURBANO-BUSTAMANTE

Nombres y Apellidos..... Edad..... Sexo.....
Instrucción..... Profesión..... Fecha.....

I N S T R U C C I O N E S

Seguramente tiene Ud., interés en conocerse a sí mismo. Este cuestionario le ayudará para un mejor conocimiento, pero es necesario que conteste con toda sinceridad a las preguntas planteadas.

En este cuestionario no hay respuestas malas o equivocadas, todas son buenas, - si en verdad contesta lo que verdaderamente es y no lo que quisiera ser.

Ante cada pregunta, encontrará: SI..... NO..... ?.

Si la respuesta es SI dibuje un círculo alrededor del SI; si es NO realice un círculo alrededor de NO y si la respuesta es dudosa o no puede responder, dibuje un círculo alrededor del interrogante(?).

- 1.- a- SI NO ? El lugar donde Ud., vive actualmente, le impide de alguna forma llevar la vida social a la que Ud. aspira?
- 2.- d- SI NO ? ¿Tiene cambios de humor sin una razón aparente?
- 3.- b- SI NO ? ¿Ha padecido Ud., en varias ocasiones ciertas enfermedades de la piel, tales como granos o forúnculos?
- 4.- c- SI NO ? ¿Tiene Ud. recelo al solicitar un trabajo?
- 5.- e- SI NO ? ¿Se siente a veces inquieto o nervioso en su empleo actual?
- 6.- b- SI NO ? ¿Ha padecido Ud. alguna vez enfermedades del corazón, de los pulmones o de los riñones?
- 7.- a- SI NO ? ¿Ud. puede demostrar totalmente su forma de ser en su actual ambiente familiar?
- 8.- c- SI NO ? ¿Le gusta tomar parte en las reuniones y fiestas muy animadas?
- 9.- e- SI NO ? ¿Cree que ha elegido mal su profesión?
- 10.- d- SI NO ? ¿Alguna vez se ha asustado Ud. mucho por algo que de antemano sabía ya que era inofensivo?. (Ejemplo: un ratón, una sombra, etc.).
- 11.- a- SI NO ? ¿Hay alguien en su familia que sea muy nervioso?
- 12.- e- SI NO ? ¿Su trabajo actual le permite tener vacaciones anuales?
- 13.- b- SI NO ? ¿Ha padecido Ud., de anemia?
- 14.- d- SI NO ? ¿Tras haber sufrido una situación humillante, se queda Ud., muy preocupado durante mucho tiempo?
- 15.- c- SI NO ? ¿Le resulta muy difícil entablar conversación con una persona desconocida?
- 16.- a- SI NO ? ¿Ha estado Ud., en desacuerdo con sus padres al elegir su profesión?
- 17.- c- SI NO ? ¿Se emociona Ud. mucho cuando, por ejemplo en una reunión se le invita a tomar la palabra sin que haya tenido tiempo para prepararse?
- 18.- d- SI NO ? ¿Alguna vez le ha molestado a Ud., un pensamiento sin importancia que le obsesiona sin poder librarse de él?
- 19.- b- SI NO ? ¿Se contagia fácilmente de los resfriados de otras personas?
- 20.- e- SI NO ? ¿Cree Ud., que se verá obligado a intrigar para conseguir un aumento o un anticipo del sueldo en su actual empleo?
- 21.- c- SI NO ? ¿En la vida social, por ejemplo, en una reunión de personas, permanece Ud., en un segundo plano?
- 22.- a- SI NO ? ¿Ha llegado a tener discusiones desagradables con alguno de sus familiares?

- 23.- d- SI NO ? ¿Se aturde o trastorna con facilidad?
- 24.- b- SI NO ? ¿Cree que es necesario cuidar minuciosamente su salud?
- 25.- a- SI NO ? ¿Se ha separado algún matrimonio entre sus parientes más cercanos?
- 26.- e- SI NO ? ¿Su jefe o superior se comporta con Ud., siempre correctamente?
- 27.- b- SI NO ? ¿Se sienta frecuentemente a la mesa sin verdadero apetito?
- 28.- d- SI NO ? ¿Se encuentra frecuentemente inquieto?
- 29.- c- SI NO ? ¿Se inquieta cuando tiene que despedirse de un grupo de personas?
- 30.- e- SI NO ? ¿Cree que trabaja demasiadas horas en su empleo?
- 31.- a- SI NO ? ¿Alguien de su casa le ha molestado con críticas sobre su aspecto exterior. (Diciéndole que era feo, cursi, ridículo, etc.).
- 32.- c- SI NO ? ¿Prefiere rodearse de un pequeño número de amigos íntimos mejor -- que de gran cantidad de simples conocidos?
- 33.- b- SI NO ? ¿Ha tenido alguna enfermedad de la que aún no está completamente -- restablecido?
- 34.- d- SI NO ? ¿Le afecta mucho las críticas o censuras que le hacen?
- 35.- a- SI NO ? ¿Entre sus familiares, se encuentra con el bienestar y la felicidad que Ud. desea?
- 36.- e- SI NO ? ¿Desea otro empleo, en lugar del actual?
- 37.- c- SI NO ? ¿Fuera de su ambiente habitual, es Ud., objeto de una atención favorable?. (Es decir si le acogen con amabilidad, simpatía, etc.).
- 38.- b- SI NO ? ¿Padece Ud., frecuentemente de dolores de cabeza punzantes?, (como si le pincharan).
- 39.- d- SI NO ? ¿Le molesta pensar que la gente le observa por la calle?
- 40.- a- SI NO ? ¿Tiene la impresión de que falta amor y afecto en su hogar?
- 41.- e- SI NO ? ¿Le resulta difícil conocer cuál es su posición respecto a su jefe o superior?
- 42.- b- SI NO ? ¿Padece de sinusitis o de alguna obstrucción de las vías respirato-- rias?
- 43.- d- SI NO ? ¿La idea de que la gente pueda leer sus pensamientos, llega a preo-- cuparle o inquietarle?
- 44.- c- SI NO ? ¿Hace Ud., amistades con facilidad?
- 45.- e- SI NO ? ¿Cree que su actual jefe o superior le tiene antipatía o despre-- cio?
- 46.- a- SI NO ? ¿Las personas que le rodean le comprenden y sienten simpatía hacia Ud.?
- 47.- d- SI NO ? ¿Sueña Ud., despierto con frecuencia?
- 48.- b- SI NO ? ¿Alguna de sus enfermedades, le han quebrantado definitivamente la salud?
- 49.- e- SI NO ? ¿Trabaja en su empleo actual, al lado de ciertas personas que le de-- sagradan?
- 50.- c- SI NO ? ¿Duda o vacila al entrar en una habitación en la que hay varias per-- sonas hablando?
- 51.- a- SI NO ? ¿Cree que sus amigos disfrutan de un ambiente familiar más feliz -- que el suyo?
- 52.- c- SI NO ? ¿Vacila al tomar la palabra en una reunión, por miedo de decir una incorrección, de decir una tontería, de "meter la pata"?
- 53.- b- SI NO ? ¿Se le curan los resfriados con dificultad?
- 54.- d- SI NO ? ¿A menudo le dan las ideas tantas vueltas por la cabeza, que le im-- piden dormir normalmente?
- 55.- a- SI NO ? ¿Hay alguien con quien actualmente convive que se enfada con faci-- lidad con Ud.?
- 56.- e- SI NO ? ¿Gana lo suficiente en su actual empleo, para atender a los que de-- penden de Ud.?
- 57.- b- SI NO ? ¿Su presión arterial es demasiado alta o demasiado baja?
- 58.- d- SI NO ? ¿Se atormenta Ud. pensando en posibles desgracias?
- 59.- c- SI NO ? ¿Si llega con retraso a una conferencia, reunión, asamblea, etc., prefiere irse o permanecer de pie, antes que ir a sentarse en las primeras filas?
- 60.- e- SI NO ? ¿Su actual jefe o superior, es una persona en la que siempre podrá Ud., tener confianza?
- 61.- b- SI NO ? ¿Es Ud., propenso a padecer asma?
- 62.- a- SI NO ? ¿Se comprenden o viven en armonía las personas que forman su hogar actual?

- 64.- e- SI NO ? ¿Cree que su jefe o superior le da un salario justo?
- 65.- d- SI NO ? ¿Se da por ofendido fácilmente?
- 66.- b- SI NO ? ¿Padece Ud. mucho de estreñimiento?
- 67.- a- SI NO ? ¿Odia a alguna persona de las que convive con Ud.?
- 68.- c- SI NO ? ¿Alguna vez es Ud., el animador de una fiesta, recepción o reunión?
- 69.- e- SI NO ? ¿Se entiende Ud., con todos o la mayor parte de sus actuales compañeros de trabajo?
- 70.- d- SI NO ? ¿Ha quedado preocupado, alguna vez por la idea de que las cosas se le presentan como irreales?
- 71.- a- SI NO ? ¿Alguna vez tiene Ud., sentimientos contradictorios (de amor o de odio) hacia alguien de su propia familia?
- 72.- c- SI NO ? ¿Se encuentra temeroso en presencia de personas que admira mucho - pero a las que no conoce muy bien?
- 73.- b- SI NO ? ¿Es Ud. propenso a tener náuseas, vómitos o diarreas?
- 74.- d- SI NO ? ¿Se pone colorado con facilidad?
- 75.- a- SI NO ? ¿El comportamiento de las personas con las cuales vive, le ha provocado a menudo pesimismo y depresión? (tristeza).
- 76.- e- SI NO ? ¿Ha cambiado frecuentemente de empleo en estos últimos 5 años?
- 77.- c- SI NO ? ¿Ha cambiado a veces de acera para evitar el encuentro con alguna persona conocida?
- 78.- b- SI NO ? ¿Padece Ud., frecuentemente amigdalitis u otras enfermedades de la garganta?
- 79.- d- SI NO ? ¿Se siente Ud., con frecuencia temeroso o cohibido a causa de su aspecto exterior? (Es decir, considera que su aspecto físico no es as a graciado o bien su vestuario demasiado pobre o anticuado).
- 80.- e- SI NO ? ¿Le fatiga mucho su actual trabajo?
- 81.- a- SI NO ? ¿En su hogar, hay frecuentemente discusiones o desavenencias?
- 82.- d- SI NO ? ¿Se considera Ud. una persona nerviosa?
- 83.- c- SI NO ? ¿Le gusta ir a bailar?
- 84.- b- SI NO ? ¿Tiene Ud., indigestiones frecuentemente?
- 85.- a- SI NO ? ¿Sus padres criticaban frecuentemente la conducta de Ud., mientras vivió con ellos? (O le critican, si es que vive con ellos actualmente)
- 86.- e- SI NO ? ¿Cree Ud., que en su actual ocupación cuenta con ocasiones suficientes para expresar sus propias ideas, su forma de considerar las cosas?
- 87.- c- SI NO ? ¿Le resulta difícil hablar en público?
- 88.- b- SI NO ? ¿Se encuentra Ud. fatigado la mayor parte del tiempo?
- 89.- e- SI NO ? ¿Su actual salario, es tan reducido que teme no sea suficiente para cubrir todos los gastos?
- 90.- d- SI NO ? ¿Vive preocupado a consecuencia de sus sentimientos de inferioridad?
- 91.- a- SI NO ? ¿Le incomodan, le irritan las costumbres de ciertas personas con las que convive?
- 92.- d- SI NO ? ¿Se encuentra Ud., deprimido?, (muy triste)
- 93.- b- SI NO ? ¿Ha tenido que concurrir con frecuencia a la asistencia médica?
- 94.- c- SI NO ? ¿Ha tenido Ud., frecuentemente ocasiones de ser presentado a otras personas o de introducirse en otros grupos de gente?
- 95.- e- SI NO ? ¿Ha podido obtener el ascenso que necesitaba en su actual empleo?
- 96.- a- SI NO ? ¿En su familia hay alguien que intente dominarle?
- 97.- b- SI NO ? ¿Al despertarse se encuentra frecuentemente como cansado?
- 98.- c- SI NO ? ¿Entre las personas que trabajan con Ud., hay alguna que le irrita por sus costumbres y modo de vida?
- 99.- e- SI NO ? ¿Si está invitado a algún banquete o fiesta, prefiere abstenerse de tomar algo antes que pedirlo al salero?
- 100.- d- SI NO ? ¿Tiene Ud. miedo de encontrarse en un sitio obscuro?
- 101.- a- SI NO ? ¿Tenían sus padres tendencia a estar "muy encima de Ud.", es decir, a controlarle o vigilarle demasiado mientras vivió con ellos? (o tienen tendencia si es que actualmente vive con ellos).
- 102.- c- SI NO ? ¿Le ha sido fácil hacer amistad con personas del sexo opuesto?
- 103.- b- SI NO ? ¿Está Ud., muy por debajo de su peso normal?
- 104.- e- SI NO ? ¿Su empleo actual le obliga a hacer su trabajo o a despachar sus asuntos muy de prisa?

- 106.- a- SI NO ? ¿Cree Ud., que es fácil entenderse con la o las personas con las que convive?
- 107.- c- SI NO ? ¿Le es difícil sostener una conversación con alguien que le acaba de ser presentado?
- 108.- b- SI NO ? ¿Tiene Ud., vértigos con frecuencia? (vértigos significa sensación de mareos y de que las cosas dan vueltas).
- 109.- d- SI NO ? ¿Se lamenta Ud., a menudo de lo que hace?
- 110.- e- SI NO ? ¿Se atribuye personalmente, su actual jefe o superior, todo el mérito de algún trabajo que ha hecho Ud.?
- 111.- a- SI NO ? ¿Está frecuentemente en desacuerdo con la manera de llevar la casa o forma de pensar, de las otras personas con las que convive?
- 112.- d- SI NO ? ¿Se desanima Ud., con facilidad?
- 113.- b- SI NO ? ¿En el transcurso de estos últimos tres años ha padecido muchas enfermedades?
- 114.- c- SI NO ? ¿Ha tenido Ud., ocasión de dirigir a otras personas siendo presidente de una comisión, jefe de grupo, etc.?
- 115.- e- SI NO ? ¿En su actual empleo Ud., tiene la impresión de ser la pieza de una máquina? (Es decir de sentir completamente anulada su personalidad)
- 116.- a- SI NO ? ¿De las personas que le rodean, se opone alguna con frecuencia a que Ud., elija libremente a sus compañeros y amigos?
- 117.- b- SI NO ? ¿Tiene Ud., gripe con frecuencia?
- 118.- e- SI NO ? ¿Le felicita su jefe o superior cuando hace un trabajo bien hecho?
- 119.- c- SI NO ? ¿Se sentiría Ud., muy temeroso si fuera el encargado de lanzar una idea, para organizar una discusión en un grupo?
- 120.- d- SI NO ? ¿Ha quedado frecuentemente deprimido (triste) por la falta de consideración de que ha sido Ud., objeto por parte de algunas personas de su ambiente?
- 121.- a- SI NO ? ¿Viven con Ud., personas que se irritan y se enfadan o discuten violentamente?
- 122.- b- SI NO ? ¿Tiene Ud., bronquitis con bastante frecuencia?
- 123.- d- SI NO ? ¿Le acustan los relámpagos?
- 124.- c- SI NO ? ¿Es Ud., tímido?
- 125.- e- SI NO ? ¿Al emprender su actual trabajo, lo ha hecho pensando que era éste, precisamente el que Ud., deseaba?
- 126.- b- SI NO ? ¿Ha sufrido una intervención quirúrgica importante?
- 127.- a- SI NO ? ¿Le reprochaban sus padres con frecuencia la clase de amigos que le rodeaban?
- 128.- c- SI NO ? ¿Le resulta a Ud., fácil pedir ayuda a los demás?
- 129.- e- SI NO ? ¿Tiene temporadas en las que se desanima en su trabajo actual?
- 130.- d- SI NO ? ¿Le calan frecuentemente mal las cosas sin que sea culpa suya?
- 131.- a- SI NO ? ¿Le agradaría irse del lugar en que vive para tener más independencia personal?
- 132.- c- SI NO ? ¿Si desea obtener algo de una persona que apenas conoce, prefiere escribirle antes que pedirselo personalmente?
- 133.- b- SI NO ? ¿En algún accidente ha resultado Ud., gravemente herido?
- 134.- d- SI NO ? ¿Sólo al ver una serpiente se le aterroriza? (Aunque sea por ejemplo en una película)
- 135.- e- SI NO ? ¿Tiene Ud. la impresión de que su trabajo está controlado por demasiados superiores?
- 136.- b- SI NO ? ¿Ha adelgazado mucho en estos últimos tiempos?
- 137.- a- SI NO ? ¿Cree que es desdichado su hogar por la falta de dinero?
- 138.- c- SI NO ? ¿Le sería difícil contar o exponer alguna cosa ante un grupo de personas?
- 139.- e- SI NO ? ¿Es muy monótono su trabajo actual?
- 140.- d- SI NO ? ¿Llora Ud., con facilidad o con frecuencia?
- 141.- b- SI NO ? ¿Se encuentra muy frecuentemente muy cansado, al anochecer, al finalizar el día?
- 142.- a- SI NO ? ¿Mientras vivía con sus padres, era injustamente condecorado por uno de ellos?, (o lo es actualmente si es que vive con ellos).
- 143.- d- SI NO ? ¿Le gusta mucho pensar en un terremoto o en un incendio?
- 144.- c- SI NO ? ¿Se pone Ud., nervioso si tiene que entrar en algún salón, fiesta familiar o cualquier reunión, cuando está ya todo el mundo sentado?

- 147.- a- SI NO ? ¿Donde Ud., vive actualmente hay alguien que le exige que obedezca tenga o no tenga razón?
- 148.- c- SI NO ? ¿Ha tomado Ud., alguna vez la iniciativa para animar alguna reunión aburrida?
- 149.- e- SI NO ? ¿Cree Ud., que su jefe o superior debería poner más simpatía y comprensión en sus relaciones con Ud.?
- 150.- d- SI NO ? ¿Se siente Ud., frecuentemente como si estuviera solo, aunque se encuentre acompañado de otras personas?
- 151.- a- SI NO ? ¿Durante su infancia ha sentido alguna vez deseos de marcharse de casa?
- 152.- b- SI NO ? ¿Tiene frecuentemente dolores o pesadez de la cabeza?
- 153.- d- SI NO ? ¿Ha tenido Ud., alguna vez la sensación de que alguien le hipnotiza y le hacía ejecutar ciertos actos en contra de su voluntad?
- 154.- c- SI NO ? ¿Durante alguna conversación sobre temas varios ha tenido alguna vez, grandes dificultades para formular una cita apropiada?, (por ejemplo para acordarse de un refrán o bien decir tal escritor o tal político, dijo esto o aquello).
- 155.- e- SI NO ? ¿Le parece a Ud., que su jefe superior no aprecia en su justo valor esfuerzos que Ud., hace para realizar su trabajo de una manera perfecta?
- 156.- b- SI NO ? ¿Ha tenido Ud., enfermedades a la piel?
- 157.- a- SI NO ? ¿Ha creído Ud., a veces que ha sido una decepción para sus padres?
- 158.- c- SI NO ? ¿Le agrada a Ud., encargarse de presentar una persona a otras en una reunión?
- 159.- e- SI NO ? ¿Tiene Ud., miedo de perder su empleo actual?
- 160.- d- SI NO ? ¿Tiene Ud., con frecuencia períodos en los que se siente de repente triste y pesimista durante unos días o más tiempo.?

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE FILOSOFIA, LETRAS Y CIENCIAS DE LA EDUCACION ESPECIALIDAD "PSICOLOGIA"

HOJA DE RESPUESTAS PARA EL CUESTIONARIO DE BELL (ADULTOS)

Nombre: Apellidos:
 Edad: Instrucción:
 Profesión: Fecha de hoy:

(x)	(x)	(x)	(x)	(x)
1a SI NO ?	35b SI NO ?	69a SI NO ?	97b SI NO ?	129c SI NO ?
2a SI NO ?	36b SI NO ?	69b SI NO ?	98b SI NO ?	130b SI NO ?
3a SI NO ?	37a SI NO ?	69c SI NO ?	99a SI NO ?	131a SI NO ?
4a SI NO ?	38a SI NO ?	69d SI NO ?	100a SI NO ?	132a SI NO ?
5a SI NO ?	39a SI NO ?	69e SI NO ?	101a SI NO ?	135b SI NO ?
6a SI NO ?	39b SI NO ?	70a SI NO ?	102a SI NO ?	139a SI NO ?
7a SI NO ?	39d SI NO ?	71a SI NO ?	103b SI NO ?	139e SI NO ?
8a SI NO ?	40a SI NO ?	72a SI NO ?	104a SI NO ?	136b SI NO ?
9a SI NO ?	41a SI NO ?	73a SI NO ?	105a SI NO ?	137a SI NO ?
10a SI NO ?	42a SI NO ?	74a SI NO ?	106a SI NO ?	138a SI NO ?
11a SI NO ?	43a SI NO ?	75a SI NO ?	107a SI NO ?	139a SI NO ?
12a SI NO ?	44a SI NO ?	76a SI NO ?	108b SI NO ?	140a SI NO ?
13a SI NO ?	45a SI NO ?	77a SI NO ?	109a SI NO ?	141a SI NO ?
14a SI NO ?	46a SI NO ?	78b SI NO ?	110a SI NO ?	142a SI NO ?
15a SI NO ?	47a SI NO ?	79a SI NO ?	111a SI NO ?	145a SI NO ?
16a SI NO ?	48a SI NO ?	80a SI NO ?	112a SI NO ?	146a SI NO ?
17a SI NO ?	49a SI NO ?	81a SI NO ?	113a SI NO ?	149a SI NO ?
18a SI NO ?	50a SI NO ?	82a SI NO ?	114a SI NO ?	149a SI NO ?
19a SI NO ?	51a SI NO ?	83a SI NO ?	115a SI NO ?	147a SI NO ?
20a SI NO ?	52a SI NO ?	84a SI NO ?	116a SI NO ?	148a SI NO ?
21a SI NO ?	53a SI NO ?	85a SI NO ?	117a SI NO ?	149a SI NO ?
22a SI NO ?	54a SI NO ?	86a SI NO ?	118a SI NO ?	150a SI NO ?
23a SI NO ?	55a SI NO ?	87a SI NO ?	119a SI NO ?	151a SI NO ?
24a SI NO ?	56a SI NO ?	88b SI NO ?	120a SI NO ?	152a SI NO ?
25a SI NO ?	57a SI NO ?	89a SI NO ?	121a SI NO ?	153a SI NO ?
26a SI NO ?	58a SI NO ?	90a SI NO ?	122a SI NO ?	154a SI NO ?
27a SI NO ?	59a SI NO ?	91a SI NO ?	123a SI NO ?	155a SI NO ?
28a SI NO ?	60a SI NO ?	92a SI NO ?	124a SI NO ?	156a SI NO ?
29a SI NO ?	61a SI NO ?	93b SI NO ?	125a SI NO ?	157a SI NO ?
30a SI NO ?	62a SI NO ?	94a SI NO ?	126a SI NO ?	158a SI NO ?
31a SI NO ?	63a SI NO ?	95a SI NO ?	127a SI NO ?	159a SI NO ?
32a SI NO ?	64a SI NO ?	96a SI NO ?	128a SI NO ?	160a SI NO ?

S	F	D	R
a. fam.			
b. ani.			
c. soc.			
d. econ.			
e. polít.			
f. relig.			

**ANEXOS II
BASE DE DATOS**

Tabla 2. Recopilación de base de datos de Test Big-Five y Hugo Bell

#	Edad	Sexo	E	BIG - FIVE																HUGO BELL	
				A	T	EE	AM	Dis	Di	Do	Cp	Co	Es	Pe	Ce	Ci	Ac	Ae	Total	5Clase	
1	18	FEMENINO	57	43	50	49	42	47	51	60	47	43	50	47	47	49	47	37	30	2	
2	17	FEMENINO	57	53	66	43	57	42	42	71	44	58	63	63	49	40	57	54	38	2	
3	18	MASCULINO	44	69	54	47	57	43	40	51	63	71	57	47	46	50	49	63	25	1	
4	17	FEMENINO	37	51	27	27	49	51	27	56	57	46	32	29	29	27	53	44	78	4	
5	17	FEMENINO	63	34	63	47	47	60	68	53	34	40	73	46	40	57	60	34	29	2	
6	17	FEMENINO	63	40	44	44	49	43	54	66	37	46	37	54	56	37	46	53	29	2	
7	18	MASCULINO	60	40	50	42	40	53	58	63	37	46	49	51	44	42	40	43	25	2	
8	18	FEMENINO	51	44	60	40	50	53	46	56	49	43	60	57	40	42	53	46	31	2	
9	18	FEMENINO	58	44	60	53	49	54	54	60	43	49	49	69	58	46	44	54	21	1	
10	18	FEMENINO	43	43	44	49	46	58	37	53	44	43	49	43	50	46	47	46	63	3	
11	18	FEMENINO	51	43	32	40	43	37	46	57	34	56	34	37	42	40	40	50	30	2	
12	17	FEMENINO	42	53	53	47	37	42	42	51	58	46	56	47	50	43	43	34	21	1	
13	18	FEMENINO	44	40	50	49	56	51	34	58	40	40	60	42	57	42	54	54	36	2	
14	18	FEMENINO	58	57	57	43	73	42	50	63	60	53	47	66	44	43	71	71	19	1	
15	18	FEMENINO	51	50	60	43	54	50	37	66	49	50	57	60	43	44	53	53	45	3	
16	18	FEMENINO	43	31	42	42	40	51	37	56	34	32	43	43	44	40	42	42	48	3	
17	17	FEMENINO	44	49	63	34	43	50	37	57	49	49	69	54	37	34	51	37	27	1	
18	17	FEMENINO	56	51	58	37	46	46	43	66	47	56	57	57	40	37	43	53	48	3	
19	18	FEMENINO	51	63	51	60	42	44	43	58	63	60	42	63	60	56	43	42	37	2	
20	18	MASCULINO	42	44	54	54	40	63	31	57	40	53	51	58	47	58	34	49	41	3	
21	17	FEMENINO	63	57	63	54	63	51	54	66	54	58	57	63	63	44	66	58	10	1	
22	17	FEMENINO	57	56	42	51	63	60	54	58	57	53	34	54	63	42	57	63	15	1	
23	16	MASCULINO	44	47	42	53	42	50	42	51	40	57	43	42	53	53	37	49	35	3	
24	18	FEMENINO	56	47	57	63	51	56	51	58	49	46	50	60	58	66	54	46	14	1	
25	17	FEMENINO	47	53	50	51	47	49	42	56	49	56	54	46	49	54	44	53	36	2	
26	18	FEMENINO	46	46	27	63	47	58	46	47	34	60	29	31	58	69	43	54	37	2	
27	17	FEMENINO	56	34	37	58	43	37	50	58	34	43	34	44	57	57	44	44	28	1	
28	18	MASCULINO	69	54	44	49	50	49	63	69	56	53	46	44	53	47	42	60	28	2	
29	16	FEMENINO	56	54	44	56	46	40	58	50	43	63	42	50	57	51	44	50	17	1	
30	18	FEMENINO	42	27	37	40	43	46	37	49	34	27	43	37	42	40	44	44	44	3	
31	18	MASCULINO	60	63	60	66	63	60	60	58	56	69	63	56	58	71	66	56	13	1	
32	17	FEMENINO	63	50	53	58	49	46	54	66	40	58	54	50	57	57	44	54	23	1	
33	18	FEMENINO	63	47	40	43	51	44	56	66	40	56	42	43	50	40	51	53	16	1	
34	17	FEMENINO	43	50	40	50	34	44	47	40	47	53	40	44	50	49	37	34	55	3	
35	17	FEMENINO	73	58	57	57	58	57	68	73	66	50	54	57	60	53	63	53	13	1	
36	18	MASCULINO	58	44	47	37	44	66	56	58	31	63	53	40	37	37	43	47	28	2	
37	17	FEMENINO	42	47	27	31	46	46	37	49	49	46	27	34	34	29	37	60	49	3	
38	17	FEMENINO	42	34	43	43	44	46	46	40	34	40	40	50	43	44	46	44	30	2	
39	18	FEMENINO	43	32	37	44	47	51	34	58	40	31	42	40	42	49	46	50	70	4	
40	18	FEMENINO	47	43	46	53	42	44	50	47	29	60	46	47	46	58	43	43	18	1	
41	18	FEMENINO	69	49	58	73	63	54	66	66	37	60	60	54	73	66	63	58	12	1	
42	18	MASCULINO	40	37	43	40	42	58	37	44	29	49	43	44	51	34	37	49	77	5	
43	18	MASCULINO	54	47	47	47	29	63	44	63	44	50	44	51	51	44	34	29	60	5	
44	17	FEMENINO	47	40	32	49	44	34	43	51	44	40	37	32	47	49	47	43	21	1	
45	17	FEMENINO	37	53	50	44	46	46	34	43	54	50	50	47	46	43	47	44	27	1	
46	17	FEMENINO	56	44	51	51	54	56	54	57	34	57	50	53	58	44	57	49	15	1	
47	18	MASCULINO	57	42	63	44	56	51	42	71	44	40	58	63	47	43	57	53	34	3	
48	17	FEMENINO	51	43	49	44	42	51	46	56	43	46	56	42	49	42	46	37	33	2	
49	18	FEMENINO	57	63	50	60	46	57	54	58	54	66	40	63	60	57	49	43	11	1	
50	17	FEMENINO	47	42	40	37	40	47	57	40	37	49	40	43	37	40	42	43	44	3	
51	17	FEMENINO	69	69	69	73	66	43	60	73	68	66	60	73	73	73	71	58	19	1	
52	17	FEMENINO	27	27	27	40	27	73	27	27	27	27	27	27	37	43	27	27	8	1	
53	18	MASCULINO	63	49	37	42	31	46	57	66	49	50	34	44	40	46	27	37	39	3	
54	17	FEMENINO	42	40	34	50	43	63	43	40	37	44	43	34	47	53	47	40	50	3	
55	17	FEMENINO	54	53	57	47	46	57	50	57	58	46	60	50	60	37	54	37	38	2	
56	17	FEMENINO	63	32	50	27	43	34	60	63	40	31	47	54	32	27	43	46	41	2	

57	18	FEMENINO	54	60	50	58	60	49	46	60	58	60	47	53	60	53	54	66	15	1
58	17	FEMENINO	54	37	60	34	57	53	34	73	29	50	46	73	37	32	53	60	31	2
59	18	FEMENINO	53	44	60	60	57	49	56	50	43	46	58	58	63	54	66	47	17	1
60	17	FEMENINO	57	34	53	49	43	63	34	73	29	46	56	47	44	53	42	46	54	3
61	17	MASCULINO	44	53	43	44	44	54	44	47	54	50	47	40	40	51	42	49	55	4
62	17	FEMENINO	32	27	27	31	27	63	32	40	27	27	40	27	32	32	31	29	47	3
63	17	FEMENINO	66	53	66	29	43	31	63	63	66	40	66	63	34	27	37	54	57	3
64	17	FEMENINO	37	40	40	40	37	43	37	42	29	53	46	37	40	43	37	43	40	2
65	18	FEMENINO	63	57	47	51	49	49	60	58	57	57	46	50	54	49	46	53	39	2
66	17	FEMENINO	34	32	37	34	31	40	27	47	34	40	40	42	31	37	37	29	89	5
67	18	FEMENINO	44	37	27	42	50	56	34	60	40	37	27	32	54	34	42	63	59	3
68	17	MASCULINO	60	42	63	42	68	50	49	71	40	44	66	57	44	42	69	63	26	2
69	18	FEMENINO	56	34	42	34	43	37	50	60	31	44	47	37	40	32	43	46	40	2
70	17	FEMENINO	58	44	44	54	57	47	51	63	43	49	40	54	54	53	57	53	33	2
71	18	MASCULINO	63	53	53	42	57	50	57	66	53	53	58	44	34	51	53	60	38	3
72	18	FEMENINO	56	58	66	47	66	68	58	50	58	57	66	60	50	46	58	68	36	2
73	17	FEMENINO	69	50	69	58	69	42	57	73	44	56	69	63	58	57	71	66	25	1
74	18	MASCULINO	54	27	43	32	47	56	44	66	32	29	47	40	31	34	42	54	73	5
1	20	MASCULINO	44	46	43	32	49	51	40	51	44	49	49	37	34	34	47	50	68	5
2	19	FEMENINO	51	49	37	31	43	49	47	56	49	49	46	32	34	32	43	46	35	3
3	21	MASCULINO	57	46	42	34	32	44	47	66	44	49	34	57	40	31	34	34	38	4
4	21	FEMENINO	46	34	27	44	42	53	40	56	34	40	29	37	49	43	37	53	41	3
5	25	MASCULINO	58	51	60	47	60	51	54	63	51	50	63	56	40	56	60	57	18	2
6	19	MASCULINO	54	43	54	42	50	56	47	60	37	53	58	44	53	34	53	47	20	2
7	19	FEMENINO	57	44	34	47	47	54	51	60	37	56	42	37	42	53	46	50	39	3
8	41	MASCULINO	60	63	63	60	63	58	66	51	54	71	53	71	60	57	71	56	7	1
9	23	FEMENINO	57	37	53	34	43	42	50	63	29	49	54	50	37	34	40	50	36	3
10	19	FEMENINO	42	57	42	54	57	50	43	42	54	58	43	44	54	54	63	49	43	4
11	20	FEMENINO	46	44	34	44	44	49	47	44	40	50	47	27	37	54	42	50	45	4
12	19	MASCULINO	37	37	42	40	49	58	40	37	31	46	49	34	40	40	47	49	66	5
13	19	FEMENINO	43	40	57	58	51	47	58	29	37	46	60	47	58	57	53	49	18	1
14	22	MASCULINO	44	31	54	43	54	57	29	66	32	34	51	57	49	40	49	58	40	4
15	22	MASCULINO	66	47	56	46	60	66	56	71	47	49	53	57	47	44	47	73	43	4
16	19	FEMENINO	57	43	57	54	47	54	56	57	47	40	51	60	50	56	54	42	29	2
17	19	MASCULINO	46	31	50	27	46	40	29	68	27	40	53	47	27	27	42	53	78	5
18	21	MASCULINO	69	69	63	71	68	66	60	73	69	63	63	60	63	73	73	57	5	1
19	29	FEMENINO	57	57	53	53	46	57	57	56	51	60	50	54	53	53	44	50	19	1
20	24	FEMENINO	56	60	31	37	42	56	50	58	54	66	29	40	32	42	37	50	67	4
21	34	FEMENINO	51	32	49	43	46	31	43	58	37	32	49	47	42	46	44	50	31	3
22	20	MASCULINO	42	49	37	32	51	50	44	42	44	53	40	37	31	34	53	50	58	5
23	20	FEMENINO	63	60	50	63	63	37	56	68	57	60	50	50	68	57	68	54	11	1
24	21	MASCULINO	50	34	66	27	66	42	37	68	34	37	71	57	27	29	66	63	54	5
25	21	MASCULINO	44	42	49	47	47	53	43	49	46	42	50	47	47	49	47	47	34	3
26	24	FEMENINO	54	56	42	44	43	40	42	63	51	57	37	53	49	42	44	44	28	2
27	20	FEMENINO	43	32	27	34	37	50	37	53	29	43	37	27	37	34	47	27	54	4
28	19	FEMENINO	53	51	60	40	46	37	50	56	49	54	56	60	37	43	44	47	41	3
29	18	MASCULINO	43	57	54	63	57	57	51	37	58	53	49	58	49	73	58	54	13	2
30	19	MASCULINO	27	34	27	34	54	58	27	40	43	29	34	27	34	37	66	44	44	4
31	24	FEMENINO	53	51	69	40	54	49	37	66	50	53	69	63	34	44	60	46	33	3
32	19	FEMENINO	40	27	34	37	37	40	37	44	29	31	43	29	37	37	42	34	65	4
33	19	FEMENINO	44	32	43	31	51	43	34	58	34	40	51	37	32	31	53	50	44	4
34	19	FEMENINO	47	34	49	44	42	57	51	43	40	37	56	42	47	43	42	44	26	2
35	30	FEMENINO	47	40	31	37	40	57	54	43	49	34	43	27	34	43	37	49	60	4
36	20	FEMENINO	53	43	27	50	54	50	54	51	34	53	29	27	47	53	56	50	60	4
37	19	FEMENINO	47	29	37	51	46	57	37	60	27	40	37	43	50	51	44	50	28	2
38	19	FEMENINO	37	37	40	44	40	57	34	42	37	40	46	37	43	46	42	40	30	2
39	19	FEMENINO	66	46	66	57	60	60	54	73	43	50	66	60	56	57	68	50	10	1
40	19	FEMENINO	63	42	60	69	63	58	56	63	44	40	50	71	69	66	57	68	11	1
41	20	FEMENINO	27	29	27	37	37	34	27	34	27	40	37	27	31	43	37	40	75	5
42	20	MASCULINO	46	46	44	40	51	50	40	53	50	44	40	51	43	40	51	53	17	2
43	19	FEMENINO	73	53	57	57	56	50	73	73	60	44	49	63	58	54	57	50	22	2

44	19	FEMENINO	63	66	58	42	63	49	58	66	68	58	56	58	40	43	58	66	35	3
45	20	FEMENINO	50	51	50	37	40	43	40	60	43	58	46	54	40	34	46	37	51	4
46	20	FEMENINO	42	53	40	57	54	54	44	42	54	50	42	40	49	68	51	57	17	1

Tabla 3. Valores máximos y mínimos de valores sin transformar

VALORES MÁXIMOS Y MÍNIMOS																			
#	Edad	Big Five																Sexo	
		E	A	T	EE	AM	Dis	Di	Do	Cp	Co	Es	Pe	Ce	Ci	Ac	Ae	Mas	Fem
1	18	57	43	50	49	42	47	51	60	47	43	50	47	47	49	47	37	0	1
2	17	57	53	66	43	57	42	42	71	44	58	63	63	49	40	57	54	0	1
3	18	44	69	54	47	57	43	40	51	63	71	57	47	46	50	49	63	0	1
4	17	37	51	27	27	49	51	27	56	57	46	32	29	29	27	53	44	0	1
5	17	63	34	63	47	47	60	68	53	34	40	73	46	40	57	60	34	0	1
6	17	63	40	44	44	49	43	54	66	37	46	37	54	56	37	46	53	0	1
7	18	60	40	50	42	40	53	58	63	37	46	49	51	44	42	40	43	1	0
8	18	51	44	60	40	50	53	46	56	49	43	60	57	40	42	53	46	0	1
9	18	58	44	60	53	49	54	54	60	43	49	49	69	58	46	44	54	0	1
10	18	43	43	44	49	46	58	37	53	44	43	49	43	50	46	47	46	0	1
11	18	51	43	32	40	43	37	46	57	34	56	34	37	42	40	40	50	0	1
12	17	42	53	53	47	37	42	42	51	58	46	56	47	50	43	43	34	0	1
13	18	44	40	50	49	56	51	34	58	40	40	60	42	57	42	54	54	0	1
14	18	58	57	57	43	73	42	50	63	60	53	47	66	44	43	71	71	0	1
15	18	51	50	60	43	54	50	37	66	49	50	57	60	43	44	53	53	0	1
16	18	43	31	42	42	40	51	37	56	34	32	43	43	44	40	42	42	0	1
17	17	44	49	63	34	43	50	37	57	49	49	69	54	37	34	51	37	0	1
18	17	56	51	58	37	46	46	43	66	47	56	57	57	40	37	43	53	0	1
19	18	51	63	51	60	42	44	43	58	63	60	42	63	60	56	43	42	0	1
20	18	42	44	54	54	40	63	31	57	40	53	51	58	47	58	34	49	1	0
21	17	63	57	63	54	63	51	54	66	54	58	57	63	63	44	66	58	0	1
22	17	57	56	42	51	63	60	54	58	57	53	34	54	63	42	57	63	0	1
23	16	44	47	42	53	42	50	42	51	40	57	43	42	53	53	37	49	1	0
24	18	56	47	57	63	51	56	51	58	49	46	50	60	58	66	54	46	0	1
25	17	47	53	50	51	47	49	42	56	49	56	54	46	49	54	44	53	0	1
26	18	46	46	27	63	47	58	46	47	34	60	29	31	58	69	43	54	0	1
27	17	56	34	37	58	43	37	50	58	34	43	34	44	57	57	44	44	0	1
28	18	69	54	44	49	50	49	63	69	56	53	46	44	53	47	42	60	1	0
29	16	56	54	44	56	46	40	58	50	43	63	42	50	57	51	44	50	0	1
30	18	42	27	37	40	43	46	37	49	34	27	43	37	42	40	44	44	0	1

31	18	60	63	60	66	63	60	60	58	56	69	63	56	58	71	66	56	1	0
32	17	63	50	53	58	49	46	54	66	40	58	54	50	57	57	44	54	0	1
33	18	63	47	40	43	51	44	56	66	40	56	42	43	50	40	51	53	0	1
34	17	43	50	40	50	34	44	47	40	47	53	40	44	50	49	37	34	0	1
35	17	73	58	57	57	58	57	68	73	66	50	54	57	60	53	63	53	0	1
36	18	58	44	47	37	44	66	56	58	31	63	53	40	37	37	43	47	1	0
37	17	42	47	27	31	46	46	37	49	49	46	27	34	34	29	37	60	0	1
38	17	42	34	43	43	44	46	46	40	34	40	40	50	43	44	46	44	0	1
39	18	43	32	37	44	47	51	34	58	40	31	42	40	42	49	46	50	0	1
40	18	47	43	46	53	42	44	50	47	29	60	46	47	46	58	43	43	0	1
41	18	69	49	58	73	63	54	66	66	37	60	60	54	73	66	63	58	0	1
42	18	40	37	43	40	42	58	37	44	29	49	43	44	51	34	37	49	1	0
43	18	54	47	47	47	29	63	44	63	44	50	44	51	51	44	34	29	1	0
44	17	47	40	32	49	44	34	43	51	44	40	37	32	47	49	47	43	0	1
45	17	37	53	50	44	46	46	34	43	54	50	50	47	46	43	47	44	0	1
46	17	56	44	51	51	54	56	54	57	34	57	50	53	58	44	57	49	0	1
47	18	57	42	63	44	56	51	42	71	44	40	58	63	47	43	57	53	1	0
48	17	51	43	49	44	42	51	46	56	43	46	56	42	49	42	46	37	0	1
49	18	57	63	50	60	46	57	54	58	54	66	40	63	60	57	49	43	0	1
50	17	47	42	40	37	40	47	57	40	37	49	40	43	37	40	42	43	0	1
51	17	69	69	69	73	66	43	60	73	68	66	60	73	73	73	71	58	0	1
52	17	27	27	27	40	27	73	27	27	27	27	27	27	37	43	27	27	0	1
53	18	63	49	37	42	31	46	57	66	49	50	34	44	40	46	27	37	1	0
54	17	42	40	34	50	43	63	43	40	37	44	43	34	47	53	47	40	0	1
55	17	54	53	57	47	46	57	50	57	58	46	60	50	60	37	54	37	0	1
56	17	63	32	50	27	43	34	60	63	40	31	47	54	32	27	43	46	0	1
57	18	54	60	50	58	60	49	46	60	58	60	47	53	60	53	54	66	0	1
58	17	54	37	60	34	57	53	34	73	29	50	46	73	37	32	53	60	0	1
59	18	53	44	60	60	57	49	56	50	43	46	58	58	63	54	66	47	0	1
60	17	57	34	53	49	43	63	34	73	29	46	56	47	44	53	42	46	0	1
61	17	44	53	43	44	44	54	44	47	54	50	47	40	40	51	42	49	1	0
62	17	32	27	27	31	27	63	32	40	27	27	40	27	32	32	31	29	0	1
63	17	66	53	66	29	43	31	63	63	66	40	66	63	34	27	37	54	0	1
64	17	37	40	40	40	37	43	37	42	29	53	46	37	40	43	37	43	0	1
65	18	63	57	47	51	49	49	60	58	57	57	46	50	54	49	46	53	0	1
66	17	34	32	37	34	31	40	27	47	34	40	40	42	31	37	37	29	0	1
67	18	44	37	27	42	50	56	34	60	40	37	27	32	54	34	42	63	0	1
68	17	60	42	63	42	68	50	49	71	40	44	66	57	44	42	69	63	1	0
69	18	56	34	42	34	43	37	50	60	31	44	47	37	40	32	43	46	0	1
70	17	58	44	44	54	57	47	51	63	43	49	40	54	54	53	57	53	0	1
71	18	63	53	53	42	57	50	57	66	53	53	58	44	34	51	53	60	1	0
72	18	56	58	66	47	66	68	58	50	58	57	66	60	50	46	58	68	0	1
73	17	69	50	69	58	69	42	57	73	44	56	69	63	58	57	71	66	0	1
74	18	54	27	43	32	47	56	44	66	32	29	47	40	31	34	42	54	1	0
1	20	44	46	43	32	49	51	40	51	44	49	49	37	34	34	47	50	1	0

2	19	51	49	37	31	43	49	47	56	49	49	46	32	34	32	43	46	0	1
3	21	57	46	42	34	32	44	47	66	44	49	34	57	40	31	34	34	1	0
4	21	46	34	27	44	42	53	40	56	34	40	29	37	49	43	37	53	0	1
5	25	58	51	60	47	60	51	54	63	51	50	63	56	40	56	60	57	1	0
6	19	54	43	54	42	50	56	47	60	37	53	58	44	53	34	53	47	1	0
7	19	57	44	34	47	47	54	51	60	37	56	42	37	42	53	46	50	0	1
8	41	60	63	63	60	63	58	66	51	54	71	53	71	60	57	71	56	1	0
9	23	57	37	53	34	43	42	50	63	29	49	54	50	37	34	40	50	0	1
10	19	42	57	42	54	57	50	43	42	54	58	43	44	54	54	63	49	0	1
11	20	46	44	34	44	44	49	47	44	40	50	47	27	37	54	42	50	0	1
12	19	37	37	42	40	49	58	40	37	31	46	49	34	40	40	47	49	1	0
13	19	43	40	57	58	51	47	58	29	37	46	60	47	58	57	53	49	0	1
14	22	44	31	54	43	54	57	29	66	32	34	51	57	49	40	49	58	1	0
15	22	66	47	56	46	60	66	56	71	47	49	53	57	47	44	47	73	1	0
16	19	57	43	57	54	47	54	56	57	47	40	51	60	50	56	54	42	0	1
17	19	46	31	50	27	46	40	29	68	27	40	53	47	27	27	42	53	1	0
18	21	69	69	63	71	68	66	60	73	69	63	63	60	63	73	73	57	1	0
19	29	57	57	53	53	46	57	57	56	51	60	50	54	53	53	44	50	0	1
20	24	56	60	31	37	42	56	50	58	54	66	29	40	32	42	37	50	0	1
21	34	51	32	49	43	46	31	43	58	37	32	49	47	42	46	44	50	0	1
22	20	42	49	37	32	51	50	44	42	44	53	40	37	31	34	53	50	1	0
23	20	63	60	50	63	63	37	56	68	57	60	50	50	68	57	68	54	0	1
24	21	50	34	66	27	66	42	37	68	34	37	71	57	27	29	66	63	1	0
25	21	44	42	49	47	47	53	43	49	46	42	50	47	47	49	47	47	1	0
26	24	54	56	42	44	43	40	42	63	51	57	37	53	49	42	44	44	0	1
27	20	43	32	27	34	37	50	37	53	29	43	37	27	37	34	47	27	0	1
28	19	53	51	60	40	46	37	50	56	49	54	56	60	37	43	44	47	0	1
29	18	43	57	54	63	57	57	51	37	58	53	49	58	49	73	58	54	1	0
30	19	27	34	27	34	54	58	27	40	43	29	34	27	34	37	66	44	1	0
31	24	53	51	69	40	54	49	37	66	50	53	69	63	34	44	60	46	0	1
32	19	40	27	34	37	37	40	37	44	29	31	43	29	37	37	42	34	0	1
33	19	44	32	43	31	51	43	34	58	34	40	51	37	32	31	53	50	0	1
34	19	47	34	49	44	42	57	51	43	40	37	56	42	47	43	42	44	0	1
35	30	47	40	31	37	40	57	54	43	49	34	43	27	34	43	37	49	0	1
36	20	53	43	27	50	54	50	54	51	34	53	29	27	47	53	56	50	0	1
37	19	47	29	37	51	46	57	37	60	27	40	37	43	50	51	44	50	0	1
38	19	37	37	40	44	40	57	34	42	37	40	46	37	43	46	42	40	0	1
39	19	66	46	66	57	60	60	54	73	43	50	66	60	56	57	68	50	0	1
40	19	63	42	60	69	63	58	56	63	44	40	50	71	69	66	57	68	0	1
41	20	27	29	27	37	37	34	27	34	27	40	37	27	31	43	37	40	0	1
42	20	46	46	44	40	51	50	40	53	50	44	40	51	43	40	51	53	1	0
43	19	73	53	57	57	56	50	73	73	60	44	49	63	58	54	57	50	0	1
44	19	63	66	58	42	63	49	58	66	68	58	56	58	40	43	58	66	0	1
45	20	50	51	50	37	40	43	40	60	43	58	46	54	40	34	46	37	0	1
46	20	42	53	40	57	54	54	44	42	54	50	42	40	49	68	51	57	0	1

Min	16	27	27	27	27	27	31	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	0	0
Máx	41	73	69	69	73	73	73	73	73	69	71	73	73	73	73	73	73	1	1

Tabla 4. Valores Máximos y Mínimos de los Valores Escalares

VALORES ESCALADOS																				
		BIG-FIVE																		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		Big Five																Sexo		
#	Edad	E	A	T	EE	A	Dis	Di	Do	Cp	Co	Es	Pe	CE	Ci	Ac	Ae	M	Fe	
																		as	m	
1	0,08	0,65	0,38	0,55	0,48	0,33	0,38	0,52	0,72	0,48	0,36	0,50	0,43	0,43	0,48	0,43	0,22	0	1	
2	0,04	0,65	0,62	0,93	0,35	0,65	0,26	0,33	0,96	0,40	0,70	0,78	0,78	0,48	0,28	0,65	0,59	0	1	
3	0,08	0,37	1,00	0,64	0,43	0,65	0,29	0,28	0,52	0,86	1,00	0,65	0,43	0,41	0,50	0,48	0,78	0	1	
4	0,04	0,22	0,57	0,00	0,00	0,48	0,48	0,00	0,63	0,71	0,43	0,13	0,04	0,04	0,00	0,57	0,37	0	1	
5	0,04	0,78	0,17	0,86	0,43	0,43	0,69	0,89	0,57	0,17	0,37	1,00	0,41	0,28	0,65	0,72	0,15	0	1	
6	0,04	0,78	0,31	0,40	0,37	0,48	0,29	0,59	0,85	0,24	0,43	0,22	0,59	0,63	0,22	0,41	0,57	0	1	
7	0,08	0,72	0,31	0,55	0,33	0,28	0,52	0,67	0,78	0,24	0,43	0,48	0,52	0,37	0,33	0,28	0,35	1	0	
8	0,08	0,52	0,40	0,79	0,28	0,50	0,52	0,41	0,63	0,52	0,36	0,72	0,65	0,28	0,33	0,57	0,41	0	1	
9	0,08	0,67	0,40	0,79	0,57	0,48	0,55	0,59	0,72	0,38	0,50	0,48	0,91	0,67	0,41	0,37	0,59	0	1	
10	0,08	0,35	0,38	0,40	0,48	0,41	0,64	0,22	0,57	0,40	0,36	0,48	0,35	0,50	0,41	0,43	0,41	0	1	
11	0,08	0,52	0,38	0,12	0,28	0,35	0,14	0,41	0,65	0,17	0,66	0,15	0,22	0,33	0,28	0,28	0,50	0	1	
12	0,04	0,33	0,62	0,62	0,43	0,22	0,26	0,33	0,52	0,74	0,43	0,63	0,43	0,50	0,35	0,35	0,15	0	1	
13	0,08	0,37	0,31	0,55	0,48	0,63	0,48	0,15	0,66	0,31	0,30	0,72	0,35	0,65	0,33	0,59	0,59	0	1	
14	0,08	0,67	0,71	0,75	0,35	1,00	0,26	0,50	0,78	0,79	0,59	0,43	0,85	0,37	0,35	0,96	0,96	0	1	

15	0,08	0,52	0,55	0,79	0,35	0,59	0,45	0,22	0,85	0,52	0,52	0,65	0,72	0,35	0,37	0,57	0,57	0	1
16	0,08	0,35	0,10	0,36	0,33	0,28	0,48	0,22	0,63	0,17	0,11	0,35	0,35	0,37	0,28	0,38	0,33	0	1
17	0,04	0,37	0,52	0,86	0,15	0,35	0,45	0,22	0,65	0,52	0,50	0,91	0,59	0,22	0,15	0,52	0,22	0	1
18	0,04	0,63	0,57	0,74	0,22	0,41	0,36	0,35	0,85	0,48	0,66	0,65	0,65	0,28	0,22	0,35	0,57	0	1
19	0,08	0,52	0,86	0,57	0,72	0,33	0,31	0,35	0,67	0,86	0,76	0,35	0,78	0,72	0,63	0,35	0,33	0	1
20	0,08	0,33	0,40	0,64	0,59	0,28	0,76	0,09	0,65	0,31	0,59	0,52	0,67	0,43	0,67	0,15	0,48	1	0
21	0,04	0,78	0,71	0,86	0,59	0,78	0,48	0,59	0,85	0,64	0,70	0,65	0,78	0,78	0,37	0,85	0,67	0	1
22	0,04	0,65	0,69	0,36	0,52	0,78	0,69	0,59	0,67	0,71	0,59	0,15	0,59	0,78	0,33	0,65	0,78	0	1
23	0,00	0,37	0,48	0,36	0,57	0,33	0,45	0,33	0,52	0,31	0,68	0,35	0,33	0,57	0,57	0,22	0,48	1	0
24	0,08	0,63	0,48	0,71	0,78	0,52	0,60	0,52	0,67	0,52	0,43	0,50	0,72	0,67	0,85	0,59	0,41	0	1
25	0,04	0,43	0,62	0,55	0,52	0,43	0,43	0,33	0,63	0,52	0,66	0,59	0,41	0,48	0,59	0,37	0,55	0	1
26	0,08	0,41	0,45	0,08	0,78	0,43	0,64	0,41	0,43	0,13	0,77	0,04	0,09	0,67	0,91	0,35	0,59	0	1
27	0,04	0,63	0,17	0,24	0,67	0,35	0,14	0,50	0,67	0,17	0,36	0,15	0,37	0,65	0,65	0,37	0,37	0	1
28	0,08	0,91	0,64	0,40	0,48	0,50	0,43	0,78	0,91	0,69	0,59	0,41	0,37	0,57	0,43	0,33	0,72	1	0
29	0,00	0,63	0,64	0,40	0,63	0,41	0,21	0,67	0,50	0,38	0,82	0,30	0,50	0,65	0,52	0,37	0,55	0	1
30	0,08	0,33	0,00	0,24	0,28	0,35	0,36	0,22	0,48	0,17	0,00	0,35	0,22	0,33	0,22	0,37	0,37	0	1
31	0,08	0,72	0,86	0,79	0,85	0,78	0,69	0,72	0,67	0,69	0,95	0,78	0,63	0,67	0,96	0,85	0,67	1	0
32	0,04	0,78	0,55	0,62	0,67	0,48	0,36	0,59	0,85	0,31	0,70	0,59	0,50	0,65	0,65	0,37	0,55	0	1
33	0,08	0,78	0,48	0,31	0,35	0,52	0,31	0,63	0,85	0,31	0,66	0,35	0,35	0,50	0,28	0,55	0,55	0	1
34	0,04	0,35	0,55	0,31	0,50	0,15	0,33	0,43	0,28	0,48	0,59	0,28	0,37	0,50	0,48	0,22	0,15	0	1
35	0,04	1,00	0,74	0,71	0,65	0,66	0,68	0,89	1,00	0,93	0,52	0,55	0,65	0,72	0,57	0,78	0,55	0	1
36	0,08	0,67	0,40	0,48	0,22	0,37	0,83	0,63	0,67	0,17	0,82	0,50	0,27	0,28	0,22	0,35	0,43	1	0
37	0,04	0,33	0,48	0,09	0,09	0,41	0,36	0,22	0,48	0,52	0,43	0,00	0,15	0,15	0,04	0,22	0,72	0	1

38	0,04	0,33	0,17	0,38	0,35	0,37	0,36	0,41	0,28	0,17	0,30	0,28	0,50	0,35	0,37	0,41	0,37	0	1
39	0,08	0,35	0,12	0,24	0,37	0,43	0,48	0,15	0,67	0,31	0,09	0,38	0,23	0,38	0,48	0,41	0,50	0	1
40	0,08	0,43	0,38	0,45	0,57	0,33	0,31	0,50	0,43	0,05	0,75	0,41	0,43	0,41	0,67	0,35	0,35	0	1
41	0,08	0,91	0,52	0,74	1,00	0,78	0,55	0,85	0,85	0,24	0,75	0,72	0,59	1,00	0,85	0,78	0,67	0	1
42	0,08	0,28	0,24	0,38	0,28	0,33	0,64	0,22	0,37	0,05	0,55	0,35	0,37	0,52	0,15	0,28	0,48	1	0
43	0,08	0,59	0,48	0,48	0,43	0,04	0,76	0,37	0,78	0,40	0,52	0,37	0,52	0,52	0,37	0,15	0,04	1	0
44	0,04	0,43	0,31	0,12	0,48	0,37	0,07	0,35	0,52	0,40	0,30	0,20	0,12	0,43	0,48	0,43	0,35	0	1
45	0,04	0,22	0,62	0,55	0,37	0,41	0,36	0,15	0,35	0,64	0,54	0,52	0,43	0,41	0,35	0,43	0,37	0	1
46	0,04	0,63	0,40	0,57	0,52	0,59	0,60	0,59	0,65	0,17	0,68	0,58	0,52	0,67	0,37	0,64	0,48	0	1
47	0,08	0,65	0,36	0,86	0,37	0,68	0,48	0,33	0,96	0,40	0,30	0,67	0,78	0,43	0,35	0,64	0,57	1	0
48	0,04	0,52	0,38	0,52	0,37	0,33	0,48	0,41	0,63	0,38	0,43	0,63	0,33	0,43	0,37	0,43	0,28	0	1
49	0,08	0,65	0,86	0,55	0,72	0,41	0,62	0,59	0,67	0,64	0,89	0,28	0,78	0,72	0,64	0,48	0,35	0	1
50	0,04	0,43	0,36	0,31	0,28	0,28	0,38	0,65	0,28	0,24	0,58	0,28	0,35	0,28	0,28	0,35	0,35	0	1
51	0,04	0,91	1,00	1,00	1,00	0,85	0,29	0,72	1,00	0,98	0,89	0,72	1,00	1,00	1,00	0,98	0,67	0	1
52	0,04	0,00	0,00	0,08	0,20	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,35	0,00	0,00	0	1
53	0,08	0,78	0,52	0,24	0,33	0,09	0,36	0,65	0,85	0,52	0,52	0,12	0,37	0,28	0,48	0,00	0,28	1	0
54	0,04	0,33	0,31	0,17	0,50	0,33	0,76	0,35	0,28	0,24	0,35	0,35	0,15	0,43	0,52	0,48	0,28	0	1
55	0,04	0,59	0,62	0,71	0,43	0,41	0,62	0,50	0,67	0,74	0,43	0,72	0,52	0,72	0,28	0,52	0,28	0	1
56	0,04	0,78	0,12	0,50	0,05	0,35	0,07	0,72	0,78	0,31	0,09	0,43	0,59	0,10	0,05	0,35	0,48	0	1
57	0,08	0,59	0,79	0,55	0,67	0,72	0,43	0,41	0,72	0,74	0,75	0,43	0,52	0,72	0,52	0,52	0,85	0	1
58	0,04	0,59	0,24	0,79	0,15	0,65	0,52	0,15	1,00	0,05	0,52	0,43	1,00	0,28	0,15	0,52	0,72	0	1
59	0,08	0,57	0,40	0,79	0,72	0,64	0,43	0,65	0,52	0,38	0,43	0,67	0,67	0,78	0,52	0,85	0,48	0	1
60	0,04	0,65	0,17	0,68	0,43	0,37	0,76	0,15	1,00	0,05	0,43	0,64	0,43	0,37	0,52	0,35	0,48	0	1

61	0,04	0,37	0,62	0,38	0,37	0,37	0,55	0,37	0,43	0,64	0,52	0,43	0,28	0,28	0,52	0,33	0,48	1	0
62	0,04	0,11	0,00	0,00	0,09	0,00	0,76	0,11	0,28	0,00	0,08	0,28	0,00	0,11	0,11	0,09	0,04	0	1
63	0,04	0,85	0,62	0,93	0,04	0,35	0,00	0,78	0,78	0,93	0,30	0,85	0,78	0,15	0,00	0,29	0,59	0	1
64	0,04	0,22	0,31	0,31	0,28	0,22	0,29	0,22	0,33	0,05	0,59	0,41	0,22	0,28	0,35	0,25	0,35	0	1
65	0,08	0,78	0,71	0,48	0,52	0,48	0,43	0,72	0,67	0,71	0,68	0,41	0,50	0,59	0,48	0,41	0,57	0	1
66	0,04	0,15	0,12	0,24	0,15	0,09	0,21	0,00	0,43	0,17	0,37	0,20	0,33	0,09	0,22	0,24	0,04	0	1
67	0,08	0,37	0,24	0,00	0,33	0,50	0,60	0,15	0,72	0,31	0,23	0,20	0,11	0,59	0,15	0,33	0,78	0	1
68	0,04	0,72	0,36	0,86	0,33	0,89	0,45	0,48	0,96	0,31	0,39	0,85	0,65	0,37	0,33	0,91	0,78	1	0
69	0,08	0,63	0,17	0,36	0,15	0,35	0,14	0,50	0,72	0,10	0,39	0,43	0,22	0,28	0,11	0,35	0,41	0	1
70	0,04	0,67	0,40	0,40	0,59	0,65	0,38	0,52	0,78	0,38	0,58	0,28	0,59	0,59	0,57	0,65	0,57	0	1
71	0,08	0,78	0,62	0,63	0,35	0,65	0,45	0,65	0,85	0,62	0,59	0,67	0,37	0,15	0,52	0,57	0,72	1	0
72	0,08	0,63	0,74	0,93	0,43	0,85	0,87	0,67	0,50	0,74	0,68	0,85	0,72	0,50	0,41	0,67	0,89	0	1
73	0,04	0,91	0,50	1,00	0,67	0,91	0,26	0,65	1,00	0,40	0,66	0,91	0,78	0,67	0,65	0,96	0,85	0	1
74	0,08	0,59	0,00	0,38	0,11	0,43	0,60	0,37	0,85	0,12	0,05	0,43	0,28	0,09	0,11	0,33	0,57	1	0
1	0,16	0,37	0,45	0,38	0,11	0,48	0,48	0,28	0,58	0,42	0,50	0,48	0,22	0,15	0,11	0,43	0,57	1	0
2	0,12	0,52	0,52	0,24	0,09	0,35	0,43	0,43	0,63	0,52	0,50	0,41	0,11	0,11	0,11	0,35	0,41	0	1
3	0,20	0,65	0,45	0,36	0,15	0,11	0,33	0,43	0,85	0,40	0,50	0,15	0,65	0,28	0,09	0,15	0,11	1	0
4	0,20	0,41	0,17	0,00	0,37	0,33	0,52	0,28	0,63	0,17	0,37	0,04	0,22	0,48	0,33	0,22	0,57	0	1
5	0,36	0,67	0,57	0,79	0,43	0,72	0,48	0,59	0,78	0,57	0,52	0,78	0,63	0,28	0,63	0,72	0,65	1	0
6	0,12	0,59	0,38	0,64	0,30	0,50	0,60	0,43	0,72	0,24	0,59	0,67	0,37	0,57	0,11	0,57	0,43	1	0
7	0,12	0,65	0,40	0,17	0,43	0,43	0,55	0,52	0,72	0,24	0,66	0,33	0,22	0,37	0,57	0,43	0,57	0	1
8	1,00	0,72	0,86	0,82	0,78	0,78	0,64	0,85	0,52	0,64	1,00	0,57	0,96	0,72	0,65	0,96	0,63	1	0
9	0,28	0,65	0,24	0,65	0,11	0,35	0,26	0,50	0,72	0,05	0,59	0,52	0,50	0,22	0,11	0,22	0,57	0	1

10	0,12	0,33	0,71	0,36	0,59	0,65	0,45	0,35	0,33	0,64	0,70	0,35	0,37	0,59	0,59	0,78	0,48	0	1
11	0,16	0,41	0,40	0,17	0,37	0,37	0,43	0,43	0,37	0,31	0,52	0,43	0,02	0,29	0,59	0,33	0,50	0	1
12	0,12	0,22	0,24	0,36	0,28	0,48	0,64	0,28	0,22	0,10	0,43	0,48	0,15	0,28	0,28	0,43	0,48	1	0
13	0,12	0,35	0,31	0,71	0,67	0,52	0,38	0,67	0,04	0,24	0,43	0,72	0,43	0,67	0,67	0,57	0,48	0	1
14	0,24	0,37	0,10	0,64	0,35	0,59	0,62	0,04	0,85	0,12	0,12	0,52	0,62	0,48	0,28	0,48	0,67	1	0
15	0,24	0,85	0,48	0,69	0,41	0,72	0,83	0,63	0,96	0,48	0,57	0,57	0,65	0,43	0,37	0,43	1,00	1	0
16	0,12	0,65	0,38	0,71	0,59	0,43	0,55	0,63	0,65	0,48	0,32	0,57	0,72	0,57	0,67	0,59	0,33	0	1
17	0,12	0,41	0,10	0,55	0,00	0,41	0,21	0,04	0,89	0,00	0,32	0,57	0,43	0,00	0,00	0,37	0,57	1	0
18	0,20	0,91	1,00	0,86	0,96	0,89	0,83	0,72	1,00	1,00	0,82	0,78	0,78	1,00	1,00	0,65	0,67	1	0
19	0,52	0,65	0,71	0,62	0,57	0,41	0,62	0,65	0,65	0,57	0,72	0,57	0,57	0,57	0,57	0,37	0,57	0	1
20	0,32	0,63	0,79	0,10	0,22	0,33	0,60	0,50	0,67	0,67	0,82	0,04	0,28	0,12	0,33	0,22	0,57	0	1
21	0,72	0,52	0,12	0,52	0,35	0,41	0,00	0,35	0,67	0,21	0,43	0,43	0,33	0,33	0,41	0,37	0,57	0	1
22	0,16	0,33	0,52	0,24	0,11	0,52	0,45	0,37	0,33	0,43	0,57	0,28	0,22	0,09	0,12	0,57	0,57	1	0
23	0,16	0,78	0,79	0,55	0,78	0,78	0,14	0,63	0,89	0,71	0,72	0,57	0,57	0,82	0,67	0,82	0,57	0	1
24	0,20	0,50	0,17	0,93	0,00	0,85	0,26	0,22	0,89	0,12	0,22	0,96	0,65	0,00	0,04	0,82	0,72	1	0
25	0,20	0,37	0,36	0,52	0,43	0,43	0,52	0,33	0,48	0,43	0,32	0,57	0,43	0,43	0,48	0,43	0,43	1	0
26	0,32	0,59	0,69	0,36	0,37	0,33	0,25	0,33	0,78	0,57	0,67	0,22	0,57	0,43	0,33	0,33	0,33	0	1
27	0,16	0,35	0,12	0,00	0,15	0,22	0,45	0,22	0,57	0,00	0,32	0,22	0,00	0,22	0,12	0,43	0,00	0	1
28	0,12	0,57	0,57	0,79	0,28	0,41	0,14	0,50	0,63	0,57	0,67	0,67	0,72	0,22	0,33	0,33	0,43	0	1
29	0,08	0,35	0,71	0,64	0,78	0,65	0,62	0,52	0,22	0,72	0,57	0,48	0,67	0,48	1,00	0,67	0,57	1	0
30	0,12	0,00	0,17	0,00	0,15	0,59	0,64	0,00	0,28	0,33	0,00	0,12	0,00	0,12	0,22	0,82	0,33	1	0
31	0,32	0,57	0,57	1,00	0,28	0,59	0,43	0,22	0,85	0,57	0,57	0,96	0,72	0,12	0,33	0,72	0,43	0	1
32	0,12	0,28	0,00	0,17	0,22	0,22	0,22	0,22	0,33	0,00	0,00	0,32	0,00	0,22	0,22	0,33	0,12	0	1

33	0,12	0,37	0,12	0,38	0,09	0,52	0,29	0,15	0,67	0,17	0,37	0,52	0,22	0,11	0,09	0,57	0,50	0	1
34	0,12	0,43	0,17	0,52	0,37	0,33	0,62	0,52	0,35	0,31	0,23	0,63	0,33	0,43	0,35	0,37	0,37	0	1
35	0,56	0,43	0,31	0,10	0,22	0,28	0,62	0,59	0,35	0,52	0,16	0,35	0,05	0,15	0,35	0,22	0,48	0	1
36	0,16	0,57	0,38	0,00	0,50	0,59	0,45	0,59	0,52	0,17	0,59	0,04	0,00	0,43	0,57	0,63	0,50	0	1
37	0,12	0,43	0,05	0,24	0,52	0,41	0,62	0,22	0,72	0,00	0,30	0,22	0,35	0,50	0,52	0,37	0,50	0	1
38	0,12	0,22	0,41	0,31	0,37	0,28	0,62	0,15	0,33	0,24	0,30	0,41	0,22	0,35	0,41	0,37	0,28	0	1
39	0,12	0,85	0,45	0,93	0,65	0,72	0,69	0,59	1,00	0,38	0,52	0,85	0,72	0,63	0,65	0,89	0,50	0	1
40	0,12	0,78	0,36	0,79	0,91	0,78	0,64	0,63	0,78	0,40	0,30	0,50	0,96	0,91	0,85	0,65	0,89	0	1
41	0,16	0,00	0,05	0,00	0,22	0,22	0,07	0,00	0,15	0,00	0,30	0,22	0,00	0,09	0,35	0,22	0,28	0	1
42	0,16	0,41	0,45	0,40	0,28	0,52	0,45	0,28	0,57	0,55	0,39	0,28	0,52	0,35	0,28	0,52	0,57	1	0
43	0,12	1,00	0,62	0,71	0,65	0,63	0,45	1,00	1,00	0,79	0,39	0,48	0,78	0,67	0,59	0,65	0,50	0	1
44	0,12	0,78	0,93	0,74	0,33	0,78	0,43	0,67	0,85	0,98	0,75	0,60	0,63	0,27	0,37	0,67	0,85	0	1
45	0,16	0,50	0,57	0,52	0,28	0,28	0,29	0,28	0,72	0,38	0,70	0,41	0,59	0,28	0,15	0,41	0,22	0	1
46	0,16	0,33	0,62	0,31	0,65	0,59	0,55	0,37	0,33	0,64	0,52	0,33	0,28	0,48	0,89	0,52	0,67	0	1
mi n	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ma x	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Tabla 5. Resultados de Variables con Clasificación de cinco clases

Var	5	14	11	19	
Frec	77	67	42	41	
NER	0,38	0,41	0,48	0,50	Clase
	0,47826087	0,43478261	0,36363636	1	2
	0,34782609	0,47826087	0,70454545	1	2
	0,43478261	0,41304348	1	1	1
	0	0,04347826	0,43181818	1	4
	0,43478261	0,2826087	0,29545455	1	2
	0,36956522	0,63043478	0,43181818	1	2
	0,32608696	0,36956522	0,43181818	0	2
	0,2826087	0,2826087	0,36363636	1	2
	0,56521739	0,67391304	0,5	1	1
	0,47826087	0,5	0,36363636	1	3
	0,2826087	0,32608696	0,65909091	1	2
	0,43478261	0,5	0,43181818	1	1
	0,47826087	0,65217391	0,29545455	1	2
	0,34782609	0,36956522	0,59090909	1	1
	0,34782609	0,34782609	0,52272727	1	3
	0,32608696	0,36956522	0,11363636	1	3
	0,15217391	0,2173913	0,5	1	1
	0,2173913	0,2826087	0,65909091	1	3
	0,7173913	0,7173913	0,75	1	2
	0,58695652	0,43478261	0,59090909	0	3
	0,58695652	0,7826087	0,70454545	1	1
	0,52173913	0,7826087	0,59090909	1	1
	0,56521739	0,56521739	0,68181818	0	3
	0,7826087	0,67391304	0,43181818	1	1
	0,52173913	0,47826087	0,65909091	1	2
	0,7826087	0,67391304	0,75	1	2
	0,67391304	0,65217391	0,36363636	1	1
	0,47826087	0,56521739	0,59090909	0	2
	0,63043478	0,65217391	0,81818182	1	1
	0,2826087	0,32608696	0	1	3
	0,84782609	0,67391304	0,95454545	0	1
	0,67391304	0,65217391	0,70454545	1	1
	0,34782609	0,5	0,65909091	1	1
	0,5	0,5	0,59090909	1	3
	0,65217391	0,7173913	0,52272727	1	1
	0,2173913	0,2173913	0,81818182	0	2

	0,08695652	0,15217391	0,43181818	1	3
	0,34782609	0,34782609	0,29545455	1	2
	0,36956522	0,32608696	0,09090909	1	4
	0,56521739	0,41304348	0,75	1	1
	1	1	0,75	1	1
	0,2826087	0,52173913	0,5	0	5
	0,43478261	0,52173913	0,52272727	0	5
	0,47826087	0,43478261	0,29545455	1	1
	0,36956522	0,41304348	0,52272727	1	1
	0,52173913	0,67391304	0,68181818	1	1
	0,36956522	0,43478261	0,29545455	0	3
	0,36956522	0,47826087	0,43181818	1	2
	0,7173913	0,7173913	0,88636364	1	1
	0,2173913	0,2173913	0,5	1	3
	1	1	0,88636364	1	1
	0,2826087	0,2173913	0	1	1
	0,32608696	0,2826087	0,52272727	0	3
	0,5	0,43478261	0,38636364	1	3
	0,43478261	0,7173913	0,43181818	1	2
	0	0,10869565	0,09090909	1	2
	0,67391304	0,7173913	0,75	1	1
	0,15217391	0,2173913	0,52272727	1	2
	0,7173913	0,7826087	0,43181818	1	1
	0,47826087	0,36956522	0,43181818	1	3
	0,36956522	0,2826087	0,52272727	0	4
	0,08695652	0,10869565	0	1	3
	0,04347826	0,15217391	0,29545455	1	3
	0,2826087	0,2826087	0,59090909	1	2
	0,52173913	0,58695652	0,68181818	1	2
	0,15217391	0,08695652	0,29545455	1	5
	0,32608696	0,58695652	0,22727273	1	3
	0,32608696	0,36956522	0,38636364	0	2
	0,15217391	0,2826087	0,38636364	1	2
	0,58695652	0,58695652	0,5	1	2
	0,32608696	0,15217391	0,59090909	0	3
	0,43478261	0,5	0,68181818	1	2
	0,67391304	0,67391304	0,65909091	1	1
	0,10869565	0,08695652	0,04545455	0	5
	0,10869565	0,15217391	0,5	0	5
	0,08695652	0,15217391	0,5	1	3

	0,15217391	0,2826087	0,5	0	4
	0,36956522	0,47826087	0,29545455	1	3
	0,43478261	0,2826087	0,52272727	0	2
	0,32608696	0,56521739	0,59090909	0	2
	0,43478261	0,32608696	0,65909091	1	3
	0,7173913	0,7173913	1	0	1
	0,15217391	0,2173913	0,5	1	3
	0,58695652	0,58695652	0,70454545	1	4
	0,36956522	0,2173913	0,52272727	1	4
	0,2826087	0,2826087	0,43181818	0	5
	0,67391304	0,67391304	0,43181818	1	1
	0,34782609	0,47826087	0,15909091	0	4
	0,41304348	0,43478261	0,5	0	4
	0,58695652	0,5	0,29545455	1	2
	0	0	0,29545455	0	5
	0,95652174	0,7826087	0,81818182	0	1
	0,56521739	0,56521739	0,75	1	1
	0,2173913	0,10869565	0,88636364	1	4
	0,34782609	0,32608696	0,11363636	1	3
	0,10869565	0,08695652	0,59090909	0	5
	0,7826087	0,89130435	0,75	1	1
	0	0	0,22727273	0	5
	0,43478261	0,43478261	0,34090909	0	3
	0,36956522	0,47826087	0,68181818	1	2
	0,15217391	0,2173913	0,36363636	1	4
	0,2826087	0,2173913	0,61363636	1	3
	0,7826087	0,47826087	0,59090909	0	2
	0,15217391	0,15217391	0,04545455	0	4
	0,2826087	0,15217391	0,59090909	1	3
	0,2173913	0,2173913	0,09090909	1	4
	0,08695652	0,10869565	0,29545455	1	4
	0,36956522	0,43478261	0,22727273	1	2
	0,2173913	0,15217391	0,15909091	1	4
	0,5	0,43478261	0,59090909	1	4
	0,52173913	0,5	0,29545455	1	2
	0,36956522	0,34782609	0,29545455	1	2
	0,65217391	0,63043478	0,52272727	1	1
	0,91304348	0,91304348	0,29545455	1	1
	0,2173913	0,08695652	0,29545455	1	5
	0,2826087	0,34782609	0,38636364	0	2

	0,65217391	0,67391304	0,38636364	1	2
	0,32608696	0,2826087	0,70454545	1	3
	0,2173913	0,2826087	0,70454545	1	4
	0,65217391	0,47826087	0,52272727	1	1

Tabla 7. Diez Variables de clasificación de las 3 clases.

var	5	14	8	17	19	7	11	18	15	2	
NER	0,63	0,68	0,67	0,69	0,70	0,68	0,68	0,68	0,70	0,71	Clase
	0,48	0,43	0,52	0,22	1,00	0,38	0,36	0,00	0,48	0,65	2
	0,35	0,48	0,33	0,59	1,00	0,26	0,70	0,00	0,28	0,65	2
	0,43	0,41	0,28	0,78	1,00	0,29	1,00	0,00	0,50	0,37	1
	0,00	0,04	0,00	0,37	1,00	0,48	0,43	0,00	0,00	0,22	3
	0,43	0,28	0,89	0,15	1,00	0,69	0,30	0,00	0,65	0,78	2
	0,37	0,63	0,59	0,57	1,00	0,29	0,43	0,00	0,22	0,78	2
	0,33	0,37	0,67	0,35	0,00	0,52	0,43	1,00	0,33	0,72	2
	0,28	0,28	0,41	0,41	1,00	0,52	0,36	0,00	0,33	0,52	2
	0,57	0,67	0,59	0,59	1,00	0,55	0,50	0,00	0,41	0,67	1
	0,48	0,50	0,22	0,41	1,00	0,64	0,36	0,00	0,41	0,35	2
	0,28	0,33	0,41	0,50	1,00	0,14	0,66	0,00	0,28	0,52	2
	0,43	0,50	0,33	0,15	1,00	0,26	0,43	0,00	0,35	0,33	1
	0,48	0,65	0,15	0,59	1,00	0,48	0,30	0,00	0,33	0,37	2
	0,35	0,37	0,50	0,96	1,00	0,26	0,59	0,00	0,35	0,67	1
	0,35	0,35	0,22	0,57	1,00	0,45	0,52	0,00	0,37	0,52	2
	0,33	0,37	0,22	0,33	1,00	0,48	0,11	0,00	0,28	0,35	2
	0,15	0,22	0,22	0,22	1,00	0,45	0,50	0,00	0,15	0,37	1
	0,22	0,28	0,35	0,57	1,00	0,36	0,66	0,00	0,22	0,63	2
	0,72	0,72	0,35	0,33	1,00	0,31	0,75	0,00	0,63	0,52	2
	0,59	0,43	0,09	0,48	0,00	0,76	0,59	1,00	0,67	0,33	2
	0,59	0,78	0,59	0,67	1,00	0,48	0,70	0,00	0,37	0,78	1
	0,52	0,78	0,59	0,78	1,00	0,69	0,59	0,00	0,33	0,65	1
	0,57	0,57	0,33	0,48	0,00	0,45	0,68	1,00	0,57	0,37	2
	0,78	0,67	0,52	0,41	1,00	0,60	0,43	0,00	0,85	0,63	1
	0,52	0,48	0,33	0,57	1,00	0,43	0,66	0,00	0,59	0,43	2
	0,78	0,67	0,41	0,59	1,00	0,64	0,75	0,00	0,91	0,41	2
	0,67	0,65	0,50	0,37	1,00	0,14	0,36	0,00	0,65	0,63	1
	0,48	0,57	0,78	0,72	0,00	0,43	0,59	1,00	0,43	0,91	2

	0,63	0,65	0,67	0,50	1,00	0,21	0,82	0,00	0,52	0,63	1
	0,28	0,33	0,22	0,37	1,00	0,36	0,00	0,00	0,28	0,33	2
	0,85	0,67	0,72	0,63	0,00	0,69	0,95	1,00	0,96	0,72	1
	0,67	0,65	0,59	0,59	1,00	0,36	0,70	0,00	0,65	0,78	1
	0,35	0,50	0,63	0,57	1,00	0,31	0,66	0,00	0,28	0,78	1
	0,50	0,50	0,43	0,15	1,00	0,31	0,59	0,00	0,48	0,35	2
	0,65	0,72	0,89	0,57	1,00	0,62	0,52	0,00	0,57	1,00	1
	0,22	0,22	0,63	0,43	0,00	0,83	0,82	1,00	0,22	0,67	2
	0,09	0,15	0,22	0,72	1,00	0,36	0,43	0,00	0,04	0,33	2
	0,35	0,35	0,41	0,37	1,00	0,36	0,30	0,00	0,37	0,33	2
	0,37	0,33	0,15	0,50	1,00	0,48	0,09	0,00	0,48	0,35	3
	0,57	0,41	0,50	0,35	1,00	0,31	0,75	0,00	0,67	0,43	1
	1,00	1,00	0,85	0,67	1,00	0,55	0,75	0,00	0,85	0,91	1
	0,28	0,52	0,22	0,48	0,00	0,64	0,50	1,00	0,15	0,28	3
	0,43	0,52	0,37	0,04	0,00	0,76	0,52	1,00	0,37	0,59	3
	0,48	0,43	0,35	0,35	1,00	0,07	0,30	0,00	0,48	0,43	1
	0,37	0,41	0,15	0,37	1,00	0,36	0,52	0,00	0,35	0,22	1
	0,52	0,67	0,59	0,48	1,00	0,60	0,68	0,00	0,37	0,63	1
	0,37	0,43	0,33	0,57	0,00	0,48	0,30	1,00	0,35	0,65	2
	0,37	0,48	0,41	0,22	1,00	0,48	0,43	0,00	0,33	0,52	2
	0,72	0,72	0,59	0,35	1,00	0,62	0,89	0,00	0,65	0,65	1
	0,22	0,22	0,65	0,35	1,00	0,38	0,50	0,00	0,28	0,43	2
	1,00	1,00	0,72	0,67	1,00	0,29	0,89	0,00	1,00	0,91	1
	0,28	0,22	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,35	0,00	1
	0,33	0,28	0,65	0,22	0,00	0,36	0,52	1,00	0,41	0,78	2
	0,50	0,43	0,35	0,28	1,00	0,76	0,39	0,00	0,57	0,33	2
	0,43	0,72	0,50	0,22	1,00	0,62	0,43	0,00	0,22	0,59	2
	0,00	0,11	0,72	0,41	1,00	0,07	0,09	0,00	0,00	0,78	2
	0,67	0,72	0,41	0,85	1,00	0,43	0,75	0,00	0,57	0,59	1
	0,15	0,22	0,15	0,72	1,00	0,52	0,52	0,00	0,11	0,59	2
	0,72	0,78	0,63	0,43	1,00	0,43	0,43	0,00	0,59	0,57	1
	0,48	0,37	0,15	0,41	1,00	0,76	0,43	0,00	0,57	0,65	2
	0,37	0,28	0,37	0,48	0,00	0,55	0,52	1,00	0,52	0,37	3
	0,09	0,11	0,11	0,04	1,00	0,76	0,00	0,00	0,11	0,11	2
	0,04	0,15	0,78	0,59	1,00	0,00	0,30	0,00	0,00	0,85	2
	0,28	0,28	0,22	0,35	1,00	0,29	0,59	0,00	0,35	0,22	2
	0,52	0,59	0,72	0,57	1,00	0,43	0,68	0,00	0,48	0,78	2
	0,15	0,09	0,00	0,04	1,00	0,21	0,30	0,00	0,22	0,15	3
	0,33	0,59	0,15	0,78	1,00	0,60	0,23	0,00	0,15	0,37	2
	0,33	0,37	0,48	0,78	0,00	0,45	0,39	1,00	0,33	0,72	2

	0,15	0,28	0,50	0,41	1,00	0,14	0,39	0,00	0,11	0,63	2
	0,59	0,59	0,52	0,57	1,00	0,38	0,50	0,00	0,57	0,67	2
	0,33	0,15	0,65	0,72	0,00	0,45	0,59	1,00	0,52	0,78	2
	0,43	0,50	0,67	0,89	1,00	0,88	0,68	0,00	0,41	0,63	2
	0,67	0,67	0,65	0,85	1,00	0,26	0,66	0,00	0,65	0,91	1
	0,11	0,09	0,37	0,59	0,00	0,60	0,05	1,00	0,15	0,59	3
	0,11	0,15	0,28	0,50	0,00	0,48	0,50	1,00	0,15	0,37	3
	0,09	0,15	0,43	0,41	1,00	0,43	0,50	0,00	0,11	0,52	2
	0,15	0,28	0,43	0,15	0,00	0,31	0,50	1,00	0,09	0,65	3
	0,37	0,48	0,28	0,57	1,00	0,52	0,30	0,00	0,35	0,41	2
	0,43	0,28	0,59	0,65	0,00	0,48	0,52	1,00	0,63	0,67	2
	0,33	0,57	0,43	0,43	0,00	0,60	0,59	1,00	0,15	0,59	2
	0,43	0,33	0,52	0,50	1,00	0,55	0,66	0,00	0,57	0,65	2
	0,72	0,72	0,85	0,63	0,00	0,64	1,00	1,00	0,65	0,72	1
	0,15	0,22	0,50	0,50	1,00	0,26	0,50	0,00	0,15	0,65	2
	0,59	0,59	0,35	0,48	1,00	0,45	0,70	0,00	0,59	0,33	3
	0,37	0,22	0,43	0,50	1,00	0,43	0,52	0,00	0,59	0,41	3
	0,28	0,28	0,28	0,48	0,00	0,64	0,43	1,00	0,28	0,22	3
	0,67	0,67	0,67	0,48	1,00	0,38	0,43	0,00	0,65	0,35	1
	0,35	0,48	0,04	0,67	0,00	0,62	0,16	1,00	0,28	0,37	3
	0,41	0,43	0,63	1,00	0,00	0,83	0,50	1,00	0,37	0,85	3
	0,59	0,50	0,63	0,33	1,00	0,55	0,30	0,00	0,63	0,65	2
	0,00	0,00	0,04	0,57	0,00	0,21	0,30	1,00	0,00	0,41	3
	0,96	0,78	0,72	0,65	0,00	0,83	0,82	1,00	1,00	0,91	1
	0,57	0,57	0,65	0,50	1,00	0,62	0,75	0,00	0,57	0,65	1
	0,22	0,11	0,50	0,50	1,00	0,60	0,89	0,00	0,33	0,63	3
	0,35	0,33	0,35	0,50	1,00	0,00	0,11	0,00	0,41	0,52	2
	0,11	0,09	0,37	0,50	0,00	0,45	0,59	1,00	0,15	0,33	3
	0,78	0,89	0,63	0,59	1,00	0,14	0,75	0,00	0,65	0,78	1
	0,00	0,00	0,22	0,78	0,00	0,26	0,23	1,00	0,04	0,50	3
	0,43	0,43	0,35	0,43	0,00	0,52	0,34	1,00	0,48	0,37	2
	0,37	0,48	0,33	0,37	1,00	0,21	0,68	0,00	0,33	0,59	2
	0,15	0,22	0,22	0,00	1,00	0,45	0,36	0,00	0,15	0,35	3
	0,28	0,22	0,50	0,43	1,00	0,14	0,61	0,00	0,35	0,57	2
	0,78	0,48	0,52	0,59	0,00	0,62	0,59	1,00	1,00	0,35	2
	0,15	0,15	0,00	0,37	0,00	0,64	0,05	1,00	0,22	0,00	3
	0,28	0,15	0,22	0,41	1,00	0,43	0,59	0,00	0,37	0,57	2
	0,22	0,22	0,22	0,15	1,00	0,21	0,09	0,00	0,22	0,28	3
	0,09	0,11	0,15	0,50	1,00	0,29	0,30	0,00	0,09	0,37	3
	0,37	0,43	0,52	0,37	1,00	0,62	0,23	0,00	0,35	0,43	2

	0,22	0,15	0,59	0,48	1,00	0,62	0,16	0,00	0,35	0,43	3
	0,50	0,43	0,59	0,50	1,00	0,45	0,59	0,00	0,57	0,57	3
	0,52	0,50	0,22	0,50	1,00	0,62	0,30	0,00	0,52	0,43	2
	0,37	0,35	0,15	0,28	1,00	0,62	0,30	0,00	0,41	0,22	2
	0,65	0,63	0,59	0,50	1,00	0,69	0,52	0,00	0,65	0,85	1
	0,91	0,91	0,63	0,89	1,00	0,64	0,30	0,00	0,85	0,78	1
	0,22	0,09	0,00	0,28	1,00	0,07	0,30	0,00	0,35	0,00	3
	0,28	0,35	0,28	0,57	0,00	0,45	0,39	1,00	0,28	0,41	2
	0,65	0,67	1,00	0,50	1,00	0,45	0,39	0,00	0,59	1,00	2
	0,33	0,28	0,67	0,85	1,00	0,43	0,70	0,00	0,35	0,78	2
	0,22	0,28	0,28	0,22	1,00	0,29	0,70	0,00	0,15	0,50	3
	0,65	0,48	0,37	0,65	1,00	0,55	0,52	0,00	0,89	0,33	1

Tabla 8. Cantidad Porcentual al 20%

Num	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
NER	0,552	0,708	0,708	0,688	0,719	0,74	0,74	0,74	0,75	0,771		
Frec	78	64	59	55	50	46	44	43	42	37		
Var	8	5	14	11	19	17	6	18	2	13	Clase	Training
1	0,522	0,478	0,435	0,364	1,000	0,217	0,326	0,000	0,652	0,435	2	false
2	0,326	0,348	0,478	0,705	1,000	0,587	0,652	0,000	0,652	0,783	2	true
3	0,283	0,435	0,413	1,000	1,000	0,783	0,652	0,000	0,370	0,435	1	true
4	0,000	0,000	0,043	0,432	1,000	0,370	0,478	0,000	0,217	0,043	3	true
5	0,891	0,435	0,283	0,295	1,000	0,152	0,435	0,000	0,783	0,413	2	true
6	0,587	0,370	0,630	0,432	1,000	0,565	0,478	0,000	0,783	0,587	2	true
7	0,674	0,326	0,370	0,432	0,000	0,348	0,283	1,000	0,717	0,522	2	true
8	0,413	0,283	0,283	0,364	1,000	0,413	0,500	0,000	0,522	0,652	2	false
9	0,587	0,565	0,674	0,500	1,000	0,587	0,478	0,000	0,674	0,913	1	false
10	0,217	0,478	0,500	0,364	1,000	0,413	0,413	0,000	0,348	0,348	2	true
11	0,413	0,283	0,326	0,659	1,000	0,500	0,348	0,000	0,522	0,217	2	true
12	0,326	0,435	0,500	0,432	1,000	0,152	0,217	0,000	0,326	0,435	1	true
13	0,152	0,478	0,652	0,295	1,000	0,587	0,630	0,000	0,370	0,326	2	true
14	0,500	0,348	0,370	0,591	1,000	0,957	1,000	0,000	0,674	0,848	1	true
15	0,217	0,348	0,348	0,523	1,000	0,565	0,587	0,000	0,522	0,717	2	true
16	0,217	0,326	0,370	0,114	1,000	0,326	0,283	0,000	0,348	0,348	2	true
17	0,217	0,152	0,217	0,500	1,000	0,217	0,348	0,000	0,370	0,587	1	true
18	0,348	0,217	0,283	0,659	1,000	0,565	0,413	0,000	0,630	0,652	2	false
19	0,348	0,717	0,717	0,750	1,000	0,326	0,326	0,000	0,522	0,783	2	true
20	0,087	0,587	0,435	0,591	0,000	0,478	0,283	1,000	0,326	0,674	2	false
21	0,587	0,587	0,783	0,705	1,000	0,674	0,783	0,000	0,783	0,783	1	true
22	0,587	0,522	0,783	0,591	1,000	0,783	0,783	0,000	0,652	0,587	1	false
23	0,326	0,565	0,565	0,682	0,000	0,478	0,326	1,000	0,370	0,326	2	true
24	0,522	0,783	0,674	0,432	1,000	0,413	0,522	0,000	0,630	0,717	1	true
25	0,326	0,522	0,478	0,659	1,000	0,565	0,435	0,000	0,435	0,413	2	true
26	0,413	0,783	0,674	0,750	1,000	0,587	0,435	0,000	0,413	0,087	2	true
27	0,500	0,674	0,652	0,364	1,000	0,370	0,348	0,000	0,630	0,370	1	false
28	0,783	0,478	0,565	0,591	0,000	0,717	0,500	1,000	0,913	0,370	2	true
29	0,674	0,630	0,652	0,818	1,000	0,500	0,413	0,000	0,630	0,500	1	true
30	0,217	0,283	0,326	0,000	1,000	0,370	0,348	0,000	0,326	0,217	2	true
31	0,717	0,848	0,674	0,955	0,000	0,630	0,783	1,000	0,717	0,630	1	true
32	0,587	0,674	0,652	0,705	1,000	0,587	0,478	0,000	0,783	0,500	1	true
33	0,630	0,348	0,500	0,659	1,000	0,565	0,522	0,000	0,783	0,348	1	false
34	0,435	0,500	0,500	0,591	1,000	0,152	0,152	0,000	0,348	0,370	2	true
35	0,891	0,652	0,717	0,523	1,000	0,565	0,674	0,000	1,000	0,652	1	true

36	0,630	0,217	0,217	0,818	0,000	0,435	0,370	1,000	0,674	0,283	2	true
37	0,217	0,087	0,152	0,432	1,000	0,717	0,413	0,000	0,326	0,152	2	true
38	0,413	0,348	0,348	0,295	1,000	0,370	0,370	0,000	0,326	0,500	2	false
39	0,152	0,370	0,326	0,091	1,000	0,500	0,435	0,000	0,348	0,283	3	true
40	0,500	0,565	0,413	0,750	1,000	0,348	0,326	0,000	0,435	0,435	1	false
41	0,848	1,000	1,000	0,750	1,000	0,674	0,783	0,000	0,913	0,587	1	true
42	0,217	0,283	0,522	0,500	0,000	0,478	0,326	1,000	0,283	0,370	3	true
43	0,370	0,435	0,522	0,523	0,000	0,043	0,043	1,000	0,587	0,522	3	true
44	0,348	0,478	0,435	0,295	1,000	0,348	0,370	0,000	0,435	0,109	1	true
45	0,152	0,370	0,413	0,523	1,000	0,370	0,413	0,000	0,217	0,435	1	true
46	0,587	0,522	0,674	0,682	1,000	0,478	0,587	0,000	0,630	0,565	1	true
47	0,326	0,370	0,435	0,295	0,000	0,565	0,630	1,000	0,652	0,783	2	true
48	0,413	0,370	0,478	0,432	1,000	0,217	0,326	0,000	0,522	0,326	2	true
49	0,587	0,717	0,717	0,886	1,000	0,348	0,413	0,000	0,652	0,783	1	false
50	0,652	0,217	0,217	0,500	1,000	0,348	0,283	0,000	0,435	0,348	2	true
51	0,717	1,000	1,000	0,886	1,000	0,674	0,848	0,000	0,913	1,000	1	false
52	0,000	0,283	0,217	0,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1	false
53	0,652	0,326	0,283	0,523	0,000	0,217	0,087	1,000	0,783	0,370	2	true
54	0,348	0,500	0,435	0,386	1,000	0,283	0,348	0,000	0,326	0,152	2	true
55	0,500	0,435	0,717	0,432	1,000	0,217	0,413	0,000	0,587	0,500	2	true
56	0,717	0,000	0,109	0,091	1,000	0,413	0,348	0,000	0,783	0,587	2	true
57	0,413	0,674	0,717	0,750	1,000	0,848	0,717	0,000	0,587	0,565	1	true
58	0,152	0,152	0,217	0,523	1,000	0,717	0,652	0,000	0,587	1,000	2	false
59	0,630	0,717	0,783	0,432	1,000	0,435	0,652	0,000	0,565	0,674	1	true
60	0,152	0,478	0,370	0,432	1,000	0,413	0,348	0,000	0,652	0,435	2	false
61	0,370	0,370	0,283	0,523	0,000	0,478	0,370	1,000	0,370	0,283	3	true
62	0,109	0,087	0,109	0,000	1,000	0,043	0,000	0,000	0,109	0,000	2	true
63	0,783	0,043	0,152	0,295	1,000	0,587	0,348	0,000	0,848	0,783	2	true
64	0,217	0,283	0,283	0,591	1,000	0,348	0,217	0,000	0,217	0,217	2	true
65	0,717	0,522	0,587	0,682	1,000	0,565	0,478	0,000	0,783	0,500	2	false
66	0,000	0,152	0,087	0,295	1,000	0,043	0,087	0,000	0,152	0,326	3	true
67	0,152	0,326	0,587	0,227	1,000	0,783	0,500	0,000	0,370	0,109	2	true
68	0,478	0,326	0,370	0,386	0,000	0,783	0,891	1,000	0,717	0,652	2	false
69	0,500	0,152	0,283	0,386	1,000	0,413	0,348	0,000	0,630	0,217	2	true
70	0,522	0,587	0,587	0,500	1,000	0,565	0,652	0,000	0,674	0,587	2	true
71	0,652	0,326	0,152	0,591	0,000	0,717	0,652	1,000	0,783	0,370	2	true
72	0,674	0,435	0,500	0,682	1,000	0,891	0,848	0,000	0,630	0,717	2	false
73	0,652	0,674	0,674	0,659	1,000	0,848	0,913	0,000	0,913	0,783	1	true
74	0,370	0,109	0,087	0,045	0,000	0,587	0,435	1,000	0,587	0,283	3	true
1	0,283	0,109	0,152	0,500	0,000	0,500	0,478	1,000	0,370	0,217	3	true

2	0,435	0,087	0,152	0,500	1,000	0,413	0,348	0,000	0,522	0,109	2	true
3	0,435	0,152	0,283	0,500	0,000	0,152	0,109	1,000	0,652	0,652	3	true
4	0,283	0,370	0,478	0,295	1,000	0,565	0,326	0,000	0,413	0,217	2	false
5	0,587	0,435	0,283	0,523	0,000	0,652	0,717	1,000	0,674	0,630	2	true
6	0,435	0,326	0,565	0,591	0,000	0,435	0,500	1,000	0,587	0,370	2	true
7	0,522	0,435	0,326	0,659	1,000	0,500	0,435	0,000	0,652	0,217	2	true
8	0,848	0,717	0,717	1,000	0,000	0,630	0,783	1,000	0,717	0,957	1	true
9	0,500	0,152	0,217	0,500	1,000	0,500	0,348	0,000	0,652	0,500	2	true
10	0,348	0,587	0,587	0,705	1,000	0,478	0,652	0,000	0,326	0,370	3	false
11	0,435	0,370	0,217	0,523	1,000	0,500	0,370	0,000	0,413	0,000	3	true
12	0,283	0,283	0,283	0,432	0,000	0,478	0,478	1,000	0,217	0,152	3	true
13	0,674	0,674	0,674	0,432	1,000	0,478	0,522	0,000	0,348	0,435	1	true
14	0,043	0,348	0,478	0,159	0,000	0,674	0,587	1,000	0,370	0,652	3	true
15	0,630	0,413	0,435	0,500	0,000	1,000	0,717	1,000	0,848	0,652	3	true
16	0,630	0,587	0,500	0,295	1,000	0,326	0,435	0,000	0,652	0,717	2	true
17	0,043	0,000	0,000	0,295	0,000	0,565	0,413	1,000	0,413	0,435	3	true
18	0,717	0,957	0,783	0,818	0,000	0,652	0,891	1,000	0,913	0,717	1	true
19	0,652	0,565	0,565	0,750	1,000	0,500	0,413	0,000	0,652	0,587	1	false
20	0,500	0,217	0,109	0,886	1,000	0,500	0,326	0,000	0,630	0,283	3	true
21	0,348	0,348	0,326	0,114	1,000	0,500	0,413	0,000	0,522	0,435	2	true
22	0,370	0,109	0,087	0,591	0,000	0,500	0,522	1,000	0,326	0,217	3	true
23	0,630	0,783	0,891	0,750	1,000	0,587	0,783	0,000	0,783	0,500	1	true
24	0,217	0,000	0,000	0,227	0,000	0,783	0,848	1,000	0,500	0,652	3	true
25	0,348	0,435	0,435	0,341	0,000	0,435	0,435	1,000	0,370	0,435	2	false
26	0,326	0,370	0,478	0,682	1,000	0,370	0,348	0,000	0,587	0,565	2	true
27	0,217	0,152	0,217	0,364	1,000	0,000	0,217	0,000	0,348	0,000	3	true
28	0,500	0,283	0,217	0,614	1,000	0,435	0,413	0,000	0,565	0,717	2	true
29	0,522	0,783	0,478	0,591	0,000	0,587	0,652	1,000	0,348	0,674	2	true
30	0,000	0,152	0,152	0,045	0,000	0,370	0,587	1,000	0,000	0,000	3	true
31	0,217	0,283	0,152	0,591	1,000	0,413	0,587	0,000	0,565	0,783	2	false
32	0,217	0,217	0,217	0,091	1,000	0,152	0,217	0,000	0,283	0,043	3	true
33	0,152	0,087	0,109	0,295	1,000	0,500	0,522	0,000	0,370	0,217	3	true
34	0,522	0,370	0,435	0,227	1,000	0,370	0,326	0,000	0,435	0,326	2	true
35	0,587	0,217	0,152	0,159	1,000	0,478	0,283	0,000	0,435	0,000	3	true
36	0,587	0,500	0,435	0,591	1,000	0,500	0,587	0,000	0,565	0,000	3	true
37	0,217	0,522	0,500	0,295	1,000	0,500	0,413	0,000	0,435	0,348	2	true
38	0,152	0,370	0,348	0,295	1,000	0,283	0,283	0,000	0,217	0,217	2	true
39	0,587	0,652	0,630	0,523	1,000	0,500	0,717	0,000	0,848	0,717	1	true
40	0,630	0,913	0,913	0,295	1,000	0,891	0,783	0,000	0,783	0,957	1	true
41	0,000	0,217	0,087	0,295	1,000	0,283	0,217	0,000	0,000	0,000	3	true

42	0,283	0,283	0,348	0,386	0,000	0,565	0,522	1,000	0,413	0,522	2	true
43	1,000	0,652	0,674	0,386	1,000	0,500	0,630	0,000	1,000	0,783	2	true
44	0,674	0,326	0,283	0,705	1,000	0,848	0,783	0,000	0,783	0,674	2	true
45	0,283	0,217	0,283	0,705	1,000	0,217	0,283	0,000	0,500	0,587	3	true
46	0,370	0,652	0,478	0,523	1,000	0,652	0,587	0,000	0,326	0,283	1	false

Tabla 9. Datos de Clase Calculada al 20%

Training set												
	8	5	14	11	19	17	6	18	2	13	Clase	Clas cal
2	0,326	0,348	0,478	0,705	1,000	0,587	0,652	0,000	0,652	0,783	2	2
3	0,283	0,435	0,413	1,000	1,000	0,783	0,652	0,000	0,370	0,435	1	2
4	0,000	0,000	0,043	0,432	1,000	0,370	0,478	0,000	0,217	0,043	3	3
5	0,891	0,435	0,283	0,295	1,000	0,152	0,435	0,000	0,783	0,413	2	2
6	0,587	0,370	0,630	0,432	1,000	0,565	0,478	0,000	0,783	0,587	2	1
7	0,674	0,326	0,370	0,432	0,000	0,348	0,283	1,000	0,717	0,522	2	2
10	0,217	0,478	0,500	0,364	1,000	0,413	0,413	0,000	0,348	0,348	2	2
11	0,413	0,283	0,326	0,659	1,000	0,500	0,348	0,000	0,522	0,217	2	2
12	0,326	0,435	0,500	0,432	1,000	0,152	0,217	0,000	0,326	0,435	1	2
13	0,152	0,478	0,652	0,295	1,000	0,587	0,630	0,000	0,370	0,326	2	2
14	0,500	0,348	0,370	0,591	1,000	0,957	1,000	0,000	0,674	0,848	1	2
15	0,217	0,348	0,348	0,523	1,000	0,565	0,587	0,000	0,522	0,717	2	2
16	0,217	0,326	0,370	0,114	1,000	0,326	0,283	0,000	0,348	0,348	2	2
17	0,217	0,152	0,217	0,500	1,000	0,217	0,348	0,000	0,370	0,587	1	1
19	0,348	0,717	0,717	0,750	1,000	0,326	0,326	0,000	0,522	0,783	2	1
21	0,587	0,587	0,783	0,705	1,000	0,674	0,783	0,000	0,783	0,783	1	1
23	0,326	0,565	0,565	0,682	0,000	0,478	0,326	1,000	0,370	0,326	2	3
24	0,522	0,783	0,674	0,432	1,000	0,413	0,522	0,000	0,630	0,717	1	1
25	0,326	0,522	0,478	0,659	1,000	0,565	0,435	0,000	0,435	0,413	2	2
26	0,413	0,783	0,674	0,750	1,000	0,587	0,435	0,000	0,413	0,087	2	1
28	0,783	0,478	0,565	0,591	0,000	0,717	0,500	1,000	0,913	0,370	2	2
29	0,674	0,630	0,652	0,818	1,000	0,500	0,413	0,000	0,630	0,500	1	1
30	0,217	0,283	0,326	0,000	1,000	0,370	0,348	0,000	0,326	0,217	2	2
31	0,717	0,848	0,674	0,955	0,000	0,630	0,783	1,000	0,717	0,630	1	1
32	0,587	0,674	0,652	0,705	1,000	0,587	0,478	0,000	0,783	0,500	1	1
34	0,435	0,500	0,500	0,591	1,000	0,152	0,152	0,000	0,348	0,370	2	2
35	0,891	0,652	0,717	0,523	1,000	0,565	0,674	0,000	1,000	0,652	1	1

36	0,630	0,217	0,217	0,818	0,000	0,435	0,370	1,000	0,674	0,283	2	2
37	0,217	0,087	0,152	0,432	1,000	0,717	0,413	0,000	0,326	0,152	2	3
39	0,152	0,370	0,326	0,091	1,000	0,500	0,435	0,000	0,348	0,283	3	2
41	0,848	1,000	1,000	0,750	1,000	0,674	0,783	0,000	0,913	0,587	1	1
42	0,217	0,283	0,522	0,500	0,000	0,478	0,326	1,000	0,283	0,370	3	3
43	0,370	0,435	0,522	0,523	0,000	0,043	0,043	1,000	0,587	0,522	3	2
44	0,348	0,478	0,435	0,295	1,000	0,348	0,370	0,000	0,435	0,109	1	2
45	0,152	0,370	0,413	0,523	1,000	0,370	0,413	0,000	0,217	0,435	1	2
46	0,587	0,522	0,674	0,682	1,000	0,478	0,587	0,000	0,630	0,565	1	1
47	0,326	0,370	0,435	0,295	0,000	0,565	0,630	1,000	0,652	0,783	2	2
48	0,413	0,370	0,478	0,432	1,000	0,217	0,326	0,000	0,522	0,326	2	2
50	0,652	0,217	0,217	0,500	1,000	0,348	0,283	0,000	0,435	0,348	2	2
53	0,652	0,326	0,283	0,523	0,000	0,217	0,087	1,000	0,783	0,370	2	2
54	0,348	0,500	0,435	0,386	1,000	0,283	0,348	0,000	0,326	0,152	2	2
55	0,500	0,435	0,717	0,432	1,000	0,217	0,413	0,000	0,587	0,500	2	2
56	0,717	0,000	0,109	0,091	1,000	0,413	0,348	0,000	0,783	0,587	2	2
57	0,413	0,674	0,717	0,750	1,000	0,848	0,717	0,000	0,587	0,565	1	1
59	0,630	0,717	0,783	0,432	1,000	0,435	0,652	0,000	0,565	0,674	1	1
61	0,370	0,370	0,283	0,523	0,000	0,478	0,370	1,000	0,370	0,283	3	3
62	0,109	0,087	0,109	0,000	1,000	0,043	0,000	0,000	0,109	0,000	2	3
63	0,783	0,043	0,152	0,295	1,000	0,587	0,348	0,000	0,848	0,783	2	2
64	0,217	0,283	0,283	0,591	1,000	0,348	0,217	0,000	0,217	0,217	2	2
66	0,000	0,152	0,087	0,295	1,000	0,043	0,087	0,000	0,152	0,326	3	3
67	0,152	0,326	0,587	0,227	1,000	0,783	0,500	0,000	0,370	0,109	2	2
69	0,500	0,152	0,283	0,386	1,000	0,413	0,348	0,000	0,630	0,217	2	2
70	0,522	0,587	0,587	0,500	1,000	0,565	0,652	0,000	0,674	0,587	2	1
71	0,652	0,326	0,152	0,591	0,000	0,717	0,652	1,000	0,783	0,370	2	2
73	0,652	0,674	0,674	0,659	1,000	0,848	0,913	0,000	0,913	0,783	1	1
74	0,370	0,109	0,087	0,045	0,000	0,587	0,435	1,000	0,587	0,283	3	3
1	0,283	0,109	0,152	0,500	0,000	0,500	0,478	1,000	0,370	0,217	3	3
2	0,435	0,087	0,152	0,500	1,000	0,413	0,348	0,000	0,522	0,109	2	2
3	0,435	0,152	0,283	0,500	0,000	0,152	0,109	1,000	0,652	0,652	3	2
5	0,587	0,435	0,283	0,523	0,000	0,652	0,717	1,000	0,674	0,630	2	2
6	0,435	0,326	0,565	0,591	0,000	0,435	0,500	1,000	0,587	0,370	2	2
7	0,522	0,435	0,326	0,659	1,000	0,500	0,435	0,000	0,652	0,217	2	2
8	0,848	0,717	0,717	1,000	0,000	0,630	0,783	1,000	0,717	0,957	1	1
9	0,500	0,152	0,217	0,500	1,000	0,500	0,348	0,000	0,652	0,500	2	2
11	0,435	0,370	0,217	0,523	1,000	0,500	0,370	0,000	0,413	0,000	3	2
12	0,283	0,283	0,283	0,432	0,000	0,478	0,478	1,000	0,217	0,152	3	3
13	0,674	0,674	0,674	0,432	1,000	0,478	0,522	0,000	0,348	0,435	1	1

14	0,043	0,348	0,478	0,159	0,000	0,674	0,587	1,000	0,370	0,652	3	2
15	0,630	0,413	0,435	0,500	0,000	1,000	0,717	1,000	0,848	0,652	3	2
16	0,630	0,587	0,500	0,295	1,000	0,326	0,435	0,000	0,652	0,717	2	1
17	0,043	0,000	0,000	0,295	0,000	0,565	0,413	1,000	0,413	0,435	3	3
18	0,717	0,957	0,783	0,818	0,000	0,652	0,891	1,000	0,913	0,717	1	1
20	0,500	0,217	0,109	0,886	1,000	0,500	0,326	0,000	0,630	0,283	3	2
21	0,348	0,348	0,326	0,114	1,000	0,500	0,413	0,000	0,522	0,435	2	2
22	0,370	0,109	0,087	0,591	0,000	0,500	0,522	1,000	0,326	0,217	3	3
23	0,630	0,783	0,891	0,750	1,000	0,587	0,783	0,000	0,783	0,500	1	1
24	0,217	0,000	0,000	0,227	0,000	0,783	0,848	1,000	0,500	0,652	3	3
26	0,326	0,370	0,478	0,682	1,000	0,370	0,348	0,000	0,587	0,565	2	2
27	0,217	0,152	0,217	0,364	1,000	0,000	0,217	0,000	0,348	0,000	3	3
28	0,500	0,283	0,217	0,614	1,000	0,435	0,413	0,000	0,565	0,717	2	2
29	0,522	0,783	0,478	0,591	0,000	0,587	0,652	1,000	0,348	0,674	2	2
30	0,000	0,152	0,152	0,045	0,000	0,370	0,587	1,000	0,000	0,000	3	3
32	0,217	0,217	0,217	0,091	1,000	0,152	0,217	0,000	0,283	0,043	3	2
33	0,152	0,087	0,109	0,295	1,000	0,500	0,522	0,000	0,370	0,217	3	2
34	0,522	0,370	0,435	0,227	1,000	0,370	0,326	0,000	0,435	0,326	2	2
35	0,587	0,217	0,152	0,159	1,000	0,478	0,283	0,000	0,435	0,000	3	2
36	0,587	0,500	0,435	0,591	1,000	0,500	0,587	0,000	0,565	0,000	3	2
37	0,217	0,522	0,500	0,295	1,000	0,500	0,413	0,000	0,435	0,348	2	2
38	0,152	0,370	0,348	0,295	1,000	0,283	0,283	0,000	0,217	0,217	2	2
39	0,587	0,652	0,630	0,523	1,000	0,500	0,717	0,000	0,848	0,717	1	1
40	0,630	0,913	0,913	0,295	1,000	0,891	0,783	0,000	0,783	0,957	1	1
41	0,000	0,217	0,087	0,295	1,000	0,283	0,217	0,000	0,000	0,000	3	3
42	0,283	0,283	0,348	0,386	0,000	0,565	0,522	1,000	0,413	0,522	2	3
43	1,000	0,652	0,674	0,386	1,000	0,500	0,630	0,000	1,000	0,783	2	1
44	0,674	0,326	0,283	0,705	1,000	0,848	0,783	0,000	0,783	0,674	2	1
45	0,283	0,217	0,283	0,705	1,000	0,217	0,283	0,000	0,500	0,587	3	2

Tabla 10. Modelo Calculado al 20%

Construir el modelo					
K (número de vecinos)=4					
distancia=euclidean					
Parámetros de calidad del modelo					
NER		0,7083			
ER		0,2917			
Otros parámetros de calidad del modelo					
	Clase 1	Clase 2	Clase 3		
Precisión	0,7200000000000000	0,685185185185185	0,764705882352941		
Sensibilidad	0,782608695652174	0,7708333333333333	0,5200000000000000		
Especificidad	0,904109589041096	0,6458333333333333	0,943661971830986		
Matriz de confusión					
	Clase 1	Clase 2	Clase 3	Total	
Clase 1		18	5	0	23
Clase 2		7	37	4	48
Clase 3		0	12	13	25

Tabla 11. Datos de Clase predictiva del 20%

test set	20%										Clase	Clase predic
1	0,522	0,478	0,435	0,364	1,000	0,217	0,326	0,000	0,652	0,435	2	2
8	0,413	0,283	0,283	0,364	1,000	0,413	0,500	0,000	0,522	0,652	2	2
9	0,587	0,565	0,674	0,500	1,000	0,587	0,478	0,000	0,674	0,913	1	1
18	0,348	0,217	0,283	0,659	1,000	0,565	0,413	0,000	0,630	0,652	2	2
20	0,087	0,587	0,435	0,591	0,000	0,478	0,283	1,000	0,326	0,674	2	2
22	0,587	0,522	0,783	0,591	1,000	0,783	0,783	0,000	0,652	0,587	1	1
27	0,500	0,674	0,652	0,364	1,000	0,370	0,348	0,000	0,630	0,370	1	2
33	0,630	0,348	0,500	0,659	1,000	0,565	0,522	0,000	0,783	0,348	1	2
38	0,413	0,348	0,348	0,295	1,000	0,370	0,370	0,000	0,326	0,500	2	2
40	0,500	0,565	0,413	0,750	1,000	0,348	0,326	0,000	0,435	0,435	1	2
49	0,587	0,717	0,717	0,886	1,000	0,348	0,413	0,000	0,652	0,783	1	1
51	0,717	1,000	1,000	0,886	1,000	0,674	0,848	0,000	0,913	1,000	1	1
52	0,000	0,283	0,217	0,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1	3
58	0,152	0,152	0,217	0,523	1,000	0,717	0,652	0,000	0,587	1,000	2	2

60	0,152	0,478	0,370	0,432	1,000	0,413	0,348	0,000	0,652	0,435	2	2
65	0,717	0,522	0,587	0,682	1,000	0,565	0,478	0,000	0,783	0,500	2	1
68	0,478	0,326	0,370	0,386	0,000	0,783	0,891	1,000	0,717	0,652	2	2
72	0,674	0,435	0,500	0,682	1,000	0,891	0,848	0,000	0,630	0,717	2	1
4	0,283	0,370	0,478	0,295	1,000	0,565	0,326	0,000	0,413	0,217	2	2
10	0,348	0,587	0,587	0,705	1,000	0,478	0,652	0,000	0,326	0,370	3	2
19	0,652	0,565	0,565	0,750	1,000	0,500	0,413	0,000	0,652	0,587	1	1
25	0,348	0,435	0,435	0,341	0,000	0,435	0,435	1,000	0,370	0,435	2	3
31	0,217	0,283	0,152	0,591	1,000	0,413	0,587	0,000	0,565	0,783	2	2
46	0,370	0,652	0,478	0,523	1,000	0,652	0,587	0,000	0,326	0,283	1	2

Tabla 13. Resultados de la Cantidad porcentual al 40%

Num	1	2	3	4		
NER	0,6527777777777778	0,7222222222222222	0,6944444444444444	0,7222222222222222		
Frec	92	41	37	31		
Var	14	8	13	5	Clase	training
	0,43478261	0,52173913	0,43478261	0,47826087	2	false
	0,47826087	0,32608696	0,7826087	0,34782609	2	true
	0,41304348	0,2826087	0,43478261	0,43478261	1	true
	0,04347826	0	0,04347826	0	3	true
	0,2826087	0,89130435	0,41304348	0,43478261	2	true
	0,63043478	0,58695652	0,58695652	0,36956522	2	false
	0,36956522	0,67391304	0,52173913	0,32608696	2	false
	0,2826087	0,41304348	0,65217391	0,2826087	2	false
	0,67391304	0,58695652	0,91304348	0,56521739	1	false
	0,5	0,2173913	0,34782609	0,47826087	2	true
	0,32608696	0,41304348	0,2173913	0,2826087	2	true
	0,5	0,32608696	0,43478261	0,43478261	1	true
	0,65217391	0,15217391	0,32608696	0,47826087	2	true
	0,36956522	0,5	0,84782609	0,34782609	1	false
	0,34782609	0,2173913	0,7173913	0,34782609	2	true
	0,36956522	0,2173913	0,34782609	0,32608696	2	true
	0,2173913	0,2173913	0,58695652	0,15217391	1	true
	0,2826087	0,34782609	0,65217391	0,2173913	2	false

	0,7173913	0,34782609	0,7826087	0,7173913	2	true
	0,43478261	0,08695652	0,67391304	0,58695652	2	false
	0,7826087	0,58695652	0,7826087	0,58695652	1	true
	0,7826087	0,58695652	0,58695652	0,52173913	1	false
	0,56521739	0,32608696	0,32608696	0,56521739	2	true
	0,67391304	0,52173913	0,7173913	0,7826087	1	true
	0,47826087	0,32608696	0,41304348	0,52173913	2	false
	0,67391304	0,41304348	0,08695652	0,7826087	2	true
	0,65217391	0,5	0,36956522	0,67391304	1	false
	0,56521739	0,7826087	0,36956522	0,47826087	2	false
	0,65217391	0,67391304	0,5	0,63043478	1	false
	0,32608696	0,2173913	0,2173913	0,2826087	2	true
	0,67391304	0,7173913	0,63043478	0,84782609	1	true
	0,65217391	0,58695652	0,5	0,67391304	1	true
	0,5	0,63043478	0,34782609	0,34782609	1	false
	0,5	0,43478261	0,36956522	0,5	2	true
	0,7173913	0,89130435	0,65217391	0,65217391	1	true
	0,2173913	0,63043478	0,2826087	0,2173913	2	true
	0,15217391	0,2173913	0,15217391	0,08695652	2	false
	0,34782609	0,41304348	0,5	0,34782609	2	false
	0,32608696	0,15217391	0,2826087	0,36956522	3	true
	0,41304348	0,5	0,43478261	0,56521739	1	false
	1	0,84782609	0,58695652	1	1	true
	0,52173913	0,2173913	0,36956522	0,2826087	3	false
	0,52173913	0,36956522	0,52173913	0,43478261	3	false
	0,43478261	0,34782609	0,10869565	0,47826087	1	false
	0,41304348	0,15217391	0,43478261	0,36956522	1	true
	0,67391304	0,58695652	0,56521739	0,52173913	1	true
	0,43478261	0,32608696	0,7826087	0,36956522	2	true
	0,47826087	0,41304348	0,32608696	0,36956522	2	true
	0,7173913	0,58695652	0,7826087	0,7173913	1	false
	0,2173913	0,65217391	0,34782609	0,2173913	2	true
	1	0,7173913	1	1	1	false
	0,2173913	0	0	0,2826087	1	false
	0,2826087	0,65217391	0,36956522	0,32608696	2	false
	0,43478261	0,34782609	0,15217391	0,5	2	true
	0,7173913	0,5	0,5	0,43478261	2	true
	0,10869565	0,7173913	0,58695652	0	2	true
	0,7173913	0,41304348	0,56521739	0,67391304	1	true
	0,2173913	0,15217391	1	0,15217391	2	false

	0,7826087	0,63043478	0,67391304	0,7173913	1	false
	0,36956522	0,15217391	0,43478261	0,47826087	2	false
	0,2826087	0,36956522	0,2826087	0,36956522	3	true
	0,10869565	0,10869565	0	0,08695652	2	true
	0,15217391	0,7826087	0,7826087	0,04347826	2	false
	0,2826087	0,2173913	0,2173913	0,2826087	2	false
	0,58695652	0,7173913	0,5	0,52173913	2	false
	0,08695652	0	0,32608696	0,15217391	3	false
	0,58695652	0,15217391	0,10869565	0,32608696	2	true
	0,36956522	0,47826087	0,65217391	0,32608696	2	false
	0,2826087	0,5	0,2173913	0,15217391	2	false
	0,58695652	0,52173913	0,58695652	0,58695652	2	true
	0,15217391	0,65217391	0,36956522	0,32608696	2	true
	0,5	0,67391304	0,7173913	0,43478261	2	false
	0,67391304	0,65217391	0,7826087	0,67391304	1	true
	0,08695652	0,36956522	0,2826087	0,10869565	3	true
	0,15217391	0,2826087	0,2173913	0,10869565	3	true
	0,15217391	0,43478261	0,10869565	0,08695652	2	true
	0,2826087	0,43478261	0,65217391	0,15217391	3	true
	0,47826087	0,2826087	0,2173913	0,36956522	2	false
	0,2826087	0,58695652	0,63043478	0,43478261	2	true
	0,56521739	0,43478261	0,36956522	0,32608696	2	true
	0,32608696	0,52173913	0,2173913	0,43478261	2	true
	0,7173913	0,84782609	0,95652174	0,7173913	1	true
	0,2173913	0,5	0,5	0,15217391	2	true
	0,58695652	0,34782609	0,36956522	0,58695652	3	false
	0,2173913	0,43478261	0	0,36956522	3	true
	0,2826087	0,2826087	0,15217391	0,2826087	3	false
	0,67391304	0,67391304	0,43478261	0,67391304	1	true
	0,47826087	0,04347826	0,65217391	0,34782609	3	false
	0,43478261	0,63043478	0,65217391	0,41304348	3	true
	0,5	0,63043478	0,7173913	0,58695652	2	true
	0	0,04347826	0,43478261	0	3	false
	0,7826087	0,7173913	0,7173913	0,95652174	1	true
	0,56521739	0,65217391	0,58695652	0,56521739	1	false
	0,10869565	0,5	0,2826087	0,2173913	3	true
	0,32608696	0,34782609	0,43478261	0,34782609	2	true
	0,08695652	0,36956522	0,2173913	0,10869565	3	false
	0,89130435	0,63043478	0,5	0,7826087	1	true
	0	0,2173913	0,65217391	0	3	true

	0,43478261	0,34782609	0,43478261	0,43478261	2	false
	0,47826087	0,32608696	0,56521739	0,36956522	2	false
	0,2173913	0,2173913	0	0,15217391	3	true
	0,2173913	0,5	0,7173913	0,2826087	2	true
	0,47826087	0,52173913	0,67391304	0,7826087	2	true
	0,15217391	0	0	0,15217391	3	true
	0,15217391	0,2173913	0,7826087	0,2826087	2	false
	0,2173913	0,2173913	0,04347826	0,2173913	3	true
	0,10869565	0,15217391	0,2173913	0,08695652	3	true
	0,43478261	0,52173913	0,32608696	0,36956522	2	false
	0,15217391	0,58695652	0	0,2173913	3	false
	0,43478261	0,58695652	0	0,5	3	true
	0,5	0,2173913	0,34782609	0,52173913	2	false
	0,34782609	0,15217391	0,2173913	0,36956522	2	true
	0,63043478	0,58695652	0,7173913	0,65217391	1	true
	0,91304348	0,63043478	0,95652174	0,91304348	1	true
	0,08695652	0	0	0,2173913	3	true
	0,34782609	0,2826087	0,52173913	0,2826087	2	true
	0,67391304	1	0,7826087	0,65217391	2	true
	0,2826087	0,67391304	0,67391304	0,32608696	2	true
	0,2826087	0,2826087	0,58695652	0,2173913	3	true
	0,47826087	0,36956522	0,2826087	0,65217391	1	false

Tabla 14. Resultados de la Clase Calculada al 40%

Var	14	8	13	5	Clase	Clase Calc
	0,47826087	0,32608696	0,7826087	0,34782609	2	2
	0,41304348	0,2826087	0,43478261	0,43478261	1	2
	0,04347826	0	0,04347826	0	3	3
	0,2826087	0,89130435	0,41304348	0,43478261	2	2
	0,5	0,2173913	0,34782609	0,47826087	2	1
	0,32608696	0,41304348	0,2173913	0,2826087	2	2
	0,5	0,32608696	0,43478261	0,43478261	1	2
	0,65217391	0,15217391	0,32608696	0,47826087	2	2
	0,34782609	0,2173913	0,7173913	0,34782609	2	2
	0,36956522	0,2173913	0,34782609	0,32608696	2	2
	0,2173913	0,2173913	0,58695652	0,15217391	1	3
	0,7173913	0,34782609	0,7826087	0,7173913	2	1
	0,7826087	0,58695652	0,7826087	0,58695652	1	1
	0,56521739	0,32608696	0,32608696	0,56521739	2	2
	0,67391304	0,52173913	0,7173913	0,7826087	1	1
	0,67391304	0,41304348	0,08695652	0,7826087	2	2
	0,32608696	0,2173913	0,2173913	0,2826087	2	2
	0,67391304	0,7173913	0,63043478	0,84782609	1	1
	0,65217391	0,58695652	0,5	0,67391304	1	1
	0,5	0,43478261	0,36956522	0,5	2	2
	0,7173913	0,89130435	0,65217391	0,65217391	1	1
	0,2173913	0,63043478	0,2826087	0,2173913	2	2
	0,32608696	0,15217391	0,2826087	0,36956522	3	2
	1	0,84782609	0,58695652	1	1	1
	0,41304348	0,15217391	0,43478261	0,36956522	1	2
	0,67391304	0,58695652	0,56521739	0,52173913	1	1
	0,43478261	0,32608696	0,7826087	0,36956522	2	2
	0,47826087	0,41304348	0,32608696	0,36956522	2	2
	0,2173913	0,65217391	0,34782609	0,2173913	2	2
	0,43478261	0,34782609	0,15217391	0,5	2	2
	0,7173913	0,5	0,5	0,43478261	2	1
	0,10869565	0,7173913	0,58695652	0	2	2
	0,7173913	0,41304348	0,56521739	0,67391304	1	1
	0,2826087	0,36956522	0,2826087	0,36956522	3	2
	0,10869565	0,10869565	0	0,08695652	2	3
	0,58695652	0,15217391	0,10869565	0,32608696	2	2
	0,58695652	0,52173913	0,58695652	0,58695652	2	1
	0,15217391	0,65217391	0,36956522	0,32608696	2	2

	0,67391304	0,65217391	0,7826087	0,67391304	1	1
	0,08695652	0,36956522	0,2826087	0,10869565	3	3
	0,15217391	0,2826087	0,2173913	0,10869565	3	3
	0,15217391	0,43478261	0,10869565	0,08695652	2	3
	0,2826087	0,43478261	0,65217391	0,15217391	3	2
	0,2826087	0,58695652	0,63043478	0,43478261	2	2
	0,56521739	0,43478261	0,36956522	0,32608696	2	2
	0,32608696	0,52173913	0,2173913	0,43478261	2	2
	0,7173913	0,84782609	0,95652174	0,7173913	1	1
	0,2173913	0,5	0,5	0,15217391	2	3
	0,2173913	0,43478261	0	0,36956522	3	3
	0,67391304	0,67391304	0,43478261	0,67391304	1	1
	0,43478261	0,63043478	0,65217391	0,41304348	3	2
	0,5	0,63043478	0,7173913	0,58695652	2	1
	0,7826087	0,7173913	0,7173913	0,95652174	1	1
	0,10869565	0,5	0,2826087	0,2173913	3	2
	0,32608696	0,34782609	0,43478261	0,34782609	2	2
	0,89130435	0,63043478	0,5	0,7826087	1	1
	0	0,2173913	0,65217391	0	3	3
	0,2173913	0,2173913	0	0,15217391	3	3
	0,2173913	0,5	0,7173913	0,2826087	2	2
	0,47826087	0,52173913	0,67391304	0,7826087	2	1
	0,15217391	0	0	0,15217391	3	3
	0,2173913	0,2173913	0,04347826	0,2173913	3	3
	0,10869565	0,15217391	0,2173913	0,08695652	3	3
	0,43478261	0,58695652	0	0,5	3	2
	0,34782609	0,15217391	0,2173913	0,36956522	2	2
	0,63043478	0,58695652	0,7173913	0,65217391	1	1
	0,91304348	0,63043478	0,95652174	0,91304348	1	1
	0,08695652	0	0	0,2173913	3	3
	0,34782609	0,2826087	0,52173913	0,2826087	2	1
	0,67391304	1	0,7826087	0,65217391	2	1
	0,2826087	0,67391304	0,67391304	0,32608696	2	2
	0,2826087	0,2826087	0,58695652	0,2173913	3	2

Tabla 15. Modelo Calculado al 40%

Construir el modelo				
K (número de vecinos)=6				
distancia=euclidean				
Parámetros de calidad del modelo				
NER	0,6944			
ER	0,3056			
Otros parámetros de calidad del modelo				
	Clase 1	Clase 2	Clase 3	
Precisión	0,652173913043478	0,714285714285714	0,714285714285714	
Sensibilidad	0,789473684210526	0,694444444444444	0,588235294117647	
Especificidad	0,849056603773585	0,722222222222222	0,927272727272727	
Matriz de confusión				
	Clase 1	Clase 2	Clase 3	Total
Clase 1	15	3	1	19
Clase 2	8	25	3	36
Clase 3	0	7	10	17

Tabla 16. Resultados de la Clase Predeterminada al 40%

Var	14	8	13	5	Clase	Clase pred
	0,43478261	0,52173913	0,43478261	0,47826087	2	2
	0,63043478	0,58695652	0,58695652	0,36956522	2	2
	0,36956522	0,67391304	0,52173913	0,32608696	2	2
	0,2826087	0,41304348	0,65217391	0,2826087	2	2
	0,67391304	0,58695652	0,91304348	0,56521739	1	1
	0,36956522	0,5	0,84782609	0,34782609	1	2
	0,2826087	0,34782609	0,65217391	0,2173913	2	2
	0,43478261	0,08695652	0,67391304	0,58695652	2	2
	0,7826087	0,58695652	0,58695652	0,52173913	1	1
	0,47826087	0,32608696	0,41304348	0,52173913	2	2
	0,65217391	0,5	0,36956522	0,67391304	1	1
	0,56521739	0,7826087	0,36956522	0,47826087	2	1
	0,65217391	0,67391304	0,5	0,63043478	1	1
	0,5	0,63043478	0,34782609	0,34782609	1	2
	0,15217391	0,2173913	0,15217391	0,08695652	2	3
	0,34782609	0,41304348	0,5	0,34782609	2	2

	0,41304348	0,5	0,43478261	0,56521739	1	2
	0,52173913	0,2173913	0,36956522	0,2826087	3	1
	0,52173913	0,36956522	0,52173913	0,43478261	3	2
	0,43478261	0,34782609	0,10869565	0,47826087	1	2
	0,7173913	0,58695652	0,7826087	0,7173913	1	1
	1	0,7173913	1	1	1	1
	0,2173913	0	0	0,2826087	1	3
	0,2826087	0,65217391	0,36956522	0,32608696	2	2
	0,2173913	0,15217391	1	0,15217391	2	2
	0,7826087	0,63043478	0,67391304	0,7173913	1	1
	0,36956522	0,15217391	0,43478261	0,47826087	2	1
	0,15217391	0,7826087	0,7826087	0,04347826	2	2
	0,2826087	0,2173913	0,2173913	0,2826087	2	2
	0,58695652	0,7173913	0,5	0,52173913	2	1
	0,08695652	0	0,32608696	0,15217391	3	3
	0,36956522	0,47826087	0,65217391	0,32608696	2	2
	0,2826087	0,5	0,2173913	0,15217391	2	2
	0,5	0,67391304	0,7173913	0,43478261	2	2
	0,47826087	0,2826087	0,2173913	0,36956522	2	2
	0,58695652	0,34782609	0,36956522	0,58695652	3	2
	0,2826087	0,2826087	0,15217391	0,2826087	3	2
	0,47826087	0,04347826	0,65217391	0,34782609	3	2
	0	0,04347826	0,43478261	0	3	3
	0,56521739	0,65217391	0,58695652	0,56521739	1	1
	0,08695652	0,36956522	0,2173913	0,10869565	3	3
	0,43478261	0,34782609	0,43478261	0,43478261	2	2
	0,47826087	0,32608696	0,56521739	0,36956522	2	1
	0,15217391	0,2173913	0,7826087	0,2826087	2	2
	0,43478261	0,52173913	0,32608696	0,36956522	2	2
	0,15217391	0,58695652	0	0,2173913	3	2
	0,5	0,2173913	0,34782609	0,52173913	2	2
	0,47826087	0,36956522	0,2826087	0,65217391	1	2