

5
20



UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL
ESCUELA DE PSICOLOGIA
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

**“DIFERENCIAS EN LA APTITUD VERBAL EN
BASE AL TIPO INTROVERTIDO - EXTRAVERTIDO
ENTRE SEXOS.”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A
HORTENSIA PATRICIA CHAVEZ PONCE

MEXICO, D. F.

**HECHO CON
FALLA DE ORIGEN**

1987



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE.

	pág.
Abstract	
Introducción	
Capítulo 1.	
1. El Lenguaje. Un enfoque psicolingüístico	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Localización funcional del lenguaje en la corteza cerebral	3
1.3. Concepto de Lenguaje	5
1.3.1. La Lengua y el Habla	5
1.3.2. El Signo	7
1.4. Desarrollo del Lenguaje	8
1.4.1. Fase Prelingüística	8
1.4.1.1. El Llanto	9
1.4.1.2. Otras vocalizaciones y el Arrullo	9
1.4.1.3. El Balbuceo	9
1.4.1.4. Imitación del Lenguaje	10
1.4.2. Fase del Primer Lenguaje	11
1.4.3. El Lenguaje	12

	pág.
1.5. El Lenguaje hablado y escrito	14
1.5.1. Investigaciones realizadas acerca del Lenguaje oral y escrito	15
1.6. El Lenguaje y sus procesos fundamentales	17
1.6.1. Comprensión	17
1.6.2. Fluidez Verbal	18
1.6.3. Dimensiones de la aptitud verbal: lingüística, ideativa y semántica	19
1.7. Diferencias del Lenguaje en cuanto al - sexo y nivel socioeconómico	20
1.8. El Lenguaje, la Personalidad y el Yo	23
1.8.1. Investigaciones realizadas acerca de la relación existente entre -- lenguaje y personalidad	24
Capítulo 2.	
2. Introversión-Extraversión	28
2.1. Antecedentes	28
2.2. Definición de Introversión y Extraversión	31
2.3. La Herencia y el Medio Ambiente como fac- tores determinantes de la Introversión-Ex- traversión	35
2.3.1. Potencial Inhibitorio	37
2.3.1.1. Tareas de Concentración	38
2.3.1.2. Tolerancia al Dolor	39
2.3.1.3. Resistencia al Aburrimien- to	40
2.3.1.4. Condicionamiento	42
2.4. El Desarrollo de la Introversión-Extraver- sión en el individuo en relación al sexo y la edad	43
2.5. Socialización entre Introversos y Extra- vertidos	45

	pág.
2.6. Logros académicos y profesionales de los tipos Introvertido y Extrovertido	46
2.6.1. Motivación de Realización	48
Capítulo 3.	
3. Objetivos	50
3.1. Objetivo General	50
3.2. Objetivos Específicos	50
Capítulo 4.	
4. Metodología	52
4.1. Problema	52
4.2. Hipótesis	53
4.3. Variables	54
4.3.1. Variables Independientes	54
4.3.1.1. Tipo de Personalidad	54
4.3.1.1.1. Introvertidos	54
4.3.1.1.1.1. Defini- ción Teó- rica	54
4.3.1.1.1.2. Defini- ción Ope- racional	54
4.3.1.1.2. Extravertidos	55
4.3.1.1.2.1. Defini- ción Teó- rica	55
4.3.1.1.2.2. Defini- ción Ope- racional	55
4.3.1.2. Sexo	55
4.3.1.2.1. Masculino	55
4.3.1.2.2. Femenino	55
4.3.2. Variables Dependientes	55

	pág.
4.3.2.1. Aptitud Verbal	56
4.3.2.1.1. Definición Teórica	56
4.3.2.1.2. Definición Operacional	56
4.3.3. Variables Extrañas	56
4.3.3.1. Coeficiente Intelectual	56
4.3.3.1.1. Definición Teórica	56
4.3.3.1.2. Definición Operacional	57
4.3.3.2. Edad	57
4.3.3.3. Nivel Socioeconómico	57
4.3.3.4. Nivel de Escolaridad	57
4.4. Tipo de Estudio	58
4.5. Selección de Sujetos	59
4.5.1. Tamaño de la muestra	59
4.5.2. Técnica de Muestreo	59
4.5.3. Características de los sujetos de investi- gación	59
4.5.3.1. Sexo	59
4.5.3.2. Edad	59
4.5.3.3. Nivel de Escolaridad	60
4.5.3.4. Nivel Socioeconómico	61
4.5.3.5. Coeficiente Intelectual	61
4.6. Instrumentos	61
4.6.1. Cuestionario Demográfico	61
4.6.2. Beta Revisado II	61
4.6.3. Cuestionario 16 Factores de Personalidad de Cattell (16 FP)	64
4.6.4. Test de Aptitud Diferencial (DAT)	66
4.7. Procedimiento	68
4.8. Análisis Estadístico	69
Capítulo 5.	
5. Resultados	70

	pág.
Capítulo 6.	
6. Análisis e Interpretación de Resultados	72
Capítulo 7.	
7. Conclusiones	75
Capítulo 8.	
8. Alcances y Limitaciones	78
Capítulo 9.	
9. Sugerencias para futuras Investigaciones	80
Citas y Notas	82
Bibliografía	87
Anexos	90

INTRODUCCION

INTRODUCCION

El interés del presente trabajo es realizar una investigación sobre las diferencias existentes en la aptitud verbal en base al tipo de personalidad introvertido-extravertido que presenta un individuo.

El propósito de la misma es detectar y analizar, las características de personalidad antes dichas y ver en qué grado afectan la aptitud verbal del individuo, principalmente en su desarrollo dentro de la escuela.

Es bien sabido que todo individuo se encuentra inmerso en un mundo de constante estimulación y presiones sociales y/o familiares desde el momento de su nacimiento, lo cual provoca las diferencias individuales, tanto en aspectos de personalidad como en procesos cognoscitivos e intelectuales.

Estas exigencias ambientales provocan que el individuo intente adaptarse al medio, utilizando para ello tipos generales de disposición, los cuales, se distinguen por su inclinación hacia los objetos.

Dichos tipos pueden ser el introvertido y el extravertido.

tido. El comportamiento del introvertido es el propio de la abstracción; en el fondo siempre está intentando quitar la energía o libido del objeto, pensando que debe prevenir que el objeto adquiriera poder sobre de él. El extravertido en cambio, tiene una relación positiva hacia el objeto; él le da tanta importancia a éste, que su disposición subjetiva está orientada hacia y por el objeto (1).

Dentro del área escolar, se ha podido observar que los introvertidos muestran rendimientos superiores en los trabajos escolares que los extravertidos por tener métodos de estudio más eficientes, además de tener una motivación de realización más fuerte (2). Esto se puede deber a que los introvertidos canalizan su energía, como se mencionó anteriormente, hacia sí mismos, teniendo un mayor control de ésta que les ayuda a adaptarse satisfactoriamente al medio. En cambio, los extravertidos tienen menor refreno en sus impulsos, costándoles mayor trabajo implementar métodos de estudio adecuados, lo cual influye en su aprovechamiento escolar.

Si los alumnos introvertidos presentan un alto trabajo académico y mayor aprovechamiento escolar que los extravertidos, es necesario poner mayor atención en estos aspectos en los alumnos extravertidos para nivelar las condiciones de aprovechamiento en un grupo escolar determinado. Por ésto, se ve la necesidad de detectar con claridad y precisión las características propias de cada tipo de personalidad - dentro de la escuela, y qué mejor que aquéllas observables a primera vista como lo es la aptitud verbal.

Ramsay en 1966 (3) apoya la teoría de la personalidad de Eysenck. El hace un estudio donde relaciona el habla - con los tipos introvertido-extravertido, descubriendo que los segundos usan sonidos más fuertes y silencios más cortos en sus patrones de habla que los introvertidos.

Muñiz y Vela en 1981 (4) estudiaron la relación entre aptitud verbal oral y algunos aspectos de la personalidad como introversión-extraversión y neuroticismo-control. Encontraron una superior aptitud verbal en los extravertidos aunque no saben con certeza si es igualmente válida para cualquier modo de expresión (oral o escrito) por haber tomado únicamente para su estudio la aptitud verbal oral.

Es por lo anterior, que se ve la necesidad de estudiar la relación entre los tipos introvertido-extravertido y la aptitud verbal. Así, se podrán tener puntos de comparación más amplios entre dichas variables que ayudarán a comprender si en un momento dado éstos pudieran facilitar o bloquear el aprendizaje de los alumnos dentro de la escuela.

En base a tal comprensión, se podría ayudar a los estudiantes, orientándolos y guiándolos con el fin de evitar futuros problemas, o en el peor de los casos, subsanar lo ya dado.

CAPITULO 1.

EL LENGUAJE. UN ENFOQUE PSICOLINGUISTICO.

1. EL LENGUAJE. UN ENFOQUE PSICOLINGÜÍSTICO.

1.1. ANTECEDENTES.

El silbido que percibe un perro dócil que lo encamina hacia su amo, la luz roja del semáforo que indica al automovilista que se detenga, la pantalla en el aeropuerto que indica las llegadas y salidas de los vuelos aéreos, son sólo algunos ejemplos que ilustran un acto de comunicación - en el nivel animal, en el nivel humano e inclusive en el nivel mecánico.

Pero, y ¿qué es comunicación?. "Es el proceso mediante el cual, una fuente transmite información con ciertos fines a un destino determinado. La información puede referirse a ideas, emociones, datos cuantitativos y cualitativos, por medio de la utilización de palabras, símbolos, cuadros, figuras" (1), expresiones corporales, máquinas, etc.

De este modo, se observa que todos los actos de comunicación suponen la presencia, mediata o inmediata en el espacio y en el tiempo, de un agente emisor que produce la señal y de un agente receptor al cual va destinada.

Emisores y receptores, poseen en común el conocimiento del valor de la señal considerada, de modo tal que la percepción de esa señal determina una modificación de la conducta del receptor según la intención del emisor. Si se -- utilizan varias señales, sea unitariamente, sea en combinaciones diversas, ellas constituyen un código cuyo conocimiento es la base de cualquier intercambio entre los dos interlocutores. Para materializarse, las señales pueden utilizar distintos canales perceptivos: audición, visión, tacto, olfato. Así, el disco del teléfono asocia dos modos de percepción: la visión y el tacto.

El hombre dispone, además del verbal, de otros medios de comunicación. El código de tránsito constituye un ejemplo de comunicación mediante símbolos gráficos que ostentan valor universal o lo pretenden. Sin embargo, tales medios de comunicación no verbal sólo tienen una extensión muy limitada en el espacio y en el tiempo, porque el lenguaje verbal, llamado articulado es sin duda un medio mucho más eficaz y práctico de comunicar el pensamiento a otro en condiciones habituales. Es también un medio mucho más matizado y flexible.

El símbolo no lingüístico presenta, desde el punto de vista de las exigencias de la comunicación, la gran desventaja de prestarse a interpretaciones diversas. Su sentido nunca es claro. El lenguaje humano, por el contrario, puede alcanzar una precisión mucho mayor y por lo tanto la eficacia óptima.

Por último, el lenguaje humano se refiere a acontecimientos que el individuo vive, a sus pensamientos, a sus emociones, etc., los cuales pueden ser próximos o alejados en el espacio, lo cual, le permite elaborar abstracciones.

1.2. LOCALIZACION FUNCIONAL DEL LENGUAJE EN LA CORTEZA CEREBRAL.

El uso del lenguaje es una adquisición peculiar del ser humano, que requiere mecanismos neurales especiales en áreas de asociación de la corteza cerebral. Sin embargo, a nivel muscular, no tenemos músculos efectores cuyo propósito sea el reproducir de manera exclusiva el lenguaje. Todo el mecanismo periférico del lenguaje (labios, lengua, dientes, laringe, diafragma, etc.), se identifica con funciones biológicamente más antiguas y fundamentales que, durante el lenguaje, se alteran seriamente. No hay ni un grupo aislado de músculos que se haya desarrollado para servir sólo al lenguaje. Se alteran algunas funciones, como la de la respiración. Se conoce que hay un ritmo especial de la respiración durante el lenguaje. Se inhiben otras funciones, como la deglución. En lo que se llama lenguaje normal, todos los mecanismos periféricos del lenguaje funcionan en forma unitaria, y se organizan y reúnen varias funciones individuales para construir un todo: una parte del sistema nervioso ejerce influencia soberana (predominio) sobre otras partes para asegurar una acción concentrada e inequívoca. El acto completo del lenguaje, en su forma perfecta, requiere de la movilización adecuada, en sucesión adecuada, de una serie de procedimientos complejos, en los que la relación de tiempo es de importancia fundamental. Si se pierde la regulación cronológica debida, toda la ejecución se desordena.

Las áreas de la corteza que tienen un papel especial con respecto al lenguaje son dos: una en los lóbulos parietal y temporal (especialmente la primera) tiene que ver con los aspectos sensitivos del lenguaje, mientras que una segunda área en el giro frontal inferior funciona en relación

con los aspectos motores del lenguaje (habla). Las dos áreas están en comunicación a través del fascículo superior en la sustancia blanca.

Las áreas corticales para el lenguaje están localizadas en el hemisferio izquierdo, con algunas excepciones. - Por tanto, el hemisferio izquierdo es, por regla general, el hemisferio dominante respecto al lenguaje.

Un niño primero conoce el lenguaje a través del oído, después habla y sólo más tarde aprende a leer y a escribir. Es por esta razón que la corteza auditiva de asociación o área de Wernike tiene un papel esencial en los aspectos -- sensitivos del lenguaje. Esta área y sus alrededores reciben datos concernientes al lenguaje de las áreas sensitivas y sintetizan tales datos en una totalidad comprensiva de los aspectos sensitivos del lenguaje.

El área de Broca, o el área motora del habla, ocupa las porciones opercular y triangular del giro frontal inferior, correspondientes a las áreas 44 y 45 de Brodmann. En esa área los procesos neurológicos se organizan de tal manera que aseguran el uso apropiado y coordinado de los órganos que participan en el habla, por medio de la corteza motora.

Una lesión que afecte las áreas antes descritas se -- traduce en afasia, de la que existen varios tipos según el estilo de lesión.

PREDOMINIO FUNCIONAL. Las huellas de la memoria que quedan en un hemisferio, por ejemplo en la corteza del hemisferio derecho, como resultado de alguna actividad particular que comprende la mano izquierda, generalmente se transfieren al otro hemisferio a través del cuerpo calloso. Por tanto, hay patrones bilaterales de memoria cortical para la experiencia previa del individuo. Esto no se aplica al lenguaje, para lo cual no hay explicación adecuada suficiente. En personas diestras y en algunas zurdas, el lenguaje es una función del hemisferio izquierdo, como ya se ha mencionado.

1.3. CONCEPTO DE LENGUAJE.

Como tantas otras palabras, también el vocablo lenguaje se emplea en varios sentidos. Así por ejemplo, se puede hablar del lenguaje de las flores, del abanico, del de señas de tráfico, y naturalmente, del lenguaje humano, entendiéndose por este último el conjunto de signos articulados -- por medio de los cuales se comunican las personas de cualquier raza o cultura.

El lenguaje humano articulado se manifiesta, por una parte, en una pluralidad de lenguas y, por la otra, y dentro de cada una de ellas, por una pluralidad de signos fónicos, organizada de un modo más o menos sistemático, por medio de los cuales el hombre se comunica normalmente con sus semejantes, dentro de los límites espaciales y temporales - que impone la existencia de múltiples lenguas y dialectos.

La palabra lenguaje en español se aplica a la facultad de hablar que tienen los seres humanos, así como a las diversas modalidades en que se ofrece el lenguaje humano: en este sentido se habla de lenguaje poético, infantil, etc. También, con el mismo vocablo se designan las diversas maneras o modos de comunicación del lenguaje humano articulado.

1.3.1. LA LENGUA Y EL HABLA.

Es necesario distinguir la diferencia entre los términos lengua y habla. La lengua es un conjunto de convenciones complejas, que suponen aptitudes idénticas de producción y recepción aceptadas e interpretadas de manera semejante, puestas en práctica de manera igualmente semejante por dos o más individuos.

El habla, en cambio, puede ser definida como el conjunto de mecanismos de producción y de comprensión verba-

les de los que dispone cada individuo, para realizar o interpretar, en función de convenciones particulares adquiridas (que constituyen su conocimiento de la lengua), un discurso en situaciones de comunicación o de expresión muy diversas.

Por otro lado, también se ha considerado como lengua a las diferentes clases o modalidades en que se manifiesta la facultad humana general de hablar, dentro de límites espaciales o geográficos y temporales más o menos determinados. En este sentido, se habla de lengua francesa, alemana, etc.

De acuerdo con la teoría de Saussure, se debe distinguir "la lengua, como sistema de signos que coexisten en una época dada al servicio de los hablantes, y el habla, como realización individual y concreta del sistema que constituye la lengua. Frente a este carácter individual del habla, la lengua tiene carácter social o colectivo". (2)

En la lengua va envuelta una manera especial de organizar los datos del mundo real, la cual está en relación con el pueblo o comunidad que habla dicha lengua. Esta, es el resultado de un proceso histórico, en el que pueden mantenerse rasgos esenciales aunque cambien los pueblos o comunidades hablantes.

De esta manera, se puede concluir que el término lengua se refiere a las prácticas de una comunidad lingüística, mientras que el habla se refiere principalmente a la conducta vocal.

1.3.2. EL SIGNO.

La ciencia del lenguaje o Lingüística, forma parte de una ciencia más amplia llamada Semiótica o Semiología, que estudia los signos de todas clases y su esencia y división. El signo lingüístico constituye una clase especial de signos.

Como no existe una terminología general es difícil establecer lo que es un signo. Con frecuencia se le confunde con el término de símbolo, cuando en realidad el segundo es una clase especial dentro del primero. Todo signo supone una relación: por un lado se encuentra el signo o signifiante que tiene una realidad o concepto, que nos pone en contacto con otra realidad, que es lo significado.

Existen signos tanto naturales como artificiales. Los primeros son indicios, como por ejemplo, el humo que puede ser considerado como signo de fuego, mientras que los signos artificiales son el lenguaje humano articulado o el sistema de señales utilizadas para regular el tráfico.

Roca-Pons (3) propone una división de los signos artificiales de la siguiente manera:

a) las señales, que influyen en la conducta de otros seres, indicándoles la realización o prohibición de una acción. Las señales se basan en un convenio o acuerdo tácito entre los integrantes de un grupo social.

b) los signos sustitutivos: como indica su nombre, su misión es la de sustituir. Además, el objeto o idea sustituido puede ser material o espiritual. Por ejemplo, la cruz es símbolo de la religión cristiana.

1.4. DESARROLLO DEL LENGUAJE.

La adquisición del lenguaje realizada por un niño, representa uno de los logros más considerables del hombre. - Los niños adquieren el habla normalmente durante el período preescolar, generalmente entre las edades de uno y cinco -- años. Este proceso, sin embargo, no termina en la niñez, aunque es entonces cuando hace sus más grandes avances. Es un proceso continuo interrelacionado con las capacidades or gánicas para captar, integrar y expresar signos.

Los niños impedidos en su habla enfrentan un obstáculo difícil en sus relaciones sociales y escolares. El desarro llo del habla parece estar directamente relacionado con el de índole social e intelectual. Los niños aprenden a pensar observando, y por enseñanza de otros. Este proceso de aprendizaje depende grandemente del uso de palabras habladas o escritas. La importancia de normas del desarrollo -- del habla es evidente cuando se comprende la importancia-- misma del habla.

1.4.1. FASE PRELINGÜÍSTICA.

Normalmente se considera que el desarrollo del lenguaje se inicia en el momento en que el niño emite las primeras palabras, es decir, cuando tiene aproximadamente un año de edad. Sin embargo, el lenguaje no surge de la nada. Es te proceso se inicia desde el momento del nacimiento, en -- donde el niño da señales de vida con el primer llanto.

Durante el primer año de desarrollo se pueden identifi car cuatro etapas (4) que son anteriores a las primeras palabras y constituyen la fase prelingüística. El paso de -- una etapa a otra puede ser gradual o repentino y la edad en que cada una de ellas se presenta varía grandemente de un -- niño a otro.

1.4.1.1. EL LLANTO.

El primer período comienza con el llanto del niño al nacer y se caracteriza por gritos, llanto y vocalizaciones similares que parecen tener un origen orgánico, conectados con las necesidades físicas del infante y la satisfacción de éstas.

El llanto tiene una frecuencia ascendente y descendente y forma parte de un ciclo de respiración-aspiración-vocalización. Muchos bebés ejecutan variaciones del llanto y los padres pueden llegar a entender cada una de ellas, sabiendo si el niño llora de hambre, dolor o aburrimiento.

1.4.1.2. OTRAS VOCALIZACIONES Y EL ARRULLO.

Hacia fines del primer mes, surgen otras vocalizaciones. Estas contienen muchas más variaciones que el llanto, debido en parte a la utilización de los órganos de articulación (labios, lengua, etc.). Al final del segundo mes surge un tipo de vocalización llamado cantaleo o arrullo. Estos sonidos generalmente se parecen acústicamente a las vocales posteriores y se producen redondeando los labios. El término arrullo se debe a la frecuente presencia del sonido u.

1.4.1.3. EL BALBUCEO.

Alrededor de los cuatro o seis meses, aparece paulatinamente el balbuceo, con la vocalización de sonidos más semejantes al habla adulta. Se ha sostenido que en esta etapa el niño produce todos los fonemas, incluyendo aquéllos que no ocurren en su lengua materna. La experiencia que tiene con el idioma de su propia comunidad conforma su re-

pertorio fonémico, eliminando los sonidos en vigor, es decir, los que sí le son reforzados.

Los niños balbucean sonidos que nunca han oído en el habla de sus padres y, además, los niños sordos de nacimiento inicialmente balbucean tanto como los niños que pueden escuchar, al grado de que durante varios meses no se puede distinguir, mediante el balbuceo, entre los niños sordos y aquéllos que oyen. (5)

El balbuceo sirve para dos funciones generales no específicas al aprendizaje de sonidos particulares: a) en una forma muy general, el niño está desarrollando su control y conocimiento de los efectos de los sistemas motores implicados en el habla, y b) se halla estableciendo circuitos de retroalimentación cinestésica de los sistemas musculares con las sensaciones auditivas producidas y oídas por él.

Los sonidos consonánticos aparecen frecuentemente en esta etapa, al igual que combinaciones de consonante y vocal, y más tarde, en el transcurso de este mismo período, se oyen entonaciones similares a las adultas.

1.4.1.4. IMITACION DEL LENGUAJE.

Esta fase empieza hacia el final del primer año de vida y es considerada como el inicio del verdadero lenguaje. La transición de la etapa del balbuceo a ésta puede ser gradual o repentina y puede también contener un período de silencio total por parte del niño. La característica más notable de esta transición es una disminución del número de sonidos diferentes, producidos. El niño construye las primeras palabras con un número de elementos fonéticos mucho menor al producido semanas antes en el balbuceo.

1.4.2. FASE DEL PRIMER LENGUAJE.

A medida que el niño avanza en sus etapas de maduración se va integrando más activamente en el universo del -- discurso. Los padres contribuyen a ello cuando ajustan su discurso a la capacidad de recepción del niño. Así, por -- ejemplo, ante la presencia de un perro se le dirá al niño - "mira el gue gua" en lugar del término tan complicado para él en esos momentos.

De esta manera, al principio de esta etapa del primer lenguaje, el niño utiliza un limitado número de palabras, - pero fáciles de explotar. Esas unidades son primeramente mo nosílabos y posteriormente multisilábicas con alternancias consonánticas y vocálicas.

A los doce meses un niño puede haber adquirido de cinco a diez palabras a las que atribuye un sentido poco preciso, pero siempre global en función de la situación. También, va integrando unidades complejas que le son impuestas por - su repetición en el discurso del adulto, alcanzando a los - dos años de edad un vocabulario de doscientas palabras --- aproximadamente.

En esta fase, las palabras que utiliza el niño funcionan como una frase en el lenguaje del adulto, de allí que - se le asigne el término "palabra-frase" (6) a esta etapa. - Así, según el contexto gestual, mímico o situacional, tutú puede significar un auto, oigo un auto, es el auto de papá, etc.

Hacia los dieciocho meses aparecen las primeras combinaciones de dos palabras-frase que constituyen un enunciado mucho más complejo, revelando mayores progresos. Esas combinaciones se limitan primeramente a dos constituyentes; -- posteriormente aparecen enunciados de tres términos o más, usando generalmente en su construcción una partícula negativa.

La adquisición del lenguaje no puede explicarse por la simple adquisición de estructuras cada vez más complejas. - Esa adquisición está ante todo en función del progreso del niño en la comprensión de su medio y de las relaciones que unen a sus elementos constituyentes.

Skinner (7) ha descrito varias formas en las que la -- conducta verbal puede considerarse como un producto del con dicionamiento operante; por ejemplo, la tendencia de los ni ños a imitar a su padre puede ser el resultado del reforza- miento social proporcionado por los progenitores (sonrisas, cariños, etc.), siempre que el niño también imite de una ma nera aceptable al padre. Skinner llamó a estas imitaciones respuestas ecóicas. El niño modifica continuamente los con ceptos gracias a la retroalimentación que recibe de su me-- dio circundante, es decir, en base a la presencia o ausen- cia de reforzamiento.

1.4.3. EL LENGUAJE.

Esta etapa del lenguaje propiamente dicho, es muy im- portante en el desarrollo integral del niño ya que marca el paso decisivo del lenguaje infantil hacia el lenguaje adul- to. En este momento, el papel del adulto es esencial para sacar al niño del callejón del primer lenguaje en el que se encerraría con gusto, porque es tranquilizador y porque to- do niño está escindido entre dos tendencias opuestas, entre las que le es difícil elegir por sí mismo: una que lo lleva a identificarse con el adulto, a crecer, y otra que lo re-- tiene en su mundo infantil y lo hace rechazar el crecimen- to. (8)

El modelo del habla adulta es, pues, el que moldea de manera más decisiva, los progresos lingüísticos del niño en tre los tres y los cuatro años. La evolución del lenguaje

se caracteriza entonces, por un abandono progresivo de las estructuras elementales del lenguaje infantil, sustituidos por construcciones cada vez más acordes con el lenguaje del adulto.

El lenguaje se convierte en un medio de conocimiento, de la experiencia directa entre el niño y su ambiente. El niño además, comienza a tomar conciencia de sí mismo, por lo que emplea regularmente el yo en su discurso, lo cual, - permite que su lenguaje se normalice respecto al del adulto. La comunicación adquiere una nueva dimensión porque el niño utiliza un discurso que le permite manifestar directamente su personalidad. Su lenguaje cambia de un comentario impersonal o ecolalia a un verdadero diálogo o intercambio verbal.

El niño comienza a plantear preguntas y a utilizar con pertinencia dónde, cuándo, por qué, cómo. Estas conductas indican su espera de información con respecto a una situación, cuyos componentes no capta inmediatamente en su totalidad.

Una vez que los niños expresan sus primeras oraciones -es decir, entre los 4 y los 5 años de edad- son capaces de emplear oraciones completas, complejas como de adulto, que demuestran que casi han llegado a dominar las reglas de la gramática en su propia lengua. Hacia la edad de los seis años, la mayoría de los niños tienen vocabularios que oscilan entre las ocho mil y las catorce mil palabras.

Durante los años de la escuela primaria, los niños siguen mostrando adelantos en la comprensión y producción de preposiciones, conjunciones y conectivos. El vocabulario aumenta rápidamente, la ejecución del habla mejora, la sintaxis se hace más completa, se usa una mayor variedad de es estructuras gramaticales y los significados asignados a las palabras se asemejan más a los de los adultos.

1.5. EL LENGUAJE HABLADO Y ESCRITO.

Como se vió en el apartado 1.3., el lenguaje es un -- conjunto de signos lingüísticos por medio del cual las personas se comunican entre sí. Dicho conjunto de signos puede expresarse tanto verbalmente como por escrito. Así, se tiene que el discurso hablado es ante todo un diálogo con el prójimo, mientras que el lenguaje escrito es la transcripción de la lengua en forma de discurso escrito.

Durante muchos siglos, el lenguaje hablado ha sido - considerado en cierto grado inferior al escrito, porque - éste refleja en general, un carácter cultural que el lenguaje hablado tiene con muy poca frecuencia. Los lingüistas consideraban que mientras más se alejaba el lenguaje - hablado del escrito, menos valor poseía, ya que este último venía a ser el modelo de corrección y elegancia en la - expresión.

Los sistemas de escritura más primitivos son los llamados ideográficos, los cuales expresan por medio de la -- pintura o el dibujo de objetos concretos, las ideas. Este tipo de sistema ofrecía enormes limitaciones ya que no todas las ideas podían ser expresadas de este modo, así que se evolucionó hasta llegar al sistema pictográfico, por el que no se expresan ideas sino palabras. Estas son unidades fónicas que poseen sus propios símbolos, de ahí que un mismo signo puede representar varias ideas, o sea, varias acepciones de una misma palabra o palabras homónimas. Sin embargo, el campo expresivo seguía limitado, así es que se pasó al sistema silábico y después al alfabético, en donde cada sílaba correspondía a palabras.

Uno de los fenómenos que llaman poderosamente la atención, es la falta de correspondencia, en las lenguas que poseen escritura alfabética, entre los sonidos o fonemas y su expresión escrita (o grafías). Algunas lenguas muestran

un paralelismo casi regular en este aspecto, como el español, mientras que otras lenguas, como el francés o el inglés, ofrecen dicho desacuerdo en una proporción mucho mayor. La causa del fenómeno es histórica: en alguna época pasada de dichas lenguas la pronunciación de las palabras que ahora se escriben de modo tan diferente, estaba en consonancia con la escritura.

De esta manera, se puede concluir que los elementos - que constituyen la escritura son signos gráficos cuya estructura es análoga a la de los signos lingüísticos, es decir, que están compuestos por una expresión significativa y un contenido. Ambos sistemas de comunicación, lenguaje oral y escrito, coinciden en el mismo contenido: la experiencia humana general. Se distinguen porque sus significantes son diferentes, la escritura utiliza elementos gráficos y el lenguaje oral elementos vocales.

1.5.1. INVESTIGACIONES REALIZADAS ACERCA DEL LENGUAJE ORAL Y ESCRITO.

Se han llevado a cabo diversidad de estudios acerca - del lenguaje oral y el escrito bajo diversos enfoques, como el evolutivo, el descriptivo, el comprensivo, etc. (9)

Bajo el punto de vista evolutivo, se observa que ambas expresiones del lenguaje siguen líneas evolutivas diferentes. El lenguaje oral se adquiere antes que el escrito, además, es necesario el dominio de éste para que el niño - pueda abordar el escrito. No obstante, la escritura no es una mera transcripción de la expresión hablada a la expresión gráfica, ni tampoco la escritura se ve facilitada con la adquisición precoz de la lengua hablada. Sin embargo, sería imposible aprender el lenguaje escrito aprendiendo - meramente las letras y su combinación, es necesario hablar de un código, de una trascodificación. (10)

Por otro lado, Lull en 1929 y Harrell en 1957, llegaron a la conclusión de que el desarrollo del lenguaje escrito es más elaborado y complejo, mientras que el oral se mantiene en un plano de mayor espontaneidad y elementalidad. (11) Esto es hasta cierto punto lógico, ya que si tomamos en cuenta únicamente un factor, el de las reglas ortográficas, observamos que éstas se utilizan mucho más en el lenguaje escrito que en el oral.

En cuanto al enfoque descriptivo, que se centra en las características diferenciadoras de ambos modos de expresión, la forma oral aparece como más abundante en producción y la escrita con mayor riqueza y variedad. En la primera se contienen más palabras fáciles, cortas y familiares, más pronombres personales y más partículas funcionales, dándose también un mayor número de verbos. En la forma escrita es mayor el número de adjetivos y sustantivos, las frases son más largas y presentan una mayor estructuración.

Jodelet en 1960 (12) se encarga del aspecto comprensivo del lenguaje, observando tanto sus aspectos de contenido como los de estructura en base al análisis de las características de los repertorios lexicales que correspondían a ambas formas de lenguaje. Con esto, llega a la conclusión de que en el lenguaje escrito se da una mayor tendencia hacia lo abstracto, mientras que el oral se centra más en lo concreto.

Todas estas investigaciones llegan a conclusiones bastante consistentes, como el hecho de que el lenguaje hablado se adquiere antes que el escrito y que entre ambos tipos de expresión existe una relación de transcodificación; o que el lenguaje hablado es más abundante en producción y que el escrito es más rico y variado; o que el lenguaje escrito tiende más hacia lo abstracto y el hablado hacia lo

concreto.

Aunque por otro lado, dejan planteados una serie de - problemas metodológicos que afectan la comparación entre - lo oral y lo escrito, impidiendo una generalización de los resultados. Sin embargo, son de mucho valor, ya que permi - ten ver con mayor claridad todos los aspectos que conflu - yen en el lenguaje, permitiéndonos comprenderlo mejor.

1.6. EL LENGUAJE Y SUS PROCESOS FUNDAMENTALES.

A través de varios estudios experimentales, en los que se ha aplicado la técnica de análisis factorial, se han lo - grado distinguir dos tipos fundamentales de procesos que - tienen lugar en el uso del lenguaje, que son: comprensión y fluidez.

1.6.1. COMPRENSION.

Para que el lenguaje cumpla su función de comunicar - un mensaje o información entre el emisor y el receptor, es necesario que entre estos dos últimos exista el conocimien - to de un mismo código, para que el receptor actúe según lo que el emisor propuso. Es decir, el oyente entiende al ha - blante, actuando así de manera apropiada.

De este modo, se ve que la conducta puede ser una res - puesta condicionada. Por ejemplo, cuando el oyente se ru - boriza al oír que se menciona un error social, puede decir - se que ha entendido lo que se dijo en la medida en que su reacción haya sido la apropiada para el evento original. - Una expresión en un idioma que el oyente no entendiera no lo habría afectado de la misma manera.

Se puede decir que la comprensión es: entender el es - tímulo verbal para actuar adecuadamente ante éste; es cu - ando el receptor es capaz de decir la misma cosa que el emi -

sor con sus propias palabras, sin ser una mera reproducción o memorización del mensaje. (13)

1.6.2. FLUIDEZ VERBAL.

La fluidez verbal, aparece ligada, desde un principio, a tareas que requieren la evocación abundante y rápida de respuestas. Es considerada como la "aptitud en relación con la abundancia y continuidad de la producción efectiva del lenguaje". (14)

Thurstone en 1938 distingue los factores V y W, señalando que el primero se caracteriza por la facilidad para captar la corrección, el significado o las relaciones que se pueden dar entre los términos lingüísticos, el segundo correspondería a la habilidad para emitir palabras aisladas sin tener en cuenta su significado. Thornton en 1939, consideró a la fluidez verbal como una aptitud basada en la competencia con que el individuo ha adquirido los automatismos básicos del lenguaje que le permiten expresarse de forma rápida y continuada. (15)

Así, siguieron múltiples investigaciones explorando de forma más detallada el campo de la fluidez verbal. Rogers en 1953, hace un análisis factorial a partir de 26 pruebas verbales (18 escritas y 8 orales), las cuales se agrupan en torno a tres factores claramente definidos. El primero de ellos se considera como una aptitud verbal general, y los otros dos corresponden a las pruebas orales y escritas respectivamente. Estos dos últimos factores son dependientes del primer factor y constituyen la estructura primaria de la fluidez verbal. Rogers afirma, que esta aptitud verbal es la resultante de dos componentes: la aptitud verbal general más la fluidez oral, o bien, más la fluidez escrita. (16)

Las dimensiones propuestas por diversos investigadores se pueden resumir en las que se presentan repetidamen-

te en los trabajos de Guilford y sus colaboradores. En -- 1963, Guilford y Christensen distinguen cuatro tipos de - fluidez (17), que son:

- fluidez de palabras: producción de palabras bajo -- restricciones formales.
- fluidez ideativa: expresión de ideas en situaciones de pocas o ninguna restricción.
- fluidez asociativa: producción de palabras relacionadas con un significado.
- fluidez de expresión: producción de un discurso continuado y coherente.

A partir de los resultados de las investigaciones anteriores, Yela, a finales de la década de los sesentas, se centra en el estudio de la estructura factorial de las aptitudes verbales, más que en la identificación de nuevas - dimensiones o factores intervinientes en la conducta verbal.

Yela propone la distinción de tres dimensiones hipotéticas: lingüística, semántica e ideativa. Las dos primeras hacen referencia a los dos niveles internos del lenguaje que consideran los lingüistas, el de la estructura y el del significado. La otra dimensión alude a la manipulación y transmisión de ideas.

Tanto en el campo de la comprensión como en el de la fluidez, los trabajos de Yela, Pascual y Díez en 1969 y de Díez en 1975 (18) ponen de manifiesto la presencia de estas tres dimensiones.

1.6.3. DIMENSIONES DE LA APTITUD VERBAL: LINGÜISTICA, SEMANTICA E IDEATIVA.

Como se mencionó en el punto anterior, el Dr. Mariano Yela Granizo propuso tres dimensiones en la estructura de la aptitud verbal, la lingüística, la semántica y la idea-

tiva. Sus estudios los ha realizado en la Universidad Complutense de la ciudad de Madrid, España, en base al análisis factorial.

Según esto, la dimensión lingüística hace referencia a la habilidad de los sujetos para comprender y emitir palabras bajo restricciones meramente formales, sin atender a su significado. Estaría relacionada con tareas tales como decir el mayor número de palabras que empiecen por una letra dada, o que tengan una terminación o contengan determinadas letras, o lleven tal prefijo, etc.

La semántica se manifiesta, en cambio, por la producción de términos verbales atendiendo a su significado. Se pondría a prueba en tareas tales como decir el mayor número de nombres de objetos que se ajusten a unas características dadas, o palabras que tengan el mismo significado - (o el opuesto) que el de una palabra determinada, o designar objetos que pertenezcan a una clase o categoría, etc.

Por último, la dimensión ideativa, está relacionada con aquellas tareas que requieren la expresión verbal de ideas distintas referidas a un objeto o situación determinados. Se pondría de manifiesto en tareas tales como decir el mayor número de usos que se daría a un objeto, subtítulos que se pondrían a un grabado, frases publicitarias para anunciar algún producto, etc.

1.7. DIFERENCIAS DEL LENGUAJE DEBIDAS AL SEXO Y AL NIVEL SOCIOECONOMICO.

Dentro del desarrollo del lenguaje se ha observado -- que varios factores, como el sexo o nivel socioeconómico, ejercen una influencia determinante en cada individuo. Es por esto, que es necesario enfocar nuestra atención en dichos factores, ya que nos brindarán mayor información acerca de las diferencias individuales.

Es así, pues, que en relación al sexo, la superioridad femenina en las funciones verbales o lingüísticas se ha hecho notar desde la infancia a la edad adulta. Se ha observado esta diferencia en casi todos los aspectos estudiados del desarrollo del lenguaje. Las investigaciones hechas sobre niños normales, así como en los superdotados y débiles mentales, han demostrado que, por término medio, las mujeres empiezan a hablar antes que los hombres.

A pesar de lo anterior, casi todos los estudios han encontrado que antes del primer año de edad no existen diferencias entre los niños y las niñas en cuanto a la cantidad de vocalización o de respuestas vocalizadas hacia la conducta materna, aunque en 1972 Lewis y Freddle descubrieron que las niñas de tres meses respondían más que los niños. Entre el primero y segundo año de edad, no se han encontrado diferencias en la cantidad de vocalizaciones, pero las niñas desarrollan el vocabulario más rápidamente que los niños. Nelson en 1973 (19) descubrió en su investigación que las niñas tenían un vocabulario de cincuenta palabras a la edad promedio de dieciocho meses, mientras que la edad promedio de los niños que tenían el mismo vocabulario era de veintidós meses.

El período entre los dos y los cuatro años es muy importante, puesto que es durante estos años cuando se dominan los rasgos sintácticos más importantes. Las niñas hablan más, tanto con la madre como con otros niños. Según los maestros, el desarrollo del lenguaje de las niñas es superior al de los niños.

Las niñas también empiezan a construir frases antes que los niños y tienden a usar frases más largas y de estructura más madura.

Las niñas alcanzan la madurez de articulación antes que los niños. Los patrones articulatorios de aquéllas en

el primer grado son, aproximadamente, los mismos que los de los niños en el segundo. Esta diferencia de desarrollo en los aspectos motores del discurso puede proporcionar una clave de la general superioridad femenina en las funciones lingüísticas. La aceleración de las niñas en el desarrollo físico explica probablemente, su más rápido progreso en la articulación. Esto, a su vez puede darles una gran ventaja inicial en el dominio de todas las frases del lenguaje.

Otra hipótesis para explicar la ventaja lingüística de las mujeres, se basa en las diferencias sexuales respecto a intensidad y naturaleza del contacto con la madre, quien sirve como fuente principal en la primera formación del lenguaje.

Al llegar a la edad de diez u once años, las niñas establecen claramente su superioridad verbal y la mantienen a través de los años de secundaria y de universidad.

En cuanto al nivel socioeconómico, las comparaciones de niños pobres con niños de clase media indican que la clase social provoca diferencias en el desarrollo del lenguaje. Se dice que la pobreza impide u obstaculiza el desarrollo del lenguaje, lo que a su vez dificulta el aprendizaje.

Las diferencias debidas a la clase social se observan claramente en el momento en que el lenguaje surge como un complejo sistema para la expresión y la comprensión de mensajes. Los niños de clase baja generan proporcionalmente más oraciones sencillas que los de clase media, según el estudio realizado por Templin en 1957.

Heider en 1969, trató de verificar la capacidad de comunicación de niños de 10 años de clase media y clase baja. Encontró diferencias consistentes en la forma de transmitir el mensaje: los niños de clase media propendían a des-

cribir una parte del estímulo a la vez y lo hacían en términos puramente descriptivos, por ejemplo: "Tiene una abertura arriba". Los niños de clase baja describían todo el estímulo a la vez que iban más allá del estímulo: "Parece un sombrero. Parece como si alguien le hubiera pegado". - Los niños de clase media explicaban con mayor claridad; es to se comprobó haciendo que un tercer grupo descifrara los mensajes elaborados por ambos grupos. (20)

Krauss y Rotter en 1968, encontraron que los niños de siete y ocho años de clase media también descifraban mensajes mejor que los niños de clase baja, además de que lo ha cían con mayor claridad.

La consistencia de estos resultados corrobora que hay diferencias en la capacidad de comunicación debida a la -- clase social, sin embargo, estos resultados pueden interpretarse como una flata de motivación y no de capacidad, o de un vocabulario limitado por falta de una estimulación -- adecuada.

1.8. EL LENGUAJE, LA PERSONALIDAD Y EL YO.

Dentro de esta investigación, se puede considerar a -- la personalidad como la totalidad de los sistemas de acción del individuo, a su forma habitual de comportarse ante los demás.

La personalidad está determinada por factores tanto -- biológicos como socioculturales. Dentro de los primeros, se pueden considerar las características físicas heredadas, las predisposiciones innatas, etc., mientras que los facto res socioculturales están vinculados a los valores, las -- prácticas y las expectativas de un grupo social determinada, es decir, que son aprendidos en situaciones sociales.

De esta manera, el lenguaje puede ser considerado como factor sociocultural determinante de la personalidad de

un individuo, ya que es un sistema convencional de comunicación simbólica que el individuo adquiere y utiliza en la interacción con otros seres humanos.

El lenguaje se asocia a las experiencias emocionales de los seres humanos. Es decir, que cuando el niño comienza a hablar, además de aprender símbolos lingüísticos adquiere sus connotaciones afectivas. Esto, aunado a su equipo biológico particular y a las circunstancias singulares que hayan intervenido en su desarrollo, convierten al lenguaje en un factor de suma importancia dentro de la personalidad.

A través de los procesos de condicionamiento e identificación, el lenguaje se vuelve un símbolo de identidad -- del individuo. Es decir, que mediante el análisis de los hábitos de expresión, tales como la selección de palabras, el estilo, la sintaxis, la voz, etc., se puede saber el humor, la nacionalidad, la educación, la clase social, etc., a la que pertenece cada persona.

En base a lo anterior, muchos investigadores se avocaron a la tarea de estudiar la relación existente entre personalidad y lenguaje de manera cada vez más compleja y detallada.

1.8.1. INVESTIGACIONES REALIZADAS ACERCA DE LA RELACION EXISTENTE ENTRE LENGUAJE Y PERSONALIDAD.

Desde la aparición de los primeros tests para evaluar la aptitud verbal, se empezó a estudiar su relación con la personalidad. Hargreaves en 1927 fue uno de los primeros que abordó el tema, relacionando a la aptitud verbal con la ausencia de inhibiciones y autocrítica. Cattell en 1934 (21) encuentra una correlación de 0.30 entre un test que puede ser considerado como sociabilidad, animosidad e im-

pulseividad, descrito por él mismo en 1933. Cattell continuó con estos estudios e identificó varios tipos de fluidez diferentes, lo cual permitió un análisis posterior -- más detallado.

Stephenson en 1934 (22), estudió la relación entre -- los factores propuestos por Spearman, y la Psiquiatría, en contrando altas puntuaciones en aptitud verbal en maníacos y bajas en histéricos.

Notcut en 1943 (23) hizo una investigación que arrojó resultados opuestos a todos los obtenidos con anterioridad, aunque él lo achacó a la poca confiabilidad de las -- autoevaluaciones utilizadas en su estudio.

Pemberton en 1952 confirmó las conexiones de la aptitud verbal con un factor de extraversión amplio. Rim en 1954, consideró que si la aptitud verbal podía dar alguna explicación o indicación sobre la personalidad de los sujetos, ésta sería la oral. Rogers en 1956, estudió la aptitud verbal utilizando pruebas orales y escritas, encontrando que los sujetos surgentes tendían a ser superiores en la aptitud verbal oral. Eysenck en 1960 apunta una relación entre la aptitud verbal y la extraversión. (24)

Guilford entre los años de 1950 y 1959, trabajó sobre la creatividad, la cual era medida por medio de los tests de fluidez. Observó que los creativos, y por tanto fluidos, solían ser más abiertos, sociables e impulsivos. En 1957, Guilford junto con Christensen, Frick y Merrifield, llevaron a cabo un concienzudo trabajo, utilizando los cuatro tipos de fluidez que en 1956 habían identificado los dos primeros: fluidez de asociación, fluidez de expresión, fluidez de ideas y fluidez de palabras. (25)

Paralelamente a estos trabajos se siguió estudiando -- la relación aptitud verbal-personalidad. Ramsay en 1966 (26), relacionó el habla con los tipos introvertido-extra-

vertido tomando como base la teoría propuesta por Eysenck, descubriendo que los primeros usan sonidos más fuertes y - silencios más cortos en sus patrones de habla.

Preston y Gardner en 1967 hicieron un análisis factorial de pruebas de aptitud verbal oral y diversas variables de personalidad, encontrando una mínima relación entre ellas. (27)

Munro en 1968 (28) encuentra relaciones entre la extraversión y el neuroticismo, medidas con el Inventario de Personalidad de Eysenck y algunas pruebas de fluidez, observando que los extravertidos tienden a producir historietas más largas que los introvertidos y menos palabras rima das. White en el mismo año, utiliza el 16 FP de Cattell - descubriendo que los extravertidos y los bajos en ansiedad son superiores en flexibilidad verbal, fluidez de ideas y originalidad.

Di Scipio en 1968 y 1971, mide la extraversión y neuroticismo con el Inventario de Personalidad de Eysenck y la fluidez con el SCD de Cattell. Encontró que los extravertidos son más fluidos que los introvertidos; que el neuroticismo beneficia a los introvertidos y perjudica a los extravertidos; además, que las mujeres son más fluidas que los hombres. (29)

Los trabajos más recientes son los llevados a cabo -- por Vela en 1969, 1975, 1978, 1980, 1981. En 1975 junto - con García-Alcañiz, investiga las conexiones de la aptitud verbal con la extraversión y neuroticismo medidos con el - CEP de Pinillos, en una muestra de adolescentes. Indican tentativamente que la fluidez lingüística se relaciona con la introversión-extraversión, mientras que la ideativa lo hace con el paranoicismo. Muñiz en 1978 no encuentra relaciones relevantes entre la extraversión y el neuroticismo medidos con el Inventario de Personalidad de Eysenck, y la aptitud verbal. En 1979, Suazo observa que los extraverti

dos son superiores en fluidez lingüística e ideativa, pero no semántica. También descubre que el neuroticismo favorece a los extravertidos y perjudica a los introvertidos; resultados opuestos a los encontrados por Oí Scipio. (30)

Como puede observarse, no es posible dar conclusiones definitivas de la relación existente entre la aptitud verbal y los tipos introvertido y extravertido porque ésta ha sido estudiada bajo distintos enfoques, metodología, pruebas y sujetos utilizados. Tal vez la única conclusión generalizable es que los extravertidos presentan un nivel -- más alto en la aptitud verbal que los introvertidos.

CAPITULO 2.

INTROVERSION-EXTRAVERSION.

2. INTROVERSION-EXTRAVERSION

2.1. ANTECEDENTES.

Desde tiempos muy remotos se ha tenido mucho interés en el estudio de la personalidad. En un principio se intentaba comprenderla en base a los rasgos o características observables, viéndose que un conjunto de tales características formaban un tipo determinado de personalidad.

Hace siglos se tenía la idea de que el cuerpo humano era un espejo que reflejaba la personalidad, por ello se estudiaron las diversas partes del mismo para relacionarlas con el carácter. Así, Galeno (130-201 D.C.), médico griego, populariza las ideas propuestas por Hipócrates, -tratando de relacionar las características físicas de un hombre con su carácter y el equilibrio de sus humores o -fluidos orgánicos con su temperamento. De este modo, distinguió cuatro tipos temperamentales en base a las secreciones corporales: flemático (flema), colérico (bilis amarilla), sanguíneo (sangre) y melancólico (bilis negra)(1).

Durante los siglos XIX y XX, algunos científicos tomaron en cuenta a la fisiognomía con una seriedad igual a

la de los quegos. Kretschmer en 1926 propuso una clasificación de tipos físicos en datos tales como la configuración del esqueleto, la distribución de los depósitos de grasa, el cabello, etc. Hizo la mayor parte de sus investigaciones en enfermos mentales, aunque pronto descubrió que sus hallazgos eran aplicables a las personas normales. Distinguió cuatro tipos de configuración física: pícnico, asténico, atlético y displástico, correlacionándolos con dos tipos principales de temperamento: el ciclotímico y el esquizotímico (2).

Por otro lado, hubo científicos que no dieron tanta importancia a las características físicas humanas como determinantes de la personalidad, sino que se la daban a factores mentales o emocionales. Tal es el caso de Wundt, -- quien en 1879 retoma las ideas de Galeno pero estableciendo una oposición entre dos dimensiones o continuos emocionales, proponiendo que las emociones de los coléricos y de los sanguíneos son más bien inestables, mientras que las de los melancólicos y flemáticos tienden a ser más firmes y estables. De este modo establece un eje definido por la oposición inestable-estable, entre cuyos extremos puede darse toda una gama de combinaciones, y por tanto, sostiene que no se puede hablar de categorías fijas e inmutables (3).

A partir de entonces, se han venido realizando correlaciones entre rasgos observables; con sujetos normales y anormales, adultos o niños, varones o hembras, y utilizando clasificaciones, cuestionarios, tests objetivos u otros métodos, y los resultados han verificado por lo general un sistema de dos dimensiones mostrado en el siguiente esquema.

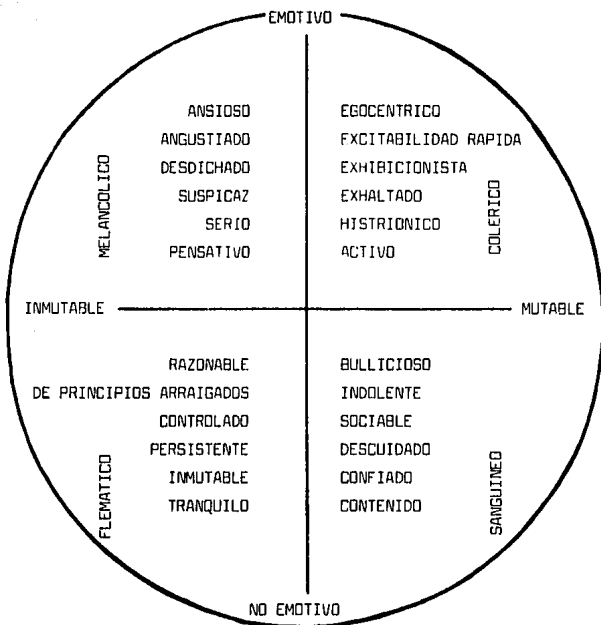


Fig. No. 1. Diagrama que muestra la teoría galénica de los cuatro temperamentos y las adaptaciones de Kant y Wundt. (Reproducido de H.J. Eysenck, Fundamentos Biológicos de la Personalidad, Ed. Fontanela, Barcelona, 1970).

Dicho esquema, como se puede observar, describe tradicionalmente los cuatro temperamentos de Galeno. Las descripciones actuales son adaptaciones de Kant y la disposición de los dos ejes principales es la sugerida por Wundt.

La dimensión llamada emotiva versus no emotiva se ha ido denominando emotividad, neuroticismo, estabilidad, -- fuerza del yo, ansiedad, etc. Con respecto a la dimensión mutable-inmutable, se ha tendido a denominar como rasgo extraversión opuesto a introversión. (4)

Los términos de introversión-extraversión se le atribuyeron a Carl Gustav Jung, aunque no fue el primero en utilizarlos. El propone que la personalidad tiene dos actitudes u orientaciones fundamentales que dependen de la disposición hacia los objetos: la introversión se caracteriza por la orientación de la persona hacia el mundo interno, - subjetivo, mientras que la extraversión hacia el mundo externo, objetivo (5).

De este modo, varios autores como Cattell y Eysenck se interesaron por el estudio de dicho eje (I-E), tratando de ampliar el panorama que se tenía acerca de este aspecto de la personalidad.

2.2. DEFINICION DE INTROVERSION Y EXTRAVERSION.

La importancia de la introversión-extraversión como rasgo de la personalidad la hizo resaltar por primera vez el psiquiatra suizo Carl Gustav Jung en 1933, quien consideraba que la personalidad tiene dos actitudes u orientaciones fundamentales hacia los objetos. De este modo, -- consideraba extravertido a alguien cuyas energías e intereses están dirigidos principalmente hacia el mundo exterior, mientras que el introvertido dirige más sus energías hacia sus estados mentales internos. Así pues, el extravertido valora cosas como el éxito, el dinero, el poder, el prestigio y la popularidad. Es sociable y le gusta tener muchos amigos. Tiende a gustarle la novedad y la animación. En contraste, el introvertido es una persona tranquila, introspectiva; es reservada y poco comunicativa. No le gusta la emoción ni la novedad; le gusta la vida cotidiana y ordenada. El introvertido vive indiferente del mundo y sus valores radican en su propia vida mental e intelectual (6).

Jung considera que ambas actitudes son opuestas y que coexisten en el individuo, pero que sólo una de ellas es dominante y consciente. De este modo, si una persona es predominantemente extravertida en sus relaciones con el mundo exterior, su actitud inconsciente será la introversión, y viceversa.

Además de estas disposiciones de la personalidad, Jung propone cuatro funciones psicológicas fundamentales: pensamiento, sentimiento, percepción e intuición, denominando funciones racionales a las dos primeras, mientras que a la percepción e intuición las considera funciones irracionales (7). Aunque las cuatro funciones están presentes en una misma persona, generalmente una de ellas tiende a diferenciarse más que las otras y juega un papel predominante. Esta función se denomina función "superior", en base a la cual, se da el nombre al tipo de personalidad que un individuo presenta, ej. si un individuo se orienta objetivamente y se guía por el sentimiento, tendrá un tipo de personalidad "sentimental extravertido". Por otro lado, la función menos diferenciada de las cuatro es la función "inferior". Esta última es reprimida y sumergida en el inconsciente y se expresa en sueños y fantasías. Retomando el ejemplo anterior, el pensamiento sería la función inferior, ya que el pensar es lo que más perturba al sentimiento. (Ver Fig. No. 2)

Entre estos diferentes sistemas, actitudes y funciones se produce una interacción que actúa de muchas maneras. Puede darse que un sistema se oponga a otro, o que todos los sistemas se unan formando una síntesis (8).

TIPO DE PERSONALIDAD	TIPO DE ORIENTACION	FUNCION SUPERIOR	FUNCION INFERIOR
EXTRAVERTIDO (HACIA EL OBJETO)	RACIONAL	PENSAMIENTO	SENTIMIENTO
		SENTIMIENTO	PENSAMIENTO
	IRRACIONAL	PERCEPCION	INTUICION
		INTUICION	PERCEPCION
INTROVERTIDO (HACIA EL SUEJTO)	RACIONAL	PENSAMIENTO	SENTIMIENTO
		SENTIMIENTO	PENSAMIENTO
	IRRACIONAL	PERCEPCION	INTUICION
		INTUICION	PERCEPCION

Fig. No. 2. Tipos de personalidad posibles en base a la teoría propuesta por Jung.

Este rasgo de introversión-extraversión fue aceptado e investigado posteriormente por diversos autores, principalmente por Eysenck y Cattell, obteniendo resultados similares a los propuestos por Jung aunque partiendo de bases un tanto diferentes. Es decir, que a los introvertidos y extravertidos ya no se les considera tipos diferentes como Jung proponía, sino que son tomados como una escala continua, en donde las personas presentan grados variables de introversión y extraversión y la mayoría no es marcadamente de un tipo o de otro (9).

Así, ninguna de las dos cualidades parece ser más apreciable o valiosa que la otra; si hay cosas que los introvertidos pueden típicamente hacer y los extravertidos no, el reverso también es verdad y la dimensión no se describe en forma que las personas situadas en un extremo resultan más favorables o más dispuestas que las del otro extremo (10).

Eysenck y Cattell estudian esta dimensión de la personalidad principalmente mediante el análisis factorial, aun

que Eysenck, por su lado, considera que la personalidad tiene bases biológicas muy definidas, por lo que utiliza -- otros métodos además del análisis factorial para estudiar la personalidad humana (11).

Eysenck considera que la sociabilidad e impulsividad -- son rasgos que parecen estar asociados y combinados para -- formar el rasgo más amplio de la introversión-extraversión.

Por su parte, Cattell hace un análisis más complicado de la introversión-extraversión, considerando a este rasgo compuesto por cinco factores específicos. Dos de ellos se asemejan mucho a los de Eysenck y son, afectividad que corresponde a la sociabilidad, y surgencia que corresponde a la impulsividad. Los otros tres factores específicos de -- Cattell son inconformismo y autosuficiencia, que son dos características de los introvertidos, y un rasgo llamado -- parmia, que es una actitud de despreocupación hacia la vida, característica de los extravertidos. Así, en el sistema de Eysenck el extravertido es sociable e impulsivo, -- mientras que en el de Cattell además de dichas características es conformista y despreocupado, carece de autosuficiencia (12).

De este modo, se puede concluir que el introvertido es aquella persona que prefiere trabajos que lo mantengan en soledad más que en contacto con otras personas. Mientras que el extravertido enfoca su atención e interés en su medio ambiente y no en sí mismo (13).

2.3. LA HERENCIA Y EL MEDIO AMBIENTE COMO FACTORES DETERMINANTES DE LA INTROVERSION-EXTRAVERSION.

Mucho se ha discutido acerca de los factores biológicos (o hereditarios) y socioculturales (o medioambientales) que determinan los tipos de personalidad introvertido y extravertido. Hay quienes han dado mayor importancia al papel que juega la herencia en este aspecto, utilizando, entre otros métodos, estudios transversales y longitudinales en mellizos, comprobando que sí existen evidencias claras acerca de la influencia hereditaria determinante.

Partanen, Brunn y Markkanen en 1960, realizan una investigación con 902 mellizos en Finlandia, encontrando que los mellizos idénticos eran más parecidos entre sí en cuanto a introversión-extraversión que los mellizos fraternos (14). Dos años más tarde, Shields llevó a cabo en Inglaterra una de las investigaciones más completas con 44 mellizos idénticos que habían sido separados poco después de su nacimiento y criados en familias diferentes. Ya crecidos les aplicó pruebas de extraversión, encontrando una alta correlación entre las parejas, es decir, que si uno de los mellizos era extravertido, el otro, en la mayoría de los casos, también lo era (15). Estos resultados comprueban que en los tipos introvertido y extravertido, sí interviene un poderoso factor hereditario.

Otro descubrimiento comprobado que parece apoyar la opinión de que la introversión-extraversión es un rasgo determinado parcialmente por la herencia, es una asociación con un determinado tipo de complejión corporal. Los introvertidos tienden a ser más delgados y los extravertidos a ser más robustos. Kretschmer en 1926, fue el primero en destacar este hecho. Distinguió entre el tipo de personalidad esquizoide, que es reservado e introvertido y que os

tenta una configuración corporal que él llamó el tipo asténico o leptosomático (o sea complejión delgada) y el tipo cicloide, más abierto y extravertido, cuya complejión es pícnica (o sea más gruesa).

Algunos otros psicólogos siguieron estudiando esta relación propuesta por Kretschmer, llegando a la misma conclusión. Tal es el caso de Simonson y Brozek en 1952, Schmidtke en 1961 y Fischer, Griffin y Rockey en 1966 (16).

Por otro lado, mucha gente considera que los rasgos de introversión-extraversión no pueden ser hereditarios, sino más bien adquiridos. Es decir, que el hecho de que una -- persona se muestre sociable y desinhibida en las reuniones, o por lo contrario, reservada y poco comunicativa, depende básicamente del dominio de un estilo de conducta aceptado por la sociedad o el medio ambiente circundante.

Si tomamos en cuenta la teoría de Skinner, podemos observar que el niño desde que nace emite ciertas conductas que le son o no reforzadas, con lo cual, va moldeando su personalidad en base a los requerimientos que su medio ambiente social le impone.

Sin embargo, a pesar de que los factores biológicos y ambientales parezcan opuestos, ambos van de la mano. Si se toman en cuenta algunas de las ideas propuestas por -- Jung (17) y Lynn (18), se puede concluir que la gente no hereda la introversión-extraversión como tales, sino la predisposición hacia ellas. Cuando nace el niño, existe algún factor en su sistema nervioso que lo predispone a desarrollar a lo largo de los años un tipo de personalidad determinado. Aunado a esto, se encuentra la influencia de su medio ambiente y las expectativas que éste tenga para -- con él.

2.3.1. POTENCIAL INHIBITORIO.

Esta teoría fue sugerida por Eysenck, quien dice que - cuando un estímulo se repite varias veces, el sistema nervioso desarrolla un potencial inhibitorio para este estímulo, lo cual acarrea que el estímulo tenga cada vez menos efecto sobre el sistema nervioso. Esta es una experiencia común y cotidiana. Por ejemplo, al principio, cuando oímos un reloj en un lugar en el que no había ninguno, nos damos cuenta de su tic tac, pero al cabo de un tiempo dejamos de notarlo. Su impacto sobre el sistema nervioso va disminuyendo progresivamente hasta que a causa del fortalecimiento de la inhibición al estímulo, se deja de oír.

Spielman en 1963, lleva a cabo un estudio experimental destinado a evaluar las pausas de descanso involuntarias y el bloqueo entre los introvertidos y extravertidos. Exploró a noventa sujetos de clase trabajadora y seleccionó a los cinco más introvertidos y los cinco más extravertidos mediante el M.P.I. Utilizó como tarea el golpeteo simple de un estilete de metal sobre un plato del mismo material, registrando las pausas de descanso involuntarias mediante un sistema de registro muy complejo y preciso.

Mediante dicho estudio, Spielman verificó la predicción de que los extravertidos son más susceptibles de acumular inhibición que los introvertidos, y por consiguiente incurren en más pausas de descanso voluntarias. Por ello, los extravertidos se comportan como personas más fatigadas que los introvertidos (19). Eysenck, un año más tarde, verificó los resultados obtenidos por Spielman con una investigación similar.

De este modo, la teoría de Eysenck concluye que la inhibición se desarrolla más rápidamente en los extravertidos que en los introvertidos, lo cual es reforzado por estudios realizados en base a tareas de concentración, tole-

rancia al dolor, resistencia al aburrimiento y al condicio
namiento entre ambos tipos de personalidad.

2.3.1.1. TAREAS DE CONCENTRACION.

Se consideran como tareas de concentración, a aquéllas labores en las que uno debe poner atención a un tema monótono durante un tiempo prolongado, ya sea una o dos horas. Los alumnos de las escuelas tanto elementales como superiores se enfrentan a diario con tareas de atención. El problema surge en la necesidad de mantener la atención en el trabajo y evitar que la mente divague.

Cuando un alumno debe fijar su atención continuamente, al inicio resulta difícil porque la inhibición empieza a formarse tal como ocurre con el tic tac del reloj. Es decir, que todos los estímulos ajenos a la tarea en cuestión, tienen el mismo valor perceptual que ésta, provocando un alto índice de distracción en el alumno. Sin embargo, la inhibición va ganando terreno, originando que los estímulos ajenos a la tarea, tengan cada vez menos efecto sobre el sistema nervioso. Así, el alumno logra poner atención en su empresa. Sin embargo, si la inhibición es bastante -- fuerte, la mente empieza a divagar y descansa.

De ser cierto que los extravertidos desarrollan inhibición más rápidamente que los introvertidos, es posible demostrar que los extravertidos tienen más fallas de atención, debido al desarrollo más frecuente de inhibición en las tareas de atención; su mente divaga más fácilmente para descansar. Se comportarán como personas más fatigadas. Lo anterior, lo han demostrado varios psicólogos.

Bakan, Belton y Toth (20) investigaron el nivel de atención a una secuencia de estímulos monótonos entre ambos tipos de personalidad. Los sujetos debían escuchar a través de audífonos una serie de cifras pronunciadas a intervalos

de segundo. Tenían que encontrar ciertas relaciones en grupos de tres dígitos que eran non-par-non. El trabajo duró 48 minutos. Durante los primeros quince minutos no se registró ninguna diferencia entre los introvertidos y extravertidos, pero a partir del segundo cuarto de hora, los introvertidos fueron superiores a los extravertidos, lo cual concuerda con la teoría de que los extravertidos desarrollan inhibición más rápidamente que los introvertidos.

Estas diferencias tienen más importancia práctica en situaciones cotidianas como en el manejo del coche. Se supone que uno está continuamente atento a lo que sucede en el camino, aunque la atención se distrae de vez en cuando. Manejar es una actividad rutinaria por lo que no tiene -- gran importancia el hecho de no estar atento todo el tiempo. Sin embargo, cuando sucede algo inesperado no se está preparado para sortear la situación y es entonces que puede ocurrir un accidente. Dado que los extravertidos son -- más propensos a estas fallas de atención que los introvertidos, tienen más probabilidades de accidentarse que éstos últimos. Muchos estudios han encontrado resultados similares en la investigación de diferentes clases de accidentes.

2.3.1.2. TOLERANCIA AL DOLOR.

Otra deducción acerca de que los extravertidos inhiben los estímulos más rápidamente que los introvertidos, es que ellos pueden tolerar el dolor más fácilmente, ya que uno -- se acostumbra al dolor de la misma manera que al tic tac -- del reloj.

Lynn (21) realizó un experimento para comprobar esta -- premisa. Utilizó un grupo de 30 estudiantes, a quienes se les aplicó calor en la frente mediante una lente para pro-

vocarles el dolor. Se les pidió que toleraran el dolor lo más posible. De este modo, observó que los introvertidos mostraban una fuerte tendencia a desistir rápidamente, -- mientras que los extravertidos, una vez sobrepuestos al dolor inicial, podían resistir hasta el límite del tiempo fijado o más. Como era de esperarse, los extravertidos fueron los que desarrollaron inhibición con mayor facilidad.

2.3.1.3. RESISTENCIA AL ABURRIMIENTO.

El ser humano, desde que nace hasta que muere, necesita recibir estimulación del medio que lo rodea. Esto se - ha demostrado privando a las personas de todo estímulo y - observando cómo reaccionan. Por ejemplo, los sujetos se - ponen trajes de buceo y se les pone a flotar en la superficie del agua de una alberca. Esto elimina todo estímulo, excepto el que puedan obtener de sus propios pensamientos. Otro método consiste en encerrar a los sujetos en pequeños cuartos donde no tienen nada que hacer. Estos experimentos se han realizado, en parte, para averiguar los efectos psicológicos que podían tener los viajes por el espacio, - ya que los astronautas se encontrarían en situaciones muy similares durante varios días o semanas.

Todos estos experimentos revelan que el ser humano encuentra muy desagradable verse privado completamente de estímulos, ya que esto le reporta sentirse profundamente deprimido o tener alucinaciones cinestésicas, visuales, etc. Reed y Kenna en 1964 y Reed y Sedman en el mismo año, estudiaron, bajo condiciones de privación sensorial, a los introvertidos y extravertidos, observando que los primeros - referían sentimientos de despersonalización antes que los extravertidos (22).

De la misma manera que a las personas no les gustan -

los estímulos muy intensos porque son dolorosos, tampoco - les gusta verse privados por completo de ellos.

En este aspecto, los introvertidos llevan ventaja sobre los extravertidos, ya que cuando hay muy poca estimulación, el introvertido no la inhibe tan fuertemente. Es de cir, que puede aprovechar al máximo el pequeño estímulo -- que tenga. Los extravertidos, en cambio, presentan por su misma facilidad de inhibición, un cierto grado de apatencia de estímulos, buscando la excitación o estimulación -- sensorial.

Bakan, Belton y Toth (23), comprueban que los introvertidos rinden más en condiciones de aislamiento, mientras - que los extravertidos lo contrario, elevan su rendimiento en condiciones grupales. Esto es de esperarse, ya que en los introvertidos (insociables), las condiciones sociales actúan como distractores, a diferencia de los extravertidos (sociables), quienes ven facilitado su rendimiento en condiciones sociales ya que éstas actúan como drive o motivador suplementario.

En 1965, Weisen (24) estudia los efectos de la estimulación sobre introvertidos y extravertidos. Utilizó luces de colores y música fuerte como estimulación, siendo el silencio y la obscuridad su ausencia. Los sujetos conseguían la continuidad de estimulación sensorial apretando constantemente un botón con fuerza, o podían obtener la ausencia de estimulación apretando el botón débilmente. Weisen observó, que los introvertidos aumentan la cantidad de respuestas correctas cuando éstas son reforzadas por la ausencia de estimulación, y disminuyen su cantidad cuando la estimulación es su consecuencia. Los extravertidos, en cambio, aumentan la cantidad de respuestas correctas cuando - éstas son reforzadas por la estimulación, y disminuyen su cantidad cuando la ausencia de estimulación es su consecuencia.

2.3.1.4. CONDICIONAMIENTO.

Otra diferencia entre introvertidos y extravertidos es que los primeros dan respuestas condicionadas más rápidamente que los extravertidos. Pavlov observó, que el condicionamiento se ve facilitado cuando la actividad o excitación cortical no ha alcanzado todavía el grado óptimo de excitación (25). Por ello, el hecho de que la inhibición sea más rápida en los extravertidos, tiende a interferir en el proceso de condicionamiento.

Franks en 1957 (26) fue el primero en demostrar esta diferencia. Empleó un método para condicionar el parpadear con un zumbador; el estímulo no condicionado era una ráfaga de aire que se aplicaba al ojo. Esto sorprendía al sujeto y lo hacía parpadear. Un segundo o dos antes del soplo sonaba el zumbador y el sujeto no tardaba en empezar a parpadear en cuanto sonaba éste, con lo que se lograba condicionarlo. Al observar Franks la diferencia entre introvertidos y extravertidos en la rapidez con que se producía este condicionamiento, halló que los introvertidos formaban más rápidamente las reacciones condicionadas.

De esta premisa resultante, se pueden concluir varios puntos, como el hecho de que los introvertidos serán socializados más fácilmente que los extravertidos, como se explicará detalladamente en el inciso 2.5. posteriormente. - Esto también parece explicar el porqué los introvertidos son más "conscientes, menos impulsivos, menos propensos a tener accidentes, fuman menos, no les gustan los chistes sobre el sexo, etc." (27). Todas estas características -- surgen al ser los introvertidos más fáciles de condicionar y esto, a su vez, se debe a su tendencia a no generar inhibición tan fácilmente como los extravertidos. En otras palabras, se puede decir que ciertos niños nacen con un determinado tipo de sistema nervioso, en el cual la inhibi-

ción se desarrolla lentamente, lo cual, los predispone a formar reacciones condicionadas rápidamente y se vuelvan introvertidos. Lo mismo sucede, pero de modo contrario, con los extravertidos.

2.4. EL DESARROLLO DE LA INTROVERSION-EXTRAVERSION EN EL INDIVIDUO EN RELACION AL SEXO Y LA EDAD.

Las etapas de introversión-extraversión por las que pasan los niños son bastante complejas. Por una parte, los niños parecen ir perdiendo timidez y ganando autoconfianza a medida que se acercan a la pubertad y, en este sentido, van siendo más extravertidos. Pero por otra parte, se tornan menos impulsivos, adquieren más autocontrol y pueden mantener la concentración en sus tareas más tiempo y más profundamente, lo cual denota características de una mayor introversión.

A simple vista, parecería que estas etapas se contraponen, más no lo hacen. Si se recuerda la definición de introversión-extraversión propuesta en el inciso 2.2., se puede observar que no es posible hablar de tipos puros. Es decir, que esta dimensión (I-E) es una escala continua en donde las personas presentan grados variables de introversión y extraversión, pudiendo ser de un tipo en ocasiones y de otro en otras.

Eysenck, sin embargo, ha tratado de precisar más claramente el momento en que van presentándose los cambios en la personalidad del niño. Para ello, construye un cuestionario que mide básicamente la sociabilidad. Su aplicación revela que de los siete a los nueve años los niños se tornan más extravertidos. De los diez y once años a los catorce, al parecer, alcanzan su nivel máximo de extraversión en toda su vida. Se comprende que así sea porque a -

esa edad los niños han dominado el mundo de la niñez y pueden moverse en él con confianza y seguridad. Cuando entran a la adolescencia, su autoconfianza declina debido a la crisis de identidad a la que se enfrentan, y se tornan de nuevo más introvertidos cada vez a partir de los quince años.

Este cambio hacia la introversión parece continuar gradualmente a lo largo de la vida adulta (28). El cambio es muy ligero, pero no obstante parece estar presente en ciertas conductas. Las personas mayores tienden a gustar más de los colores oscuros y la música más tranquila; se vuelven más cautos y no les gusta correr riesgos, son más conservadores y desconfían de las innovaciones.

Además de las diferencias por la edad en la introversión-extraversión, existe una diferencia debida al sexo, perfectamente bien establecida. En general, los hombres son más extravertidos que las mujeres. Esta diferencia se manifiesta en los niños desde los siete años en adelante y persiste toda la vida. Se trata, por supuesto, del término medio, pues hay muchas mujeres extravertidas y hombres introvertidos, sólo que cuando se han hecho pruebas a grupos numerosos casi siempre se ponen de manifiesto estas diferencias debidas al sexo.

Las explicaciones más probables ante la diferencia de introversión-extraversión entre sexos son de tipo un tanto social. Es decir, que es posible que tanto los padres como los maestros tiendan a incitar a los muchachos a ser extravertidos y a las muchachas a ser introvertidas. Con frecuencia se incita a los muchachos a la aventura y a tomar actitud de líderes, mientras que se espera que las muchachas sean más recatadas y pasivas. Otro factor es que tal vez haya una diferencia innata entre sexos. En muchas especies, los machos son más agresivos, cuidan de las hembras y de los críos, en tanto que las hembras se muestran más tímidas. De aquí que no sería difícil que una diferen

cia innata semejante debida al sexo pudiera existir en el hombre.

2.5. SOCIALIZACION ENTRE INTROVERTIDOS Y EXTRAVERTIDOS.

La socialización se define como "el proceso mediante el cual los niños llegan a respetar los valores morales de la sociedad y a controlar sus actos con vistas a posibles consecuencias" (29). Existen ciertas cosas que a muchos nos gustaría hacer, pero nos abstenemos de ello porque sabemos que nos desagradarían las consecuencias.

Se puede considerar al introvertido como alguien que ha aprendido a controlar su natural impulsividad. Gracias a su tendencia de no generar tanta inhibición se facilita su condicionamiento, y por lo tanto su socialización.

Tranel en 1961 (30) observó que los introvertidos se adhieren rígidamente a las normas, lo cual denota un mayor índice de socialización que en los extravertidos, quienes, por el contrario, reaccionan ignorando las normas o instrucciones presentando conducta psicopática.

La tendencia hacia la impulsividad se manifiesta en diferentes formas; una es el mayor consumo de cigarrillos. Los extravertidos fuman más al no pensar en el mañana ni preocuparse por las consecuencias, mientras que aquéllos que ven los resultados a largo plazo y no aceptan sus probables consecuencias, se abstienen de hacerlo.

Otro aspecto en que los extravertidos parecen estar menos socializados que los introvertidos es la actitud sexual. Los extravertidos están menos inhibidos en sus actitudes y conducta sexual. Algunos investigadores alemanes han encontrado que los extravertidos suelen tener experiencias sexuales a temprana edad, con más frecuencia, con mayor variedad de personas y practican más posiciones. Esta misma diferencia se encuentra en la actitud hacia los chistes o cuentos

sobre el sexo. Los extravertidos tienden a divertirse con ellos, mientras que a los introvertidos no les divierten. La explicación probable para esto, es que el sexo es uno de los aspectos más inhibidos en la infancia, es decir, -- que se educa para que exista cierta ansiedad hacia el sexo. Claro está que esto varía mucho de familia a familia, de sociedad a sociedad o de país a país.

Por último, se ha observado también que la agresión es un impulso que ha sido socializado más eficazmente en los introvertidos. El tipo de personalidad se manifiesta también en las tendencias políticas que se tengan, lo que a su vez está asociado con la forma en que ha sido socializado el individuo para expresar o inhibir sus sentimientos -- de agresión hacia los demás.

2.6. LOGROS ACADEMICOS Y PROFESIONALES DE LOS TIPOS INTROVERTIDO Y EXTRAVERTIDO.

Una de las formas más importantes que muchos padres utilizan para socializar a sus hijos es el éxito en la escuela. Los condicionan mediante premios o castigos ante su desempeño académico para que lo realicen lo mejor que se pueda. Como los introvertidos son socializados o condicionados más fácilmente que los extravertidos es de esperarse que presenten mayores logros académicos y profesionales.

Se han realizado varias investigaciones al respecto y se ha observado que entre los niños, la introversión no está claramente establecida como una cualidad que favorezca el éxito educativo. No es sino hasta la edad de dieciséis años más o menos en que ya se puede hablar de la existencia de una relación significativa entre introversión-extraversión y el aprovechamiento escolar.

Entwistle y Wilson investigaron esta relación (31) y opinan que la razón principal de ella es que los introver-

tidos tienen mejores métodos de estudio que los extravertidos: estudian más tiempo y con mayor profundidad a lo largo del año académico.

Colquhoun y Corcoran en 1964 (32), a través de varias investigaciones, llegan a la conclusión de que los introvertidos rinden mejor por la mañana, mientras que los extravertidos lo hacen mejor por la tarde. Shanmugan y Santhanam, en el mismo año, investigan la relación entre la introversión-extraversión con el aprendizaje, observando que los introvertidos aprenden y/o recuerdan menos que los extravertidos (33). Sin embargo, Eysenck profundizó al respecto en base a una serie de estudios, demostrando que los introvertidos presentan superioridad de retención de información - (reminiscencia) que los extravertidos después de un período de tiempo largo, como sería un día, a diferencia de los extravertidos, quienes presentan dicha superioridad después de períodos de tiempo muy cortos, como de diez minutos.

Kleinsmith y Kaplan en 1964 y Eysenck 1965 y 1966, obtuvieron los siguientes resultados. Los introvertidos mostraron un aprendizaje de dígitos mejor que los extravertidos, siempre que el intervalo de tiempo entre el aprendizaje y la prueba fuera relativamente largo. En cambio, los extravertidos mostraron un aprendizaje serial, de pares - asociados y una memoria de dígitos mejores que los introvertidos, siempre que el intervalo de tiempo entre el aprendizaje y la prueba fuera relativamente corto (35).

En cuanto al desempeño profesional no hay evidencia de que la introversión o la extraversión sean ventajosas para lograr el éxito en toda clase de trabajos. Más bien, se puede decir que existen ciertos trabajos o profesiones en que el introvertido es más apto que el extravertido y viceversa. De este modo, se ha observado que los buenos científicos son más introvertidos que el promedio de la población; o que los empresarios que se establecen por su cuen-

ta tienden a ser un poco más extravertidos que el promedio ya que al tener que lanzarse a lo desconocido muestra rasgos del tipo extravertido, como son el valor y la confianza excepcionales.

2.6.1. MOTIVACION DE REALIZACION.

El éxito en la escuela, el trabajo o en la vida misma, está estrechamente relacionado con la motivación de realización que tenga cada individuo. Esta motivación se refiere al deseo de realizar algo que valga la pena, es la motivación para resolver problemas difíciles que se vean como retos.

Muchos niños y adultos gozan con un problema y les proporciona placer hallar la solución adecuada. A los niños, por ejemplo, les gustan los rompecabezas y las adivinanzas; los adultos, por su lado, emplean su tiempo libre en resolver crucigramas, jugar baraja, hacer trucos, practicar deporte, etc.

La aspiración y la realización se pueden considerar como dos fuentes de motivación en nuestra sociedad, ya que en ella se concede mucha importancia, desde la escuela primaria hasta la universidad, a la necesidad de trabajar, de realizarse, de tener éxito. Es de esperarse que esta motivación de realización sea más fuerte en unos individuos que en otros, y puede suponerse que los introvertidos tengan una motivación de realización más fuerte que los extravertidos, ya que los primeros introyectan con mayor facilidad las enseñanzas anteriormente mencionadas, gracias a que son condicionados más fácilmente.

Eysenck y Himmelweit en 1946 y Eysenck en 1947 (36) -- han estudiado los niveles de aspiración en histéricos (extravertidos) y distímicos (introvertidos). Hallaron que los distímicos tenían niveles de aspiración altos, relativamente rígidos, e infravaloraban sus realizaciones; los histéricos poseían unos niveles de aspiración bajos y flexi

bles, conectados estrechamente con su rendimiento y tendían a no infravalorar sus realizaciones.

Sevransky en 1965, encuentra que los introvertidos -- tienden a aspirar a ocupaciones situadas por encima de su nivel intelectual, mientras que los extravertidos tienden a hacerlo hacia ocupaciones que se encuentran por debajo - de su nivel intelectual.

Los niveles de realización entre introvertidos y extravertidos, han seguido siendo estudiados y han arrojado datos similares: realización alta en introvertidos y realización baja en extravertidos.

CAPITULO 3.

OBJETIVOS.

3. OBJETIVOS.

3.1. OBJETIVO GENERAL.

El objetivo general de esta investigación es comprobar las diferencias existentes en la aptitud verbal en base al tipo introvertido-extravertido en hombres y mujeres.

3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Al finalizar la aplicación de las pruebas psicológicas y el análisis estadístico de los datos obtenidos con ellas, se comprobarán las diferencias entre:

1. Hombres introvertidos y hombres extravertidos en su aptitud verbal.
2. Hombres introvertidos y mujeres introvertidas en su aptitud verbal.
3. Hombres introvertidos y mujeres extravertidas en su aptitud verbal.
4. Hombres extravertidos y mujeres extravertidas en su aptitud verbal.

5. Hombres extravertidos y mujeres introvertidas en su aptitud verbal.
6. Mujeres introvertidas y mujeres extravertidas en su aptitud verbal.
7. Introvertidos y extravertidos en su aptitud verbal.

CAPITULO 4.

METODOLOGIA.

4. METODOLOGIA.

4.1. PROBLEMA.

A lo largo de esta investigación se ha podido observar que la aptitud verbal se ve grandemente influida tanto por el sexo como por el tipo de personalidad que presente un individuo. Por un lado, las mujeres denotan superioridad ante los hombres a lo largo de su desarrollo lingüístico. Por otro lado, las personas sociables, que necesitan de la gente para platicar o estudiar y no sentirse solas y que son activas entre otras cosas, son consideradas de tipo extravertido, las cuales a su vez, se ha visto que presentan niveles más altos en su aptitud verbal que las introvertidas, que son tímidas, que inhiben los contactos interpersonales y que son tranquilas y poco comunicativas.

Es por todo lo anterior, que el interés de esta investigación se centra en comprobar las diferencias existentes en la aptitud verbal en base al tipo introvertido-extravertido y sexo que un individuo presente.

¿Existe diferencia en la aptitud verbal en base al tipo introvertido-extravertido en hombres y mujeres?

4.2. HIPOTESIS.

1. H_0 = No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres introvertidos y hombres extravertidos.
 H_a = Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres introvertidos y hombres extravertidos.
2. H_0 = No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres introvertidos y mujeres introvertidas.
 H_a = Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres introvertidos y mujeres introvertidas.
3. H_0 = No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres introvertidos y mujeres extravertidas.
 H_a = Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres introvertidos y mujeres extravertidas.
4. H_0 = No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres extravertidos y mujeres extravertidas.
 H_a = Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres extravertidos y mujeres extravertidas.
5. H_0 = No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres extravertidos y mujeres introvertidas.
 H_a = Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres extravertidos y mujeres introvertidas.
6. H_0 = No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre mujeres introvertidas y mujeres extra-

vertidas.

Ha= Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre mujeres introvertidas y mujeres extravertidas.

7.Ho= No existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre introvertidos y extravertidos.

Ha= Existe diferencia significativa en la aptitud verbal entre introvertidos y extravertidos.

4.3. VARIABLES.

4.3.1. VARIABLES INDEPENDIENTES.

Se considera como variables dependientes al tipo de personalidad que presente un individuo, ya sea introvertido o extravertido, y al sexo.

4.3.1.1. TIPO DE PERSONALIDAD.

4.3.1.1.1. INTROVERTIDOS.

4.3.1.1.1.1. DEFINICION TEORICA.

Se estima de tipo introvertido a aquéllas personas -- tranquilas, apacibles, reservadas y poco comunicativas, que dan más valor a los objetos que a los humanos.(1)

4.3.1.1.1.2. DEFINICION OPERACIONAL.

Operacionalmente, la persona introvertida tiende a - "ser tímida, autosuficiente, e inhibida en los contactos interpersonales".(2) Obtienen un puntaje bajo (menor de - 5.5) en el factor QS1 del 16 FP de Cattell.

4.3.1.1.2. EXTRAVERTIDOS.

4.3.1.1.2.1. DEFINICION TEORICA.

El tipo extravertido se encuentra en personas sociales, que necesitan de la gente para platicar o estudiar y no sentirse solas, son impulsivas y activas, son optimistas y pierden fácilmente el control sobre sí mismas. (3)

4.3.1.1.2.2. DEFINICION OPERACIONAL.

En el 16 FP de Cattell se considera extravertida a la persona que puntúa alto en el factor QS1 (mayor a 5.5), de notando ser sociable, "desinhibida, buena para establecer y mantener los contactos interpersonales". (4)

4.3.1.2. SEXO.

4.3.1.2.1. MASCULINO.

Se considera de sexo masculino a los hombres.

4.3.1.2.2. FEMENINO.

Son consideradas mujeres a aquéllas personas del sexo femenino.

4.3.2. VARIABLES DEPENDIENTES.

Dentro de esta investigación, la aptitud verbal es tomada en cuenta como la variable dependiente.

4.3.2.1. APTITUD VERBAL.

4.3.2.1.1. DEFINICION TEORICA.

La aptitud verbal es la capacidad humana para usar el lenguaje con sus dos procesos fundamentales: comprensión y fluidez.

4.3.2.1.2. DEFINICION OPERACIONAL.

Operacionalmente se considera como la habilidad para comprender conceptos expresados en palabras, la habilidad para abstraer, generalizar y razonar conceptos, así como - el reconocimiento de vocabulario y la fluidez.(5) Esta aptitud verbal, está expresada en términos equivalentes a -- rangos percentiles.

4.3.3. VARIABLES EXTRAÑAS.

Se consideran como variables extrañas al C.I., la -- edad, el nivel socioeconómico y el nivel de escolaridad.

La técnica de control de variables utilizada para todas las variables anteriores, es la constante, ya que se intentó mantener las mismas condiciones o características en los sujetos de estudio.

4.3.3.1. COEFICIENTE INTELECTUAL (C.I.).

4.3.1.1.1. DEFINICION TEORICA.

El coeficiente intelectual (C.I.) se controló en la - investigación y ha sido considerado como la capacidad individual para adaptarse al medio en base a experiencias y --

funciones mentales, de manera adecuada. El C.I. es "la razón de edad cronológica a edad mental". (6)

4.3.3.1.2. DEFINICION OPERACIONAL.

Operacionalmente, el C.I. es la sumatoria de los puntajes corregidos obtenidos por el examinado en los seis -- subtests que componen el Beta Revisado II, tomando en cuenta su edad y la búsqueda de dicho puntaje en la tabla correspondiente en el manual. Para este trabajo, se tomaron en cuenta los C.I. comprendidos a partir del rango de Normal en adelante.

4.3.3.2. EDAD.

La edad se encuentra comprendida en el rango de 16 y 19 años inclusive.

4.3.3.3. NIVEL SOCIOECONOMICO.

El nivel socioeconómico de los sujetos de estudio ha sido tomado en cuenta en base al tipo de escuela de donde fueron seleccionados, la cual es una institución privada - en donde al momento de aplicárseles la prueba, se pagaba una colegiatura de \$50,000.00 aproximadamente, por lo que se puede considerar que las personas que asisten a una escuela de tales características económicas, se encuentran en un nivel socioeconómico medio-alto.

4.3.3.4. NIVEL DE ESCOLARIDAD.

En cuanto al nivel de escolaridad, se ha tomado el correspondiente al de 3º de Preparatoria en el sistema escolar mexicano, es decir, de sexto año de Bachillerato.

4.4. TIPO DE ESTUDIO.

Esta investigación es un estudio de campo, no experimental de tipo expostfacto, ya que se midieron las variables necesarias en el ámbito natural sin necesidad de controlar situaciones para que éstas se manifestaran. (7)

El tipo de diseño es factorial 2×2 , ya que se tomaron en cuenta como variables independientes al sexo (Femenino-Masculino) y a los tipos de personalidad (Introverso-Extroverso).

HOMBRES INTROVERTIDOS	MUJERES INTROVERTIDAS
HOMBRES EXTRAVERTIDOS	MUJERES EXTRAVERTIDAS

Fig. No. 3. Esquema del diseño factorial propuesto para esta investigación, tomando en cuenta las variables independientes sexo y tipo de personalidad.

Se tuvieron cuatro grupos: dos de introvertidos, uno de hombres y otro de mujeres; otros dos de extravertidos - también uno de hombres y otro de mujeres, y se midió en todos la aptitud verbal.

4.5. SELECCION DE SUJETOS.

4.5.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Se analizaron los datos de un grupo de 84 sujetos, 26 hombres y 58 mujeres.

4.5.2. TECNICA DE MUESTREO.

El tipo de muestreo es no probabilístico y es del tipo de cuotas, ya que se determinaron las fracciones o proporciones de los diversos subgrupos de la población.

En base al C.I. se delimitó la muestra, tomando en -- cuenta como requisito para pasar a formar parte de la misma, un coeficiente intelectual dentro del rango de Normal o más (90 o más en la escala de Wechsler utilizada en el - Beta Revisado II).

4.5.3. CARACTERISTICAS DE LOS SUJETOS DE INVESTIGACION.

4.5.3.1. SEXO.

Los sujetos de estudio fueron de ambos sexos, habiendo 26 hombres que corresponden al 30.95% del total de la muestra, y 58 mujeres que representan el 69.05% de la misma.

4.5.3.2. EDAD.

La edad estuvo comprendida en el rango de 16 y 19 -- años inclusive, con una \bar{x} = 17.87 años y la siguiente distribución de frecuencias por sexo y tipo de personalidad.

SEXO	HOMBRES				MUJERES				TOTAL	
	T. PERS.	INTROV.		EXTRAV.		INTROV.		EXTRAV.		
VALOR	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
16	0	0	2	20	0	0	1	3.45	3	3.57
17	2	12.50	2	20	8	27.59	10	34.48	22	26.19
18	9	56.25	3	30	15	51.72	15	51.72	42	50.0
19	5	31.25	3	30	6	20.69	3	10.35	17	20.24
TOTAL	16	100 %	10	100%	29	100 %	29	100 %	84	100 %

Fig. No. 4. Distribución de edades por sexo (H y M) y tipo de personalidad (I y E).

4.5.3.3. NIVEL DE ESCOLARIDAD.

Los sujetos de la muestra presentaban un nivel de escolaridad de 60 de Preparatoria, incluyendo a las áreas: - I Físico-Matemáticas; II Químico-Biológicas y III Económico-Administrativas, con un porcentaje de 23.81% en la primera, de 28.57% en la segunda y de 47.62% en la tercera, y con la siguiente distribución de frecuencias por sexo y tipo de personalidad.

SEXO	HOMBRES				MUJERES				TOTAL	
	T. PERS.	INTROV.		EXTRAV.		INTROV.		EXTRAV.		
VALOR	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
F-M 1	5	31.25	3	30	7	24.14	5	17.24	20	23.81
Q-B 2	7	43.75	5	50	16	55.17	12	41.38	40	28.57
F-A 3	4	25.0	2	20	6	20.69	12	41.38	24	47.62
TOTAL	16	100 %	10	100 %	29	100 %	29	100 %	84	100 %

Fig. No. 5. Distribución de nivel de escolaridad (área) por sexo (H y M) y tipo de personalidad (I y E).

4.5.3.4. NIVEL SOCIOECONOMICO.

El nivel socioeconómico de los sujetos estudiados fue el medio-alto, tomándose en cuenta en base al tipo de escuela de donde fueron seleccionados, como se mencionó en el apartado 4.3.3.3.

4.5.3.5. COEFICIENTE INTELECTUAL.

Para este estudio se tomaron en cuenta a todos aquéllos sujetos que obtuvieron un C.I. de 90 en adelante en la escala de Wechsler, - utilizada en el Beta Revisado II, y con un 57.14% en el Rango Normal, 28.57% en el Normal Brillante, 11.91% en el Superior y 2.38% en el - Muy Superior, y la siguiente distribución de frecuencias por sexo y - tipo de personalidad.

SEXO	HOMBRES				MUJERES				TOTAL	
	INTROV.		EXTRAV.		INTROV.		EXTRAV.			
T. PERS.	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
90-109	11	68.75	6	60	18	62.07	13	44.83	48	57.14
110-119	3	18.75	2	20	7	24.14	12	41.38	24	28.57
120-129	2	12.50	2	20	3	10.34	3	10.34	10	11.91
130 ---	0	0	0	0	1	3.45	1	3.45	2	2.38
TOTAL	16	100 %	10	100 %	29	100 %	29	100 %	84	100 %

Fig. No. 6. Distribución de C.I. por sexo (H y M) y tipo de personalidad (I y E).

4.6. INSTRUMENTOS.

4.6.1. CUESTIONARIO DEMOGRAFICO.

Este cuestionario sirvió como ficha de identificación para poder seleccionar a los sujetos de estudio. Este está compuesto de los siguientes datos, los cuales ayudaron a controlar ciertas variables: Sexo, Edad, Estado Civil (solteros) y Escolaridad.

4.6.2. BETA REVISADO II.

Esta prueba ayudó a controlar el C.I. de los sujetos de estudio. Mide la inteligencia en base a la ejecución de ciertas -- tareas o ejercicios que debe realizar el examinado. Dichas

tareas se encuentran distribuidas en seis subtests, cada uno de los cuales es anticipado por un ejercicio de práctica que muestra al sujeto cómo trabajar. Estos ejercicios se encuentran impresos en un cuadernillo que se le proporciona al examinado, los cuales deben ser respondidos con lápiz.

Al comienzo de cada ejercicio se incluyen instrucciones escritas que deben leer los examinados además de las instrucciones orales que el examinador da.

Los seis subtests se presentan en el siguiente orden:

- subtest # 1: Laberintos
- subtest # 2: Claves
- subtest # 3: Figuras Geométricas
- subtest # 4: Figuras Incompletas
- subtest # 5: Parea Iguales VS. Desiguales
- subtest # 6: Objetos Equivocados

A continuación se describe cada uno de los subtests y sus funciones según lo indicado por el manual (8).

Subtest # 1: LABERINTOS. Está formado por una serie de laberintos colocados en orden de dificultad creciente. Se proporciona un minuto y medio para realizarlo. Mide organización perceptual, anticipación y planeación, además, si el examinado obtiene una calificación alta en este subtest se puede decir que posee una buena coordinación visomotora.

Subtest #2: CLAVES. Está compuesto por 90 figuras o símbolos, en los que el examinado debe anotar el número que corresponda a cada uno de acuerdo con los modelos que se le dan. Las funciones que mide este subtest son: recuerdo inmediato, integración visomotora, imaginación visual y capacidad de reproducción e imitación. Se dan dos minutos para su ejecución.

Subtest # 3: FIGURAS GEOMETRICAS. Está formado por 18

cuadros dentro de los cuales aparecen figuras geométricas del lado izquierdo y un cuadrado del derecho. Se le solicita al examinado dibujar dentro del cuadrado, la forma en que colocaría las figuras geométricas para formarlo. Se le proporcionan cuatro minutos para hacerlo. Mide organización perceptual, percepción de forma, análisis y síntesis e integración visomotora para las funciones mentales.

Subtest # 4: COMPLETAMIENTO DE FIGURAS. Este subtest se encuentra formado por 20 dibujos a los que les falta una parte, por lo que el examinado deberá completar la figura dibujando la parte faltante. Se dan dos minutos y medio para su realización. Mide las siguientes funciones: - percepción visual, análisis e imágenes visuales, jugando además un papel muy importante la exactitud visual.

Subtest # 5: IDENTIDADES. En este subtest se le solicita al examinado observar cada par de figuras o números de una lista dada para que anote una X en el centro de ellos cuando sean diferentes e inexactos. Se le proporcionan dos minutos para su ejecución. Las funciones que mide son: recuerdo inmediato, imágenes visuales simultáneas, análisis de relaciones y formación de conceptos.

Subtest # 6: OBJETOS EQUIVOCADOS. Aquí aparecen 24 cuadros con cuatro figuras cada uno. Se le pide al examinado que tache la figura incorrecta de cada cuadro, y se le dan tres minutos para ello. Mide atención, discriminación y capacidad para captar detalles importantes de una situación.

Una vez aplicado el examen se procede a calificarlo de acuerdo a los parámetros establecidos por el manual (9). Después de haber obtenido las calificaciones crudas para cada subtest, se transforman a calificaciones escalares o corregidas consultando la tabla correspondiente. El C.I. se obtiene en otra tabla específica para ello, en base a -

la edad del examinado y a la sumatoria o suma total de los puntajes corregidos que haya obtenido.

Para esta investigación, se utilizó la estandarización mexicana de esta prueba (10).

4.6.3. CUESTIONARIO 16 FACTORES DE PERSONALIDAD DE - CATTELL (16 FP).

Dentro de esta investigación, el cuestionario 16 Factores de la Personalidad (16 FP), sirvió para medir la -- Introversión-Extraversión en los sujetos de la muestra, para poder así clasificarlos en los grupos requeridos para la misma.

El 16 FP es un instrumento diseñado para medir la personalidad total del individuo, basado en el análisis factorial. Mide 16 dimensiones o factores primarios e independientes entre sí, los cuales se simbolizan mediante literales y son expresados tanto técnica como popularmente. Ellos son:

- A Sizothymia VS. Affectothymia
- B Inteligencia Baja VS. Inteligencia Alta
- C Debilidad del Yo VS. Fuerza Superior del Yo
- E Sumisión VS. Dominancia o Ascendencia
- G Superego Débil VS. Superego Fuerte
- H Timidez VS. Audacia
- I Severidad VS. Sensibilidad Emocional
- L Confianza VS. Desconfianza
- M Objetividad VS. Subjetividad
- N Ingenuidad VS. Astucia
- O Adecuación Serena VS. Propensión a la Culpabilidad

- Q1 Introversión VS. Extraversión
- Q2 Poca Ansiedad VS. Mucha Ansiedad
- Q3 Susceptibilidad VS. Tenacidad
- Q4 Dependencia VS. Independencia

Además de los 16 factores principales de la personalidad, el instrumento también mide cuatro dimensiones secundarias adicionales, que son : introversión-extraversión, -Poca ansiedad-mucha ansiedad, susceptibilidad-tenacidad, y dependencia-independencia, como se ha podido observar.

El cuestionario se compone de 187 preguntas de opción múltiple en base a tres respuestas diferentes. Se proporcionan de 10 a 13 preguntas por escala o factor, las cuales están colocadas en un orden cíclico de manera general.

Existen diferentes formas de este instrumento, la A,B,C y D. Ellas difieren en su extensión y el tiempo que requieren para su aplicación. La A y B requieren generalmente de 45 a 60 minutos cada una, mientras que la C y D necesitan menos tiempo.

En cuanto a la confiabilidad y validez del 16 FP, "los reactivos en sus formas finales son los sobrevivientes de varios miles de reactivos probados originalmente, y son -aquéllos que continúan teniendo una validez significativa comparados con los factores después de 10 análisis factoriales sucesivos" (10), en muestras diferentes. Aquí se observa la universalidad de la estructura de cada uno de - los factores que este cuestionario mide, existiendo estandarizaciones del mismo en por lo menos quince países diferentes.

El 16 FP posee una validez de construcción muy grande, ya que los reactivos fueron elegidos mediante el análisis factorial previo de la personalidad total del individuo. Esta validez aumenta mediante el uso de más de una forma de la prueba.

En cuanto a la aplicación del 16 FP se entregan al examinado: el cuadernillo de preguntas en donde se encuentran impresas las instrucciones y, la hoja de respuestas. La prueba se puede aplicar individual o grupalmente, y no se cronometra.

Para la calificación de los factores primarios, se hace por medio de plantillas que ayudan a convertir las puntuaciones brutas o netas en puntuaciones normalizadas o estenes, las cuales son colocadas posteriormente en la hoja de perfil en la que se basan las interpretaciones subsecuentes.

Los factores secundarios se obtienen de las puntuaciones estenes de los factores primarios y de su interpretación posterior. (Ver anexo 2).

Para efectos de esta investigación se utilizó la forma A del cuestionario y se tomó en cuenta únicamente el factor secundario de Introversión-Extraversión.

4.6.4. TEST DE APTITUD DIFERENCIAL (DAT).

Los Tests de Aptitud Diferencial constituyen una batería para medir las aptitudes intelectuales básicas. Cada uno de los tests mide algún área específica del individuo, lo cual permite que los resultados de cada uno de ellos -- puedan ser utilizados por separado o globalmente. Es decir, que a pesar de que los Tests de Aptitud Diferencial (DAT) - conformen una comprensión global del individuo, cada uno de ellos es independiente de los demás.

Los tests que constituyen al DAT son:

- test de Razonamiento Verbal
- test de Habilidad Numérica
- test de Razonamiento Abstracto
- test de Relaciones Espaciales
- test de Razonamiento Mecánico
- test de Velocidad y Exactitud

El test de Razonamiento Verbal, mide la habilidad -- para comprender conceptos expresados en palabras. Evalúa la habilidad para abstraer, para generalizar y para pensar en forma organizada, además de medir la fluidez y el reconocimiento de vocabulario. También mide la habilidad para razonar. Se dan 30 minutos para su realización. Este subtest fue utilizado en esta investigación para medir la aptitud verbal, ya que como se mencionó anteriormente, éste sirve para medir los dos procesos fundamentales de la aptitud verbal, que son la fluidez y la comprensión de conceptos, además de ciertas habilidades inherentes a ella.

El test de Habilidad Numérica mide la habilidad para razonar con números, para manipular relaciones numéricas y para operar inteligentemente con materiales cuantitativos. Evalúa también, la comprensión de las relaciones numéricas y la facilidad para manejar conceptos numéricos. El límite de tiempo para su realización es de 30 minutos.

La habilidad para razonar en forma no verbal, la habilidad para percibir las relaciones entre patrones de figuras abstractas y la habilidad para generalizar y deducir principios con base en dibujos que no incluyen un lenguaje, son medidas por el test de Razonamiento Abstracto, el cual debe ser ejecutado en 25 minutos.

El test de Relaciones Espaciales mide la habilidad -- del individuo en la percepción visual de objetos en forma tridimensional, así como la habilidad para crear una estructura tridimensional con base en un plano bidimensional. También mide la habilidad para manipular mentalmente dichos objetos. Son 30 minutos los que se proporcionan para realizarlo.

El test de Razonamiento Mecánico se realiza en 30 minutos y mide la habilidad para comprender los principios mecánicos y físicos en situaciones conocidas.

Por último, el test de Velocidad y Exactitud mide la rapidez de percepción, la habilidad para retener algo en la memoria momentáneamente y la rapidez de reacción, al -- trabajar con combinaciones sencillas de números y letras. Son 6 minutos los que se utilizan para su ejecución.

Existen las formas A y B de este instrumento. Cada una de ellas posee sus propios folletos a pesar de que las hojas de respuesta son las mismas para ambas formas, a -- excepción del test de Velocidad y Exactitud. Para efectos de esta investigación se utilizó la forma A.

Para calificar los tests se utilizan diferentes grupos de claves tanto para la forma A como para la B. Una vez obtenidos los puntajes crudos se transforman a rangos percentiles, utilizando las tablas correspondientes para la forma del test, el grado y el sexo del individuo. Dentro de esta investigación se utilizaron, como ya se mencionó, las tablas de la forma A para hombres y para mujeres - del grado 11, correspondiente a Preparatoria o grados equivalentes.

4.7. PROCEDIMIENTO.

Se aplicaron grupalmente el Beta Revisado II y el Cuestionario Demográfico en la Preparatoria del Centro Universitario Anglo Mexicano (CUAM), por cumplir con los requisitos propuestos en la delimitación de los sujetos. Con los puntajes obtenidos se restringió la muestra, quedando incluidos únicamente aquéllos sujetos que obtuvieron un C.I. comprendido a partir del rango de Normal.

Posteriormente, se les aplicó a estos sujetos el 16 FP y el test de Razonamiento Verbal del DAT, también grupalmente, para luego dividirlos en grupos de introvertidos -extravertidos, hombres y mujeres.

Por último, con los datos obtenidos, se realizó el análisis estadístico pertinente.

4.8. ANALISIS ESTADISTICO.

Se contrastaron los puntajes o resultados obtenidos - en cada grupo, según lo mencionado en el apartado de hipótesis.

El exámen estadístico que se utilizó se basa en la -- técnica de contraste de medias con una t de Student, a un nivel de significancia probable del 0.05, de tal manera - que un noventa y cinco por ciento de los datos es confiable.

Por cada hipótesis propuesta se realizó un contraste de medias y se utilizó la fórmula para muestras al azar, - ya que se tienen datos de cuatro grupos diferentes (introvertidos-extravertidos, hombres-mujeres), no correlacionados.

CAPITULO 5.

RESULTADOS.

5. RESULTADOS.

En general se observaron resultados muy igualados entre ambos sexos. De hecho, casi en ningún caso llegan a ser significativas las diferencias introducidas por las variables independientes (introversión - extraversión, -- hombres - mujeres) en la variable dependiente (aptitud -- verbal).

En cuanto a la aptitud verbal entre hombres introvertidos y hombres extravertidos, no se encontró diferencia significativa, obteniendo una $t_c = 1.6327$, $t_t = 2.064$, a un nivel de significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 60.62$ y $\bar{x}_2 = 46.5$.

En la aptitud verbal entre hombres introvertidos y mujeres introvertidas, no se encontró diferencia significativa, obteniendo una $t_c = 0.3980$, $t_t = 2.0178$ a un nivel de

significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 60.62$ y $\bar{x}_2 = 63.10$.

Entre hombres introvertidos y mujeres extravertidas no se encontró diferencia significativa en la aptitud verbal, obteniendo una $t_c = 0.6507$, $t_t = 2.0178$ a un nivel de significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 60.62$ y $\bar{x}_2 = 64.72$.

En la aptitud verbal entre hombres extravertidos y mujeres extravertidas, sí se encontró diferencia significativa, obteniendo una $t_c = 2.5235$, $t_t = 2.0273$ a un nivel de significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 46.5$ y $\bar{x}_2 = 64.72$.

También se encontró diferencia significativa en la aptitud verbal entre hombres extravertidos y mujeres introvertidas, obteniendo una $t_c = 2.325$, $t_t = 2.0273$ a un nivel de significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 46.50$ y $\bar{x}_2 = 63.10$.

Entre mujeres introvertidas y mujeres extravertidas no hubo diferencia significativa en la aptitud verbal, obteniendo una $t_c = 0.3221$, $t_t = 2.007$ a un nivel de significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 63.10$ y $\bar{x}_2 = 64.72$.

Por último, entre introvertidos y extravertidos no se encontró diferencia significativa en la aptitud verbal, obteniendo una $t_c = 0.4862$, $t_t = 1.9926$ a un nivel de significancia de 0.05 en $\bar{x}_1 = 62.22$ y $\bar{x}_2 = 60.05$.

APTITUD VERBAL	x1	x2	tc	tt	gl	NIVEL DE SIGNIFICAN.	DECISION
HI - HE	60.62	46.5	1.6327	2.064 *	24	$\alpha = 0.05$	se acepta Ho
HI - MI	60.62	63.10	0.3980	2.0178 *	43	$\alpha = 0.05$	se acepta Ho
HI - ME	60.62	64.72	0.6507	2.0178 *	43	$\alpha = 0.05$	se acepta Ho
HE - ME	46.5	64.72	2.52	2.0273 *	37	$\alpha = 0.05$	se rechaza Ho
HE - MI	46.5	63.10	2.325	2.0273 *	37	$\alpha = 0.05$	se rechaza Ho
MI - ME	63.10	64.72	0.3221	2.007 *	56	$\alpha = 0.05$	se acepta Ho
I - E	62.22	60.05	0.4862	1.9926 *	82	$\alpha = 0.05$	se acepta Ho

Fig. Np. 7. Tabla de resultados obtenidos en esta investigación.

CAPITULO 6.

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

6. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

Según las investigaciones revisadas en esta investigación, Stephenson en 1934 mencionó que los extravertidos - presentan un nivel más alto en la aptitud verbal que los introvertidos. Pemberton en 1952, confirmó las conexiones de la aptitud verbal con un factor amplio de extraversión. Eysenck en 1960, propone también dicha relación. Sin embargo, dentro de esta investigación casi no se encontraron diferencias significativas en base a la relación entre aptitud verbal e introversión-extraversión, - únicamente entre los grupos de Hombres Extravertidos-Mujeres Extravertidas y Hombres Extravertidos-Mujeres Introvertidas, lo cual, denota que el tipo de personalidad no ha sido un factor determinante en la aptitud verbal, a pesar de que la media del grupo de Hombres Extravertidos era menor por casi veinte puntos en relación a los otros dos grupos antes mencionados.

Por otro lado, tomando en cuenta los procesos intervinientes en el lenguaje, entre 1950-1959, Guilford observa que los fluidos (o creativos) eran más abiertos,

sociables e impulsivos; características propias de los - extravertidos. En 1968, White observó que los extravertidos son superiores a los introvertidos en flexibilidad verbal, fluidez de ideas y originalidad. Di Scipio, en 1968 y 1971, al medir la fluidez verbal, encontró que los extravertidos son más fluidos que los introvertidos. Ye la y García-Alcañiz en 1975, observan que la fluidez lingüística se relaciona con la Introversión-extraversión, mientras que la ideativa lo hace con el paranoidismo. - Por último, Suazo en 1979, propone que los extravertidos presentan una fluidez lingüística e ideativa muy alta, - pero no semántica.

Todo lo anterior, nos lleva a la premisa de que tal vez no se presentaron diferencias significativas en la - aptitud verbal entre introvertidos y extravertidos, porque las dimensiones de la aptitud verbal -lingüística, - semántica e ideativa- influyen de manera diferente entre ambos tipos de personalidad, y al no haber sido posible medirlas como tales dentro de esta investigación, hayan influido de modo determinante sobre los grupos y hayan - originado pocas diferencias.

Por otro lado, Di Scipio entre 1968-1971, Lewis y -- Freddie en 1972 y Nelson en 1973, mencionan que las mujeres se muestran superiores a los hombres en relación a - la aptitud verbal, pero dentro de la investigación que - nos ocupa, no se encontró superioridad más que en los -- grupos antes mencionados. Es decir, que si se observan los puntajes obtenidos por los hombres y las mujeres de los grupos de Hombres Extravertidos-Mujeres Extravertidas y Hombres Extravertidos-Mujeres Introvertidas, se verá que las diferencias entre ellos pueden deberse en -- gran medida a la superioridad femenina en la aptitud verbal.

Todo esto nos lleva a concluir que dentro de esta investigación, el tipo de personalidad introvertido o extravertido no ha influido sobre la aptitud verbal del individuo. Esto debido probablemente, a la existencia de múltiples diferencias entre los tipos de personalidad - (Introvertido y Extravertido).

CAPITULO 7.

CONCLUSIONES.

7. CONCLUSIONES.

Como se mencionó en el capítulo de Análisis e Interpretación de Resultados, esta investigación no logró comprobar la existencia de diferencias en la aptitud verbal en base al tipo introvertido-extravertido en hombres y -mujeres, tal vez debido a la existencia de múltiples diferencias entre los tipos de personalidad.

En cuanto a los objetivos específicos de esta investigación se encontró lo siguiente:

1. No existe diferencia en la aptitud verbal entre - Hombres Introversos y Hombres Extraversos.
2. No existe diferencia en la aptitud verbal entre - Hombres Introversos y Mujeres Introversas.
3. No existe diferencia en la aptitud verbal entre - Hombres Introversos y Mujeres Extraversas.
4. Sí existe diferencia en la aptitud verbal entre - Hombres Extraversos y Mujeres Extraversas.
5. Sí existe diferencia en la aptitud verbal entre - Hombres Extraversos y Mujeres Introversas.
6. No existe diferencia en la aptitud verbal entre -

Mujeres Introversas y Mujeres Extraversas.

7. No existe diferencia en la aptitud verbal entre Introversos y Extraversos.

Tal vez no se encontraron diferencias significativas porque al controlar la situación de examen con todos los sujetos, se dejó a un lado el hecho de que las situaciones individuales o grupales influyen de manera diferente en cada tipo de personalidad, por ejemplo (2.3.1.3.).

Sin embargo, a pesar de todo lo anterior los datos - obtenidos y las investigaciones revisadas en esta investigación, son útiles para la formación de un modelo de ciertos aspectos de la personalidad y de algunos factores intervinientes en su formación. Con esto se quiere decir, que más vale un pequeño modelo tentativo, a no tener NINGUNO.

Si deseamos aplicar dicho modelo en el área educativa, es necesario tomar en cuenta a la escuela como la -- institución dedicada a educar y preparar a las personas para la vida. Por ello, la educación no se debe centrar en la mera información teórica del acontecer humano, es necesario que se prepare a los niños en la escuela para lo que va a ser la vida cuando sean mayores. Es importante provocar, desde la escuela elemental, situaciones de la vida cotidiana, de ansiedad, de reto, de autodisciplina, etc., para que cada individuo sea consciente de sus potencialidades y limitaciones y sepa desarrollar su personalidad a todos los niveles: intelectual, afectivo, sensorial, intuitivo, etc.

Los niños deberán aprender, por ejemplo, que en todas las profesiones y ocupaciones hay jerarquías por las que luchan los hombres ambiciosos, que hay éxitos y fracasos y que si quieren el éxito, deberán trabajar ardua-

mente.

Los educadores, a su vez, deberán ayudar en el desarrollo de sus alumnos tomando muy en cuenta las diferencias individuales. Así por ejemplo, el maestro puede ayudar al introvertido elaborando estrategias que le permitan a este último, una relación satisfactoria con el mundo exterior, ya que a pesar de que existen actividades en las que el hombre compete principalmente como individuo, hay otras en las que es miembro de un grupo que compete contra otros grupos.

Al alumno extravertido, en cambio, puede evitarle la dispersión de la imaginación y hacerlo más productivo.

De este modo, si se es consciente de las características propias de cada rasgo de la personalidad (I o E) - dentro de la educación, se ampliará el campo de conocimientos y se fortalecerá el ego del niño, quien adquirirá confianza en sí mismo y aprenderá a afrontar satisfactoriamente todas las situaciones que el destino le depara.

CAPITULO 8.

ALCANCES Y LIMITACIONES.

A. ALCANCES Y LIMITACIONES.

Esta investigación presenta la ventaja de poder detectar fácilmente la personalidad de un individuo, ya sea de tipo introvertido o extrvertido, como posible determinante de su aptitud verbal. Con ésto, se podrá manejar más adecuadamente la instrucción en un grupo escolar determinado, ya que una vez detectado el tipo de personalidad de cada individuo podrá manejársele de un modo específico según lo necesite, aumentando así el aprovechamiento escolar, tanto individual como grupalmente.

Por otro lado, esta investigación ayuda a comprender más detalladamente los tipos introvertido-extrvertido, ya que es realmente poca la atención que se le presta comúnmente, tanto teórica como prácticamente.

En cuanto a los datos que se obtuvieron, se ve la limitante de que no son generalizables más que a los sujetos de la muestra, por ser un muestreo no probabilístico el utilizado en esta investigación. Además de que los sujetos, por ser adolescentes y encontrarse en una etapa

de ambivalencia e inestabilidad, es de esperarse cierta imprecisión en los resultados que se obtuvieron.

También se ve la barrera de no haber podido controlar variables determinantes en el desempeño de cada tipo de personalidad, tales como la hora del día. Es decir, que los introvertidos tienen un mejor desempeño en las tareas durante la tarde, a diferencia de los extravertidos que lo hacen durante la mañana. O por otro lado, no haber controlado las situaciones grupales o individuales durante la aplicación de las pruebas psicométricas, ya que los introvertidos trabajan más y mejor solos que en grupo, a diferencia de los extravertidos, quienes necesitan de la gente como motivador para el trabajo. Tal vez fue este tipo de factores lo que provocó cierta homogeneidad de los datos analizados, y por ello no se hayan encontrado diferencias significativas en los resultados, como se esperaba en un principio.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

CAPITULO 9.

SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.

9. SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.

1. En cuanto a los tipos introvertido-extravertido, se sugiere correlacionarlos con otro tipo de variables, tales como la edad, el estado civil, el nivel de escolaridad, el nivel socioeconómico, el tipo de sistema de gobierno, el tipo de enseñanza, habilidades, tiempo de --reacción ante situaciones dadas, la ansiedad, la creatividad, el tipo de profesiones elegidas por cada uno de ellos, etc. De este modo, se verá si estas variables intervienen o determinan en algo la personalidad que un individuo presente.

2. Es necesario tomar en cuenta una muestra más grande y representativa de una población dada para que los -datos que se obtengan del análisis que se realice, sean generalizables a un mayor número de sujetos.

3. Es de suma importancia tomar en cuenta los mismos criterios de medición o teorías que sustentan la relación entre la aptitud verbal y los tipos introvertido-extravertido. Es decir, que es necesario unificar criterios - y seguir una línea de investigación constante, ya que és-

to no se ha llevado a cabo y ha entorpecido en gran medida la generalización y comparación de los datos obtenidos en las diversas investigaciones hechas al respecto.

4. Se sugiere medir los dos procesos intervinientes en la aptitud verbal: la fluidez y la comprensión. De tal modo que se puedan detectar más detallada y confiablemente los efectos específicos de la aptitud verbal sobre los tipos introvertido-extravertido de personalidad.

5. Se propone la formulación de pruebas psicométricas de la aptitud verbal, tomando en cuenta sus dimensiones: lingüística, semántica e ideativa, propuestas por Yela Granizo en 1969. De esta manera, se logrará mayor confiabilidad en los resultados obtenidos en las investigaciones que se realicen.

CITAS Y NOTAS.

CITAS Y NOTAS.

INTRODUCCION.

- (1) Jung, 1943, Tipos Psicológicos (Ed. Sudamericana, -- Buenos Aires) pp. 379-382.
- (2) Lynn, 1976, Introducción al estudio de la Personalidad. (Publicaciones Cultural, S.A., México) pp.59-69.
- (3) Ramsay, 1966, citado en BISHOF, Interpretación de -- las teorías de la Personalidad. (Ed. Trillas, México, 1982) pág. 542.
- (4) Muñiz y Yela, 1981, "Estudio comparativo de las relaciones entre Fluidez Verbal Oral y algunos aspectos de personalidad (Extraversión-Introversión y Neuroticismo-Control)" en : Revista de Psicología General y Aplicada, Vol. 36 (4), Madrid. pp. 627-645.

1. EL LENGUAJE. UN ENFOQUE PSICOLINGUISTICO.

- (1) Carreté, 1983, Conceptualización y Diseño de un Sistema de Información (UNAM, Seminario de Tesis, México) pp. 3 y 4.

- (2) Roca-Pons, 1982, El Lenguaje (Teide, Barcelona, España) pág. 35.
- (3) IBID, pág.19.
- (4) Kaplan y Kaplan, 1971, citado en Dale, 1984, Desarrollo del Lenguaje. Un enfoque psicolingüístico. (Ed. - Trillas, México) pág. 260.
- (5) Mussen, Conger y Kagan, 1983, Desarrollo de la personalidad en el niño. (Ed. Trillas, México) pág. 199.
- (6) Bouton, 1976, El desarrollo del Lenguaje (Ed. Huemul, UNESCO) pág. 78.
- (7) Skinner, 1957, Conducta Verbal (Ed. Trillas, México, 1981) pp. 66-94.
- (8) Bouton, 1976, ob. cit., pág. 83.
- (9) García-Albea Ristol, 1977, "Expresión Oral y Expresión Escrita en los tests de Fluidez Verbal" en: Revista de Psicología General y Aplicada (Madrid, España) pp. 42 y 43.
- (10) Bouton, 1976, ob. cit., pp. 152 y 153.
- (11) García-Albea Ristol, 1977, art. cit., pág. 42.
- (12) Jodelet, 1960, citado en García-Albea Ristol, 1977, loc. cit.
- (13) Skinner, 1957, ob. cit., pp. 294-299.
- (14) García-Albea Ristol, 1977, art. cit., pág. 41.
- (15) García-Albea Ristol, 1978, "Estructura Factorial de la Fluidez Oral y Escrita" en: Revista de Psicología General y Aplicada (Madrid, España) pp. 777-780.
- (16) Rogers, 1953, citado en: García-Albea Ristol, 1977, - art. cit., pág. 43.
- (17) Christensen y Guilford, 1963, citado en: García-Albea Ristol, 1978, art. cit., pág. 778.
- (18) Yela, Pascual y Díez, 1969 y Díez, 1975, citados en: - García-Albea Ristol, 1978, loc. cit.
- (19) Nelson, 1973, citado en: Dale, 1984, ob. cit., pág.382.

- (20) Helder, 1969, citado en: Dale, 1984, ob. cit., pág. 392.
- (21) Muñiz y Yela, 1981, "Estudio comparativo de las relaciones entre fluidez verbal oral y algunos aspectos de personalidad (Extraversión-Introversión y Neuroticismo-Control)" en: Revista de Psicología General y Aplicada, (Madrid, España), pág. 628.
- (22) Loc. cit.
- (23) Loc. cit.
- (24) IBID, pág. 629.
- (25) Loc. cit.
- (26) Ramsay, 1966, citado en: Bishof, 1982, Interpretación de las teorías de la personalidad (Ed. Trillas, México) pág. 542.
- (27) Muñiz y Yela, 1981, art. cit., pág. 630.
- (28) Loc. cit.
- (29) Loc. cit.
- (30) IBID, pp. 630-631.

2. INTROVERSION - EXTRAVERSION.

- (1) Parker, 1982, Cómo soy yo, cómo eres tú. (Círculo de Lectores, Barcelona, España) pp. 65-70.
- (2) De la Fuente Muñiz, 1959, Psicología Médica. (Fondo de Cultura Económica, México) pp. 129-132.
- (3) Eysenck, 1976, Delincuencia y Personalidad (Ediciones Marova, Madrid, España) pág. 60.
- (4) Eysenck, 1970, Fundamentos Biológicos de la Personalidad (Ed. Fontanela, Barcelona, España) pp. 46-47.
- (5) Jung, 1943, Tipos Psicológicos (Ed. Sudamericana, - Buenos Aires) pp. 379-470.
- (6) Lynn, 1976, Introducción al estudio de la personalidad (Publicaciones Cultural, México) pág. 59.

- (7) Jung, 1943, ob. cit., pp. 379-470.
- (8) Eysenck, 1976, ob. cit., pág. 62.
- (9) Lynn, 1976, ob. cit., pp. 59 y 60.
- (10) Butcher, 1979, La inteligencia humana, su naturaleza y evaluación (Ed. Marova, Madrid) pág. 35.
- (11) Bishof, 1982, Interpretación de las teorías de la -- personalidad (Ed. Trillas, México) pp. 491-557.
- (12) Lynn, 1976, ob. cit., pp. 60 y 61.
- (13) Whittaker, 1977, Psicología (Interamericana, México) pp. 479 y 480.
- (14) Partanen, Brunn y Markkanen, 1960, citado en: Lynn, 1976, ob. cit., pág. 81.
- (15) Shields, 1962, citado en: Lynn, 1976, loc. cit.
- (16) Eysenck, 1970, ob. cit., pp. 106 y 107.
- (17) Jung, 1943, ob. cit., pp. 379-382.
- (18) Lynn, 1976, ob. cit., pág. 83.
- (19) Eysenck, 1970, ob. cit., pp. 88-90.
- (20) Bakan, Belton y Toth, 1963, citado en: Lynn, 1976, ob. cit., pág. 84.
- (21) IBID, pág. 85.
- (22) Eysenck, 1970, ob. cit., pp. 114-116.
- (23) IBID, pág. 92.
- (24) IBID, pp. 112 y 113.
- (25) IBID, pág. 118.
- (26) Lynn, 1976, ob. cit., pág. 87.
- (27) IBID, pág. 88.
- (28) IBID, pág. 61.
- (29) IBID, pág. 63.
- (30) Eysenck, 1970, ob. cit., pág. 117.
- (31) Lynn, 1976, ob. cit., pág. 67.
- (32) Eysenck, 1970, ob. cit., pág. 96-98.
- (33) IBID, pág. 125.
- (34) IBID, pág. 133.
- (35) IBID, pág. 130.

(36) IBID, pág. 161.

(37) Loc. cit.

4. METODOLOGIA.

- (1) Eysenck, 1976, Delincuencia y Personalidad (Ed. Marova, Madrid) pág. 63.
- (2) Cattell, 1970, Cuestionario de 16 Factores de la Personalidad. Parte 1: Manual e Instructivo (tr. Del -- Castillo y otros. Ed. El Manual Moderno, México, -- 1980) pág. 24.
- (3) Eysenck, 1976, ob. cit., pág. 63.
- (4) Cattell, 1970, ob. cit., pág. 24.
- (5) Bennett, Seashore y Wesman, 1959, Tests de Aptitud - Diferencial (tr. The Psychological Corporation, New York, Editado por el Colegio Americano de Guatemala, 1977) pág. 6.
- (6) Whittaker, 1977, Psicología (Ed. Interamericana, México) pp. 479-481.
- (7) Weiss, 1983, Investigación Evaluativa (Ed. Trillas, México) pp. 93-98.
- (8) Kellog y Morton, 1978, citado en: Acosta Alvarez, - Estandarización Mexicana de la Prueba Beta Revisada Segunda Edición, Beta II en una Universidad Privada de la Ciudad de México, D.F., 1984 (Tesis, UIC) pp. 15-23.
- (9) IBID, pp. 24-26.
- (10) IBID, pp. 57 y 68-71.
- (11) Cattell, 1980, ob. cit., pp. 5 y 6.

BIBLIOGRAFIA.

BIBLIOGRAFIA.

- ACOSTA ALVAREZ, F.G., 1984, Estandarización Mexicana de la Prueba Beta Revisada Segunda Edición, Beta (II) en una Universidad Privada de la Ciudad de México, D.F. Tesis, UIC.
- ALLPORT, G.W., 1966, La personalidad, su configuración y desarrollo. Ed. Herder, Barcelona.
- BENNETT, SEASHORE Y WESMAN, 1959, Tests de Aptitud Diferencial. Tr. The Psychological Corporation, New York, Editado por el Colegio Americano de Guatemala, 1977.
- BISHOP, L.S., 1982, Interpretación de las teorías de la personalidad. Ed. Trillas, México,
- BOUTON, 1976, El desarrollo del lenguaje. Ed. Huemul, UNESCO.
- BUTCHER, 1979, La inteligencia humana, su naturaleza y evaluación. Ediciones Marova, Madrid.
- CARRETE ESTEVA, A.B., 1983, Conceptualización y Diseño de un Sistema de Información, Tesis, UNAM, México.
- CATTELL, R.B. y MEREDITH, G.M., 1967, Teorías Psicológicas -

- de la Personalidad, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- CONDE LOPEZ V., ELIZONDO, M.E. Y DOMENECH, B., 1978, "Reflexiones metodológicas sobre Neuropsiquiatría y Psicolingüística y sobre Neurobiología, Psiquiatría, Psicología y Lenguaje" en: Revista de Psicología General Aplicada, Vol. 33(4), Madrid.
- DALE, 1984, Desarrollo del lenguaje. Un enfoque psicolingüístico. Ed. Trillas, México.
- EYSENCK, H.J., 1970, Fundamentos Biológicos de la Personalidad, Ed. Fontanela, S.A., Barcelona.
- EYSENCK, H.J., 1976, Delincuencia y Personalidad. Ediciones Marova, Madrid.
- ERIKSON, E., 1977, Identidad, Juventud y Crisis. Ed. Paidós Vol. 42, Buenos Aires.
- FERNANDEZ SEARA, J.L., 1978, "Psicología del Automovilista Rasgos de Personalidad de los Conductores Reincidentes" en: Revista de Psicología General Aplicada, vol. 33(5), Madrid.
- FUENTE MUÑIZ DE LA, 1959, Psicología Médica. Fondo de Cultura Económica, México,
- GARCIA-ALBEA RISTOL, 1977, "Expresión oral y Expresión escrita en los tests de Fluidez Verbal" en: Revista de Psicología General y Aplicada, Vol. 32 (1), Madrid.
- GARCIA-ALBEA RISTOL, 1978, "Estructura Factorial de la Fluidez Oral y Escrita" en: Revista de Psicología General y Aplicada, Vol. 33 (5), Madrid.
- JUNG, C.G., 1943, Tipos Psicológicos, 2ª edición. Ed. Sudamericana, Buenos Aires.
- LYNN, R., 1976, Introducción al estudio de la Personalidad. Ciencias de la Educación, Publicaciones Cultural, S. A., México.
- MUSSEN, CONGER Y KAGAN, 1983, Desarrollo de la personalidad en el niño. Ed. Trillas, México.

- MUÑOZ FERNANDEZ, J. Y VELA GRANIZO, M., 1981, "Estudio comparativo de las relaciones entre la fluidez verbal oral y algunos aspectos de la personalidad (Extraversión-Introversión y Neuroticismo-Control)" en: Revista de Psicología General y Aplicada, Vol. 36 (4), Madrid.
- PARKER, 1982, Cómo soy yo, cómo eres tú. Círculo de Lectores, Barcelona.
- PEREZ PAREJA, F.J., 1981, "El autoinforme como criterio de evaluación en asertividad y ansiedad", en: Revista de Psicología General y Aplicada, Vol. 36 (4), Madrid.
- PRIETO ZAMORA, J.M., 1978, "La inteligencia General como factor B en el 16 PF" en: Revista de Psicología General Aplicada, Vol. 33 (4).
- ROCA-PONS, 1982, El lenguaje, 4ª edición, Ed. Teide, Barcelona.
- SANCHEZ HERNANDEZ, J.E., 1981, Estudio Comparativo de Personalidad y Rendimiento Escolar en adolescentes de educación media básica. Tesis, UNAM.
- SARASON, I., 1978, Personalidad. Un enfoque diferente. Ed. Limusa, México.
- SKINNER, 1981, Conducta Verbal, Ed. Trillas, México.
- WEISS, C.H., 1983, Investigación Evaluativa, Ed. Trillas, México.
- WHITTAKER, J.O., 1977, Psicología, 3ª edición. Interamericana, México.

ANEXOS.

ANEXOS.

- Anexo 1. Cuadernillo del Beta Revisado II.
- Anexo 2. Cuadernillo y Hoja de Respuesta del test de Razonamiento Verbal del DAT.
- Anexo 3. Cuadernillo, Hoja de Respuesta, Hoja de Perfil y Hoja de Factores Secundarios para Hombres y para Mujeres del 16 FP de Cattell.

ANEXO 1.

Cuadernillo del Beta Revisado II.

TEST BETA REVISADO

SEGUNDA EDICION BETA II

C. E. KELLOGG, AND N. W. MORTON

NOMBRE : _____

Edad : _____ Escolaridad (Area): _____

Edo. Civil: _____ SEXO (M) (F)

POR FAVOR NO ABRA ESTE CUADERNO HASTA QUE SE LE INDIQUE.

SUMARIO		
	Puntaje Bruto	Puntaje Corregido
TEST 1		
TEST 2		
TEST 3		
TEST 4		
TEST 5		
TEST 6		
SUMA DE ESCALAS CORREGIDAS.		
BETA C I		
PERCENTIL.		

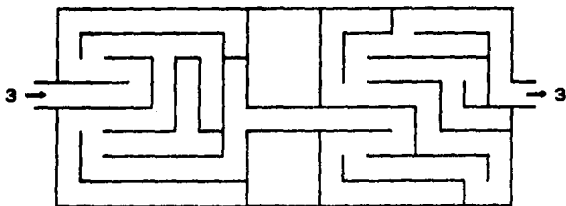
TEST 1— EJERCICIOS DE PRACTICA



RESPUESTA

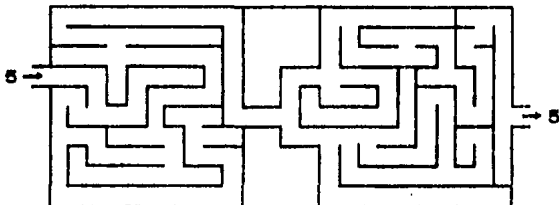
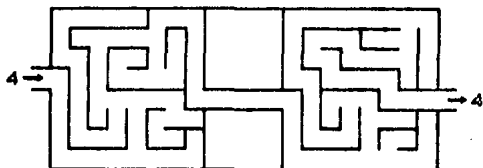
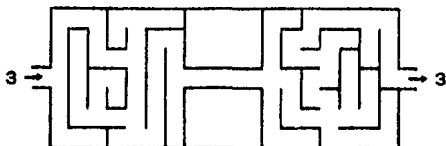
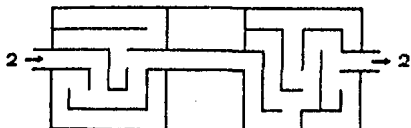


En cada laberinto trace el camino más corto desde la flecha de la izquierda hasta la flecha de la derecha, pero sin cruzar ninguna línea.



ALTO

TEST 1 En cada laberinto trace el camino más corto desde la flecha de la izquierda hasta la flecha de la derecha, pero sin cruzar ninguna línea.



FIN DE LA PRUEBA

TEST 2-EJERCICIOS DE PRACTICA

Cada símbolo tiene su propio número.

○	□	+	┌	^	◇
1	2	3	4	5	6

Ponga el número correcto debajo de cada símbolo. Trabaje rápido.

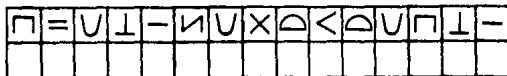
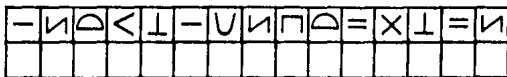
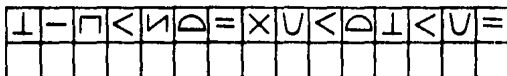
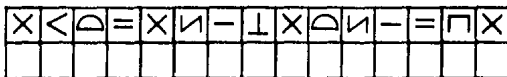
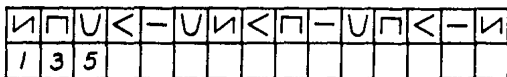
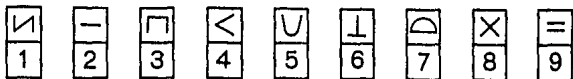
+	○	□	+	□	○	□	○
3	1	2	3				

+	┌	^	┌	○	◇	□	┌

^	◇	^	┌	◇	+	◇	^

ALTO

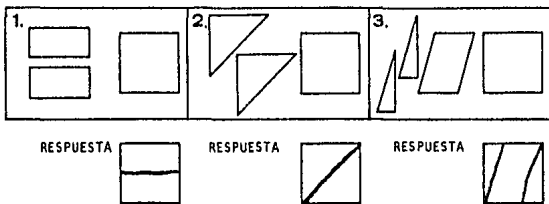
TEST 2 Ponga el número correcto debajo de cada símbolo. Trabaje rápido.



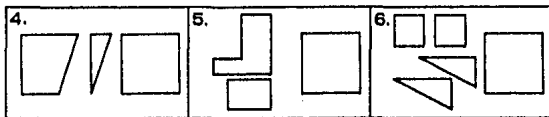
FIN DE LA PRUEBA

TEST 3—EJERCICIOS DE PRACTICA

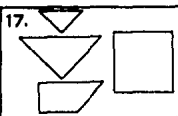
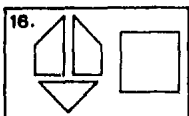
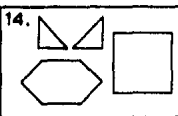
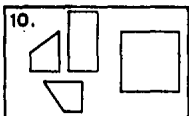
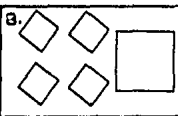
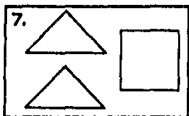
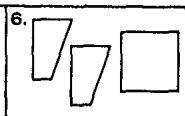
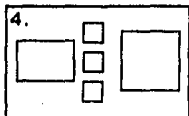
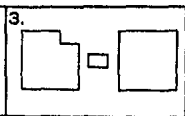
Dibuja las líneas necesarias en los cuadros de la derecha, para demostrar como las figuras de la izquierda entran dentro de dichos cuadros.



Haga los siguientes tres problemas y marque en los cuadros las figuras de la izquierda.

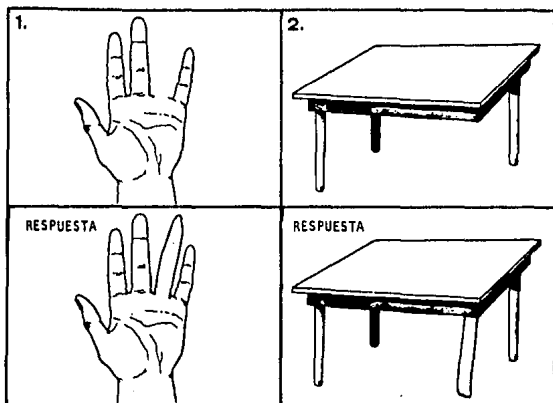


TEST 3 Dibuje líneas en los cuadros para demostrar como las figuras de la izquierda entran dentro de los cuadros de la derecha. Trabaje rápido.

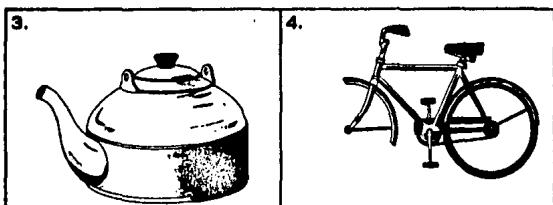


FIN DE LA PRUEBA

A
TEST 4— EJERCICIOS DE PRACTICA

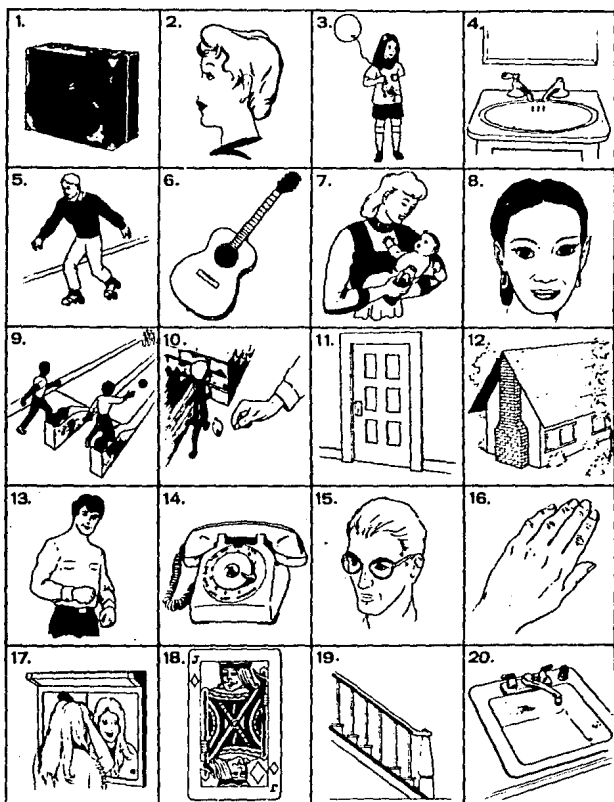


Dibuje en cada figura la parte que falte.




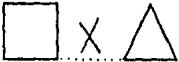
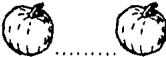
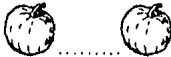

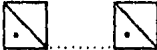
ALTO

TEST 4 Dibuje en cada figura la parte que falte. Trabaje rápido.

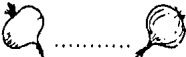
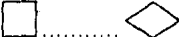






FIN DE LA PRUEBA







































TEST 5—EJERCICIOS DE PRACTICA

<p>1.</p> 	<p>RESPUESTA</p> 
<p>2.</p> 	<p>RESPUESTA</p> 
<p>3.</p> <p>1 3</p>	<p>RESPUESTA</p> <p>1 3 3</p>
<p>4.</p> 	<p>RESPUESTA</p> 

Observe cada par de figuras o números. Marque con una cruz sobre la línea punteada cuando las dos figuras o los números sean diferentes. Trabaje rápido.

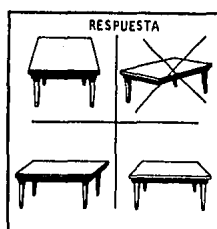
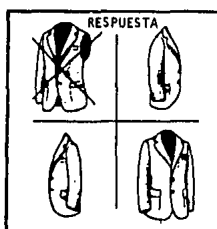
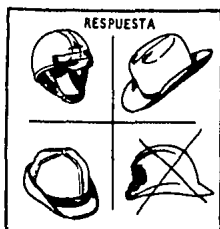
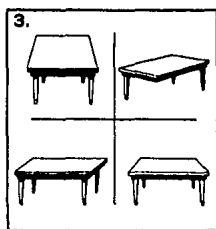
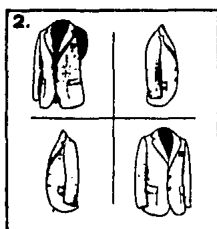
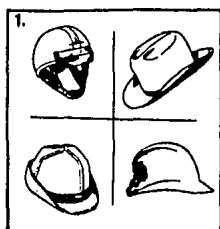
- | | |
|---|---|
| <p>5. </p> | <p>9. </p> |
| <p>6. </p> | <p>10. </p> |
| <p>7. </p> | <p>11. 650 650</p> |
| <p>8. </p> | <p>12. 658049 650849</p> |

TEST 5 Marque con una cruz sobre la línea punteada cuando las figuras o los números sean diferentes. Trabaje rápido.

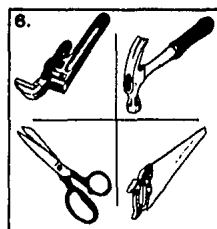
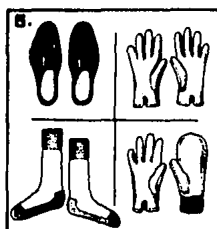
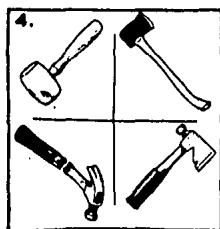
- | | | | | | | | |
|-----|---|-------|---|-----|-------------|-------|-------------|
| 1. |  | |  | 24. | 1076718 | | 1076918 |
| 2. |  | |  | 25. | 59021354 | | 59012534 |
| 3. |  | |  | 26. | 388172902 | | 381872902 |
| 4. |  | |  | 27. | 631027594 | | 631027594 |
| 5. |  | |  | 28. | 2499901354 | | 2499901534 |
| 6. |  | |  | 29. | 2261059310 | | 2261659310 |
| 7. |  | |  | 30. | 2911038227 | | 2911038227 |
| 8. |  | |  | 31. | 313377752 | | 313377752 |
| 9. |  | |  | 32. | 1012938567 | | 1012938567 |
| 10. |  | |  | 33. | 7166220988 | | 7162220988 |
| 11. |  | |  | 34. | 3177628449 | | 3177682449 |
| 12. |  | |  | 35. | 468672663 | | 468672663 |
| 13. |  | |  | 36. | 9104529003 | | 9194529003 |
| 14. |  | |  | 37. | 3484657120 | | 3484657210 |
| 15. |  | |  | 38. | 8588172556 | | 858172556 |
| 16. |  | |  | 39. | 3120166671 | | 3120166671 |
| 17. |  | |  | 40. | 7611348879 | | 76111345879 |
| 18. |  | |  | 41. | 26557239164 | | 26557239164 |
| 19. |  | |  | 42. | 8819002341 | | 8819002341 |
| 20. | 3281 | | 3281 | 43. | 4829919419 | | 4829919419 |
| 21. | 55190 | | 55102 | 44. | 6571018034 | | 6571018034 |
| 22. | 29526 | | 29526 | 45. | 38779762514 | | 38779765214 |
| 23. | 482991 | | 482991 | 46. | 39008126557 | | 39008126657 |
| | | | | 47. | 02946856972 | | 02946856972 |
| | | | | 48. | 67344782976 | | 67344782976 |
| | | | | 49. | 8681941614 | | 8681941614 |
| | | | | 50. | 1793024649 | | 1793024649 |
| | | | | 51. | 7989976801 | | 7989976801 |
| | | | | 52. | 60347526701 | | 60347526701 |
| | | | | 53. | 75658100398 | | 75658100398 |
| | | | | 54. | 15963069188 | | 15963069188 |
| | | | | 55. | 41181900726 | | 41181900726 |
| | | | | 56. | 6543920817 | | 6543920871 |

FIN DE LA PRUEBA.

TEST 6—EJERCICIOS DE PRACTICA

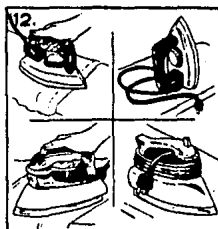
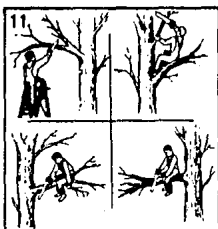
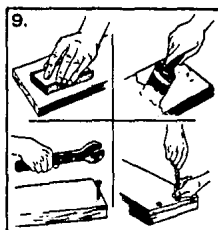
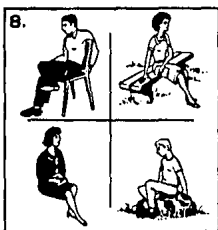
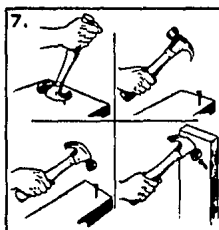
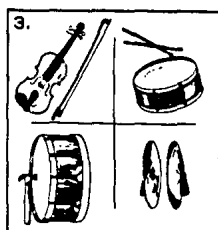
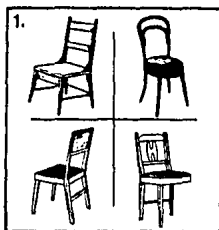


Marque con una cruz la figura que sea incorrecta o que esté defectuosa.

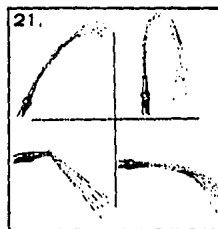
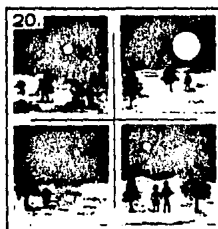
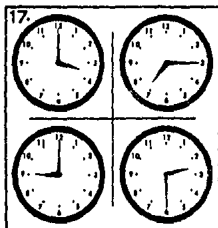
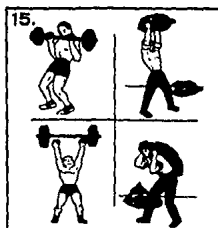
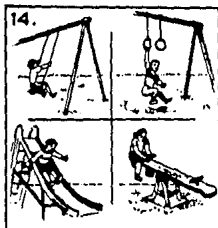
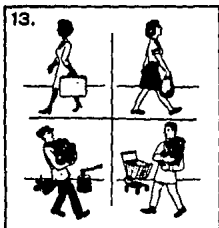


ALTO

TEST 6 Marque con una cruz en cada cuadro la figura que sea incorrecta o que esté defectuosa.



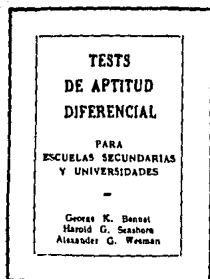
Marque con una cruz la figura que sea incorrecta o que esté defectuosa.



FIN DE LA PRUEBA.

ANEXO 2.

**Cuadernillo y Hoja de Respuesta del test de
Razonamiento Verbal del DAT.**



RAZONAMIENTO VERBAL

FORMA A

No abra este folleto sino hasta que se le diga.

En la HOJA ESPECIAL PARA RESPUESTAS, ponga su nombre, dirección y demás información en los espacios apropiados.

En el espacio después de "Forma", escriba una A.

Luego, espere más instrucciones.

NO MARQUE ESTE FOLLETO, NI CONTESTE EN ÉL.

Copyright 1947. All rights reserved.
The Psychological Corporation
360 East 57th Street
New York 22, N. Y.

Translated and adapted under special arrangements
with the original copyright holder.
The Psychological Corporation
New York, U. S. A.

Editado por el
COLEGIO AMERICANO DE GUATEMALA

NO MARQUE ESTE
FOLLETO.

MARQUE SUS RESPUESTAS
EN LA HOJA ESPECIAL
PARA RESPUESTAS.

INSTRUCCIONES

A cada una de las cincuenta oraciones de esta prueba le falta la primera y la última palabras. Complete cada oración para que tenga sentido y sea verdadera, encontrando la primera y la última palabras. Después de cada oración incompleta hay dos líneas de palabras: la primera línea tiene un número antes de cada palabra, y la segunda, una letra.

Para el primer espacio en blanco, escoja una palabra numerada: 1, 2, 3, 4. Para el espacio del final de la oración, escoja una de las palabras con letras: A, B, C, D. Combine el número y la letra que usted haya escogido y marque la combinación en la hoja especial para respuestas, en la línea del número de la oración que usted está completando.

EJEMPLO X. es a agua lo que comer es a

- | | | | |
|--------------|------------|-------------|--------------|
| 1. continuar | 2. beber | 3. pie | 4. niña |
| A. manejar | B. enemigo | C. alimento | D. industria |

Beber es a agua lo que comer es a alimento. Beber lleva el número 2, y alimento, la letra C; 2 y C se combinan y forman 2C. El espacio que está debajo de 2C ha sido marcado en la muestra de la hoja-especial para respuestas que aparece a continuación, así:

X 1A 1B 1C 1D 2A 2B 2C 2D 3A 3B 3C 3D 4A 4B 4C 4D
.....

Ahora fíjese en el siguiente ejemplo:

EJEMPLO Y. es a uno lo que segundo es a

- | | | | |
|----------|----------|-----------|------------|
| 1. medio | 2. reina | 3. lluvia | 4. primero |
| A. dos | B. fuego | C. objeto | D. colina |

Primero es a uno lo que segundo es a dos. 4A ha sido debidamente marcado en la muestra de la hoja especial. 4 es el número de primero y A es la letra de dos. Ambos se combinan para formar 4A, que fue marcado en la muestra de la hoja especial para respuestas.

Y 1A 1B 1C 1D 2A 2B 2C 2D 3A 3B 3C 3D 4A 4B 4C 4D
.....

EJEMPLO Z. es a noche lo que desayuno es a

- | | | | |
|------------|-----------|----------|------------|
| 1. fluir | 2. suave | 3. cena | 4. puerta |
| A. incluir | B. mañana | C. gozar | D. esquina |

Cena, señalada con el 3, es a noche lo que desayuno es a mañana, señalada con B. El número y la letra forman la combinación 3B que ha sido marcada en la muestra de la hoja especial para respuestas.

Z 1A 1B 1C 1D 2A 2B 2C 2D 3A 3B 3C 3D 4A 4B 4C 4D
.....

Para cada problema hay sólo una respuesta correcta; por eso debe marcar solamente un espacio.

NO DÉ VUELTA A ESTA PÁGINA SINO HASTA QUE SE LE DIGA.

NO MARQUE ESTE FOLLETO.

**MARQUE SUS RESPUESTAS EN
LA HOJA ESPECIAL PARA RESPUESTAS.**

1. es a ancho lo que delgado es a
- | | | | |
|-----------|------------|-----------|-------------|
| 1. tienda | 2. angosto | 3. nada | 4. calle |
| A. grueso | B. peso | C. hombre | D. presente |
2. es a perro lo que cebú es a
- | | | | |
|------------|------------|-----------|------------|
| 1. sabueso | 2. cola | 3. ladrar | 4. gato |
| A. toro | B. caballo | C. noble | D. muebles |
3. es a colgar lo que guillotina es a
- | | | | |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 1. cuadro | 2. horca | 3. criminal | 4. castigar |
| A. revolución | B. decapitar | C. capitular | D. ciudadano |
4. es a Pepe lo que Francisca es a
- | | | | |
|----------|--------------|------------|--------------|
| 1. José | 2. Francisco | 3. Ricardo | 4. Fernando |
| A. María | B. Pancha | C. Juana | D. Margarita |
5. es a masculino lo que mujer es a
- | | | | |
|--------------|--------------|-------------|-----------|
| 1. disfraz | 2. malicioso | 3. viril | 4. hombre |
| A. intuitivo | B. señora | C. femenino | D. niña |
6. es a niñez lo que adolescencia es a
- | | | | |
|---------------|-------------|-------------|-----------------|
| 1. infantería | 2. infancia | 3. destete | 4. salud |
| A. adulterio | B. madurez | C. prebenda | D. inteligencia |
7. es a corcho lo que caja es a
- | | | | |
|------------|-----------|---------------|------------|
| 1. botella | 2. pescar | 3. quebradizo | 4. ligero |
| A. dinero | B. tapa | C. sombrero | D. canasto |
8. es a animal lo que corteza es a
- | | | | |
|------------|-----------|---------|-----------|
| 1. cáscara | 2. pétalo | 3. piel | 4. hombre |
| A. duro | B. árbol | C. nuez | D. frijol |
9. es a verso lo que escultor es a
- | | | | |
|-----------|------------|------------|------------|
| 1. poeta | 2. reverso | 3. libre | 4. música |
| A. crimen | B. cincel | C. estatua | D. artista |
10. es a tuerca lo que botón es a
- | | | | |
|------------|------------|-------------|-----------|
| 1. puerta | 2. bisagra | 3. tornillo | 4. ángulo |
| A. redondo | B. flor | C. ojal | D. saco |
11. es a caballo lo que rebuzno es a
- | | | | |
|-----------|----------|-------------|------------|
| 1. gular | 2. casco | 3. relincho | 4. montura |
| A. relevo | B. jaca | C. carrétón | D. asno |
12. es a nunca lo que todo es a
- | | | | |
|------------|-------------------|-------------|-------------------|
| 1. siempre | 2. ordinariamente | 3. rara vez | 4. frecuentemente |
| A. nada | B. entero | C. cada | D. total |
13. es a caballería lo que pie es a
- | | | | |
|------------|---------------|------------|---------------|
| 1. caballo | 2. cementerio | 3. votivo | 4. retiro |
| A. vara | B. viaje | C. arsenal | D. infantería |

CONTINÚE TRABAJANDO EN LA SIGUIENTE PÁGINA.

14. es a cumbre lo que base es a
- | | | | |
|-----------|-----------|-------------|------------|
| 1. índice | 2. viento | 3. lado | 4. cúspide |
| A. bajo | B. pelota | C. cimientó | D. militar |
15. es a calle lo que Av. es a
- | | | | |
|---------------|----------------|-----------|----------------|
| 1. 3a. ciudad | 2. Ma. Francia | 3. C. fin | 4. Op. avenida |
| A. ciudad | B. Francia | C. fin | D. Op. avenida |
16. es a contralto lo que tenor es a
- | | | | |
|--------------|------------|-------------|-------------|
| 1. cantor | 2. soprano | 3. sonata | 4. solo |
| A. partitura | B. canción | C. orquesta | D. barítono |
17. es a longitud lo que kilogramo es a
- | | | | |
|-----------|----------|-----------|----------|
| 1. lejos | 2. metro | 3. Europa | 4. viaje |
| A. pesado | B. onza | C. peso | D. libre |
18. es a disputar lo que perdurar es a
- | | | | |
|--------------|------------|-------------|-------------|
| 1. imputar | 2. reputar | 3. discutir | 4. dispar |
| A. subsistir | B. verdura | C. perder | D. perdonar |
19. es a pescar lo que escopeta es a
- | | | | |
|------------|------------|---------|----------|
| 1. bacalao | 2. cebo | 3. caña | 4. freír |
| A. cazar | B. gatillo | C. tiro | D. bala |
20. es a Venezuela lo que Habana es a
- | | | | |
|-----------------|-----------|------------|------------|
| 1. Barranquilla | 2. Bogotá | 3. Caracas | 4. Bolívar |
| A. Puerto Rico | B. Cuba | C. México | D. Florida |
21. es a guisante lo que concha es a
- | | | | |
|-------------|-----------|-----------|------------|
| 1. verde | 2. barrer | 3. vaina | 4. sopa |
| A. acústica | B. ostra | C. romper | D. cáscara |
22. es a río lo que costa es a
- | | | | |
|---------------|--------------|-----------|------------|
| 1. inundación | 2. lancha | 3. ribera | 4. marea |
| A. playa | B. balneario | C. mar | D. malecón |
23. es a diestro lo que chambón es a
- | | | | |
|------------|--------------|----------|--------------|
| 1. torpe | 2. habilidad | 3. éxito | 4. ángulo |
| A. experto | B. estúpido | C. feo | D. siniestro |
24. es a estático lo que dinámico es a
- | | | | |
|-----------|-------------|-----------|-----------|
| 1. radio | 2. político | 3. inerte | 4. aire |
| A. orador | B. motor | C. activo | D. antena |
25. es a pacifista lo que religión es a
- | | | | |
|-----------|-------------|-------------|---------------|
| 1. guerra | 2. atlante | 3. oponerse | 4. conciencia |
| A. devoto | B. estúpido | C. ateo | D. sacerdote |

CONTINÚE TRABAJANDO EN LA SIGUIENTE PÁGINA.

26. es a decolorar lo que ruborizar es a.....
- | | | | |
|---------------|-------------|--------------|---------------|
| 1. pintar | 2. alegre | 3. adorno | 4. compositor |
| A. abochornar | B. calentar | C. palidecer | D. maquillar |
27. es a mar lo que general es a.....
- | | | | |
|--------------|-----------|-------------|------------|
| 1. almirante | 2. armada | 3. marinero | 4. río |
| A. revuelta | B. guerra | C. tierra | D. soldado |
28. es a avanzar lo que parar es a.....
- | | | | |
|---------------|--------------|---------------|-------------|
| 1. aprovechar | 2. detenerse | 3. retroceder | 4. alcanzar |
| A. impedir | B. pared | C. parado | D. marchar |
29. es a oración lo que oración es a.....
- | | | | |
|------------|------------|------------|-------------|
| 1. iglesia | 2. palabra | 3. punto | 4. pregunta |
| A. rezo | B. coma | C. párrafo | D. frase |
30. es a lluvia lo que dique es a.....
- | | | | |
|-----------|---------------|----------|-------------|
| 1. nube | 2. niebla | 3. agua | 4. paraguas |
| A. refrán | B. inundación | C. subir | D. lavar |
31. es a pie lo que codo es a.....
- | | | | |
|-----------|-----------|------------|----------|
| 1. hombre | 2. muslo | 3. rodilla | 4. talón |
| A. mano | B. pulgar | C. hombro | D. dedo |
32. es a grupo lo que parte es a.....
- | | | | |
|--------------|-------------|------------|-----------|
| 1. individuo | 2. derecho | 3. ninguno | 4. lleno |
| A. todo | B. separado | C. máximo | D. muchos |
33. es a papa lo que batidor es a.....
- | | | | |
|---------------|-----------|-------------|-----------|
| 1. machucador | 2. puré | 3. cáscara | 4. patata |
| A. arzobispo | B. batuta | C. bastidor | D. huevo |
34. es a futuro lo que remordimiento es a.....
- | | | | |
|-------------|----------------|---------------|--------------|
| 1. adelante | 2. oportunidad | 3. pronóstico | 4. esperanza |
| A. pasado | B. expiar | C. ausente | D. pecados |
35. es a Inglaterra lo que lira es a.....
- | | | | |
|------------|-----------|--------------|------------|
| 1. Londres | 2. libra | 3. rey | 4. colonia |
| A. Italia | B. México | C. mandolina | D. dinero |
36. es a colmillo lo que venado es a.....
- | | | | |
|-----------|----------|-------------|-----------|
| 1. marfil | 2. colmo | 3. elefante | 4. trompa |
| A. gamo | B. caza | C. danta | D. astas |
37. es a tierra lo que nudo es a.....
- | | | | |
|-------------|--------------|-------------|------------|
| 1. desierto | 2. kilómetro | 3. hectárea | 4. granja |
| A. cuerda | B. yarda | C. mar | D. montaña |
38. es a rombo lo que círculo es a.....
- | | | | |
|--------------|-----------|------------|---------|
| 1. cuadrado | 2. forma | 3. cubo | 4. ruta |
| A. triángulo | B. elipse | C. redondo | D. liso |

CONTINÚE TRABAJANDO EN LA SIGUIENTE PÁGINA.

39. es a día lo que calendario es a....
- | | | | |
|-----------|------------|----------|----------|
| 1. mañana | 2. reloj | 3. sol | 4. noche |
| A. año | B. navidad | C. marzo | D. siglo |
40. es a cadena lo que cuenta es a....
- | | | | |
|----------|-----------|------------|------------|
| 1. reloj | 2. hierro | 3. tirar | 4. eslabón |
| A. perla | B. cuenca | C. rosario | D. contar |
41. es a ciudad lo que nacional es a....
- | | | | |
|------------|--------------|-------------|------------------|
| 1. alcalde | 2. Barcelona | 3. límites | 4. municipal |
| A. país | B. federal | C. gobierno | D. internacional |
42. es a pájaro lo que mudar es a....
- | | | | |
|-----------|--------------|--------------|-----------|
| 1. cantar | 2. volar | 3. migración | 4. pelear |
| A. cambio | B. serpiente | C. callar | D. voz |
43. es a fruta lo que carne es a....
- | | | | |
|-----------|----------|------------|------------|
| 1. pulpa | 2. mango | 3. flor | 4. canasto |
| A. tajada | B. hueso | C. chuleta | D. animal |
44. es a agüla lo que chihuahua es a....
- | | | | |
|-------------|------------|-----------|-----------|
| 1. bandera | 2. colibrí | 3. moneda | 4. cóndor |
| A. mexicano | B. galgo | C. peso | D. sanate |
45. es a árbol lo que melón es a....
- | | | | |
|-------------|----------|-----------|------------|
| 1. arbusto | 2. roble | 3. nudoso | 4. manzana |
| A. rastrera | B. jugo | C. maduro | D. dulce |
46. es a médico lo que secretaria es a....
- | | | | |
|-------------|---------------|--------------|-------------|
| 1. hospital | 2. doctor | 3. enfermera | 4. medicina |
| A. oficina | B. taquígrafa | C. empleado | D. jefe |
47. es a prisión lo que Louvre es a....
- | | | | |
|--------------|-------------|-----------|-------------|
| 1. carcelero | 2. Bastilla | 3. crimen | 4. barrotes |
| A. Francia | B. museo | C. amante | D. artista |
48. es a libro lo que acto es a....
- | | | | |
|-----------|--------------|-------------|------------|
| 1. elogio | 2. libreto | 3. capítulo | 4. epilogo |
| A. música | B. partitura | C. drama | D. ensayo |
49. es a estante lo que peldaño es a....
- | | | | |
|---------------|-------------|------------|------------|
| 1. biblioteca | 2. libro | 3. madera | 4. anaquel |
| A. aluminio | B. escalera | C. pintura | D. pie |
50. es a ópera lo que lírica es a....
- | | | | |
|-------------|-----------|----------|---------------|
| 1. barítono | 2. drama | 3. Verdi | 4. compositor |
| A. sinfonia | B. música | C. himno | D. alegre |

NOMBRE _____ FECHA _____

LUGAR RESIDENCIAL _____ CIUDAD _____

EDAD _____ SEXO _____ GRADO _____

NO ESCRIBA EN ESTE ESPACIO.

PUNTO _____

PUNTO STANDARD _____

PERCENTIL _____

NORMAS UNIDAS

TESTS DE APTITUD DIFERENCIAL

RAZONAMIENTO

VERBAL

FORMA

1	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D
1	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D

SUBRAYE SOLO UNA COMBINACION PARA CADA CUESTION

6	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D
6	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D

ASEGÚRESE QUE SUS MARCAS SEAN GRISES Y NEGRAS.

11	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D
11	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D

SORRE COMPLETAMENTE CUALQUIER RESPUESTA QUE DESEE CAMBIAR.

16	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D
16	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D

21	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D
21	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	3D	4A	4B	4C	4D	5A	5B	5C	5D	6A	6B	6C	6D	7A	7B	7C	7D	8A	8B	8C	8D	9A	9B	9C	9D	10A	10B	10C	10D

ANEXO 3.

**Cuadernillo, Hoja de Respuesta, Hoja de Perfil y
Hoja de Factores Secundarios para Hombres y para
Mujeres del 16 FP de Cattell.**



CUESTIONARIO 16 FP

Forma A

Traducción: María R. Velázquez, A. y Kulu, R.

INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo hay cierto número de preguntas. Con ellas se quiere conocer sus actitudes y sus intereses. No hay respuestas "buenas" ni "malas" porque cada quien puede poner sus propios puntos de vista. Para que se pueda obtener la mayor cantidad de información de sus resultados, usted deberá tratar de responder exacta y sinceramente.

En la parte superior de la hoja de respuestas, escriba por favor su nombre y los demás datos que se le piden.

Primero, conteste las preguntas de ensayo que se encuentran más abajo. Si tiene algún problema con ellas por favor dígalo. En este cuadernillo usted sólo va a leer las preguntas, ya que todas las contestaciones las hará en la hoja de respuestas, asegurándose de que el número que tienen ambas sea el mismo.

Hay tres respuestas posibles para cada pregunta. Lea los siguientes ejemplos y ponga sus contestaciones en la parte superior de la hoja de respuestas en donde dice "Ejemplos". Si su respuesta es (a) ponga una cruz dentro del cuadrado de la izquierda, si su respuesta es (b) ponga la cruz o una equis dentro del cuadrado del centro, si su respuesta es (c) ponga la marca dentro del cuadrado de la derecha.

EJEMPLOS:

- | | |
|--|--|
| 1. - Me gusta ver juegos deportivos entre equipos:
a) sí, b) en ocasiones, c) no. | 3. - El dinero no trae la felicidad.
a) sí (cierto), b) intermedio, c) no (falso) |
| 2. - Prefiero a la gente que es:
a) reservada,
b) intermedia,
c) hace amigos rápidamente. | 4. - Mujer es a niña como gato es a:
a) gatillo, b) perro, c) niño. |

En este último ejemplo hay una respuesta correcta: gatillo. En el cuadernillo hay unas cuantas preguntas como ésta.

La letra (b) indica, por lo general, que usted está dudando acerca de lo que se le plantea. Hemos puesto varias frases y palabras distintas dentro de esta letra, pero todas tienen ese mismo significado.

Si algo no está claro, pregúntelo ahora. Dentro de un momento el examinador le dirá que lea el cuestionario y comience a responder sobre la hoja de respuestas.

Al estar contestando recuerde estos cuatro puntos:

1. - No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que más pronto le viene a la mente, de un modo natural. Aunque las preguntas son demasiado cortas para darle todos los datos que usted desearía tener, trate de dar siempre la mejor respuesta a un ritmo de alrededor de 5 contestaciones por minuto, haciéndolo así usted terminará aproximadamente en 35 o 45 minutos.
2. - Trate de no caer en el centro, en la letra (b), que son las respuestas de indecisión o de duda, excepto cuando le sea realmente imposible escoger cualquier otra opción.
3. - Asegúrese de no saltarse ninguna pregunta. Responda de manera apropiada a cada una de las preguntas. Algunas puede ser que no concuerden con su situación. Algunas preguntas pueden parecerle demasiado personales, pero recuerde que su hoja de respuestas quedará en las manos confidenciales de un experto, y que no se trata de localizar ciertas respuestas especiales, sino de apreciarlas en conjunto. Por ello, esta prueba le califica con una plantilla constituida expresamente.
4. - Responda con toda la honestidad posible lo que sea cierto para usted. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" con el fin de impresionar al examinador.

¡POR FAVOR NO VOLTEE LA PAGINA HASTA QUE SE LE INDIQUE!

Este cuestionario fue desarrollado originalmente por el Centro de Estudios de Personalidad y Actitudes, Universidad de California, San Diego, California. Fue traducido al español por el Centro de Estudios de Personalidad y Actitudes, Universidad de California, San Diego, California, Estados Unidos de América. Copyright © 1964 by the Institute for Personality and Attitude Testing, San Diego, California, U.S.A.

1. Entendí perfectamente las instrucciones de este cuestionario:
a) sí, b) en duda, c) no.
2. Estoy dispuesto a contestar cada pregunta tan sinceramente como me sea posible.
a) sí, b) en duda, c) no.
3. Preferiría tener una casa:
a) en una zona poblada,
b) intermedio,
c) aislada en un bosque.
4. Yo tengo la energía suficiente para enfrentarme a mis dificultades.
a) siempre,
b) generalmente,
c) pocas veces.
5. Me siento un poco nervioso ante los animales salvajes, aunque estén enjaulados.
a) sí, b) indeciso, c) no.
6. Evito criticar a las personas y a sus ideas.
a) siempre, b) a veces, c) nunca.
7. Yo hago observaciones sarcásticas a las personas que creo que se las merecen.
a) siempre, b) a veces, c) nunca.
8. Yo prefiero la música semi-clásica que las canciones populares.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
9. Si yo viera pelear a los niños de mi vecino:
a) dejaría que se arreglaran solos,
b) no sabría qué hacer,
c) intentaría reconciliarlos.
10. En las reuniones sociales:
a) me hago notar,
b) no sé,
c) prefiero permanecer a distancia.
11. Yo preferiría ser:
a) ingeniero constructor,
b) indeciso,
c) escritor de guiones (dramaturgo).
12. Yo prefiero detenerme a observar a un artista pintando que a escuchar a algunas personas discutiendo violentamente.
a) cierto, b) no sé, c) falso.
13. Casi siempre puedo tolerar a la gente vanidosa que se cree la gran cosa.
a) sí, b) en duda, c) no.
14. Cuando un hombre es deshonesto, casi siempre lo puedes notar en su cara.
a) sí, b) en duda, c) no.
15. Sería mejor que las vacaciones fueran más largas y que todos tuviera un quehacer a) de acuerdo, b) indiferente, c) en desacuerdo.
16. Preferiría tener el peso de un trabajo con un sueldo elevado aunque irregular, que un trabajo con un sueldo menor y constante.
a) sí, b) en duda, c) no.
17. Yo hablo sobre mis sentimientos:
a) sólo si es necesario,
b) intermedio,
c) cada vez que tengo la oportunidad.
18. En ocasiones tengo la sensación de un vaso pelotero, o un miedo súbito por razones que no comprendo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
19. Cuando me reñan por algo que no hice, no me siento culpable.
a) cierto, b) intermedio, c) no.
20. Con dinero puedo comprar casi todo.
a) sí, b) dudoso, c) no.
21. En mis decisiones influyen más:
a) mis emociones,
b) mis sentimientos y razón por igual,
c) mis razonamientos.
22. La mayoría de las personas serían más felices si se relacionaran más con sus semejantes e hicieran lo mismo que otros.
a) sí, b) intermedio, c) no.
23. Cuando me veo en un espejo, algunas veces confundo cuál es la derecha y cuál es la izquierda.
a) cierto, b) en duda, c) falso.
24. Cuando estoy platicando me gusta:
a) decir las cosas así y como se me ocurren,
b) intermedio,
c) organizar primero mis pensamientos.
25. Cuando algo un verdad me pone furioso, generalmente me calmo rápidamente.
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna I en la Hoja de Respuestas)

26. Si yo tuviera el mismo sueldo y horario me gustaría más trabajar como:
a) carpintero o cocinero,
b) indeciso,
c) mesero en un buen restaurante.
27. Yo soy apto para:
a) algunos pocos empleos,
b) varios empleos,
c) muchos empleos.
28. "Pala" es a "cavar" como "cuchillo" es a
a) afilado, b) cortar, c) puntiagudo.
29. A veces no puedo dormir porque una idea me da vueltas en la cabeza.
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
30. En mi vida privada, casi siempre alcanzo las metas que me propongo.
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
31. Cuando una ley es anticuada debe ser cambiada
a) sólo después de una discusión considerable,
b) intermedio,
c) rápidamente.

32. Me disgusta trabajar en un proyecto en el que se toman medidas r  j- las que afectan a otros.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
33. La mayoría de la gente que conozco me considera como un conversador agradable.
a) s  , b) indeciso, c) no.
34. Cuando veo a personas desahiladas y descafeadas, yo:
a) las acepto, b) intermedio, c) me disgusto.
35. Me siento un poco apenado si de repente me convierto en el centro de atención en una reunión social.
a) s  , b) intermedio, c) no.
36. Siempre me gusta participar en reuniones concurridas, por ejemplo: una fiesta, un nif  n.
a) s  , b) intermedio, c) no.
37. En la escuela prefiero (o prefiero):
a) la música, b) indeciso, c) los trabajos manuales.
38. Cuando estoy encargado de hacer algo, yo insisto en que se sigan más instrucciones o bien renuncio:
a) s  , b) a veces, c) no.
39. Para los padres es más importante:
a) ayudar a sus niños a desarrollar sus afectos,
b) intermedio,
c) enseñar a sus niños cómo controlar sus emociones.
40. En una tarea de grupo, yo más bien trataría de:
a) imponer acuerdos,
b) intermedio,
c) hacer apuntes y ver que se obedezcan las reglas.
41. De vez en cuando siento la necesidad de realizar actividades físicas r  dicas o pesadas.
a) s  , b) indeciso, c) no.
42. Preferiría juntarme con gente bien educada a juntarme con individuos toscos o rebeldes.
a) s  , b) intermedio, c) no.
43. Me siento muy afligido cuando la gente me critica en público.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
44. Cuando el jefe (o el maestro) me llama:
a) veo una oportunidad para hablar de cosas que me interesan,
b) indeciso,
c) temo haber hecho algo mal.
45. Lo que este mundo necesita son:
a) ciudadanos firmes y serios,
b) no s  ,
c) "idealistas" con planes para mejorarlo.
46. En todo lo que leo, estoy siempre pendiente de las intenciones propagandísticas.
a) s  , b) indeciso, c) no.
47. De adolescente particip   en los deportes escolares:
a) pocas veces,
b) frecuentemente,
c) muy frecuentemente.
48. Yo convierto mi cuarto bien arreglado, con cada cosa en su lugar.
a) s  , b) algunas veces, c) no.
49. A veces me pongo tenso e inquieto cuando pienso en los sucesos del día.
a) s  , b) intermedio, c) no.
50. A veces dudo que la gente con la que hablo se interese realmente en lo que digo.
a) s  , b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna 2 en la Hoja de Respuestas)

51. Si tuviera que escoger, preferiría ser:
a) guardabosques,
b) infelice,
c) maestro de escuela.
52. En santos y cumpleaños:
a) me gusta hacer regalos personales,
b) indeciso,
c) creo que es un poco molesto comprar regalos.
53. "Camado" es a "trabajo" como "orgullo" es a:
a) sonrisa, b)   xito, c) felicidad.
54.   cu  l de las siguientes palabras es de clase distinta a las otras dos?
a) vela, b) luna, c) luz eléctrica.
55. He sido abandonado por mis amigos:
a) casi nunca,
b) ocasionalmente,
c) muy a menudo.
56. Yo tengo algunas cualidades por lo que me siento superior a la mayoría de la gente.
a) s  , b) dudoso, c) no.
57. Cuando me enoja, yo me esfuerzo por ocultar mis sentimientos a los demás.
a) cierto, b) a veces, c) falso.
58. Me gusta asistir a espectáculos, o ir a fiestas:
a) más de una vez a la semana (más de lo normal),
b) una vez a la semana (lo normal),
c) menos de una vez a la semana (menos de lo normal).
59. Pienso que suficiente libertad es más importante que las buenas costumbres y el respeto a la ley.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
60. En presencia de personas de mayor experiencia, edad o posición, tiendo a permanecer callado.
a) s  , b) intermedio, c) no.
61. Se me hace difícil hablar o recitar frente a un grupo numeroso.
a) s  , b) intermedio, c) no.
62. Cuando estoy en un lugar extraño, tengo un buen sentido de la orientación (sencuentro fácilmente donde est   el Norte, Sur, Este y Oeste).
a) s  , b) intermedio, c) no.

63. Si alguien se enoja conmigo, yo:
a) trato de calmarlo, b) indeciso, c) me irrito.
64. Cuando he un artículo tendencioso o injusto en una revista tratando a alguien, más que a sentir ganas de "devolverles el golpe":
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
65. Tiendo a olvidar muchas cosas triviales y sin importancia, como nombres de calles o de tiendas.
a) sí, b) algunas veces, c) no.
66. Me gustaría llevar la vida de un veterinario, cuando y operando animales.
a) sí, b) intermedio, c) no.
67. Yo como mis alimentos con placer, aunque no siempre tan cuidadosa y apropiadamente como algunas personas.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
- Algunas veces yo tengo ganas de ver a nadie:
a) raras veces,
b) intermedio,
c) muy frecuentemente.
- A veces las personas me dicen que muestro de manera de demasiado clara mi excitación.
a) sí, b) intermedio, c) no.
70. De adolescente, si mi opinión era distinta a la de mis padres, yo por lo general:
a) la mantenía,
b) indeciso,
c) aceptaba la autoridad de mis padres.
71. Me gustaría tener una oficina para mí, que no fuera compartida con otra persona.
a) sí, b) indeciso, c) no.
72. Preferiría disfrutar la vida discretamente a mi manera, más que ser admirado por mis éxitos.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
73. Me siento maduro en la mayoría de mis actos:
a) verdadero, b) dudoso, c) falso.
74. Cuando la gente me critica me enoja, en vez de sentirme ayudado.
a) frecuentemente,
b) ocasionalmente,
c) nunca.
75. Estoy dispuesto a expresar mis sentimientos sólo bajo mi estricto control.
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna 3 en la Hoja de Respuestas)
76. Al montar, abo útd, preferiría
a) perfeccionarlo en el laboratorio,
b) molesto,
c) venderlo a la gente.
77. "Sorpreta" es a "extraño" como "miedo" es a:
a) valiente, b) ansioso, c) terrible.
78. ¿Cuál de las siguientes fracciones es distinta a las otras dos?
a) 3/7, b) 3/9, c) 3/11.
79. Yo no sé por qué, pero algunas personas como que me ignoran o me evitan.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
80. Las personas me tratan con menos consideración de lo que merecen mis buenas intenciones.
a) a menudo, b) en ocasiones, c) nunca.
81. En un grupo, me molesta que se digan alburas o proferas aun cuando no haya mujeres delante.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
82. Yo tengo indudablemente menos amigos que la mayoría de la gente.
a) sí, b) en duda, c) no.
83. Detestaría estar en un lugar donde no hubiera muchas personas con quien platicar.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
84. Las personas dicen que soy descuidado a veces, aunque ellas me consideren simpático.
a) sí, b) intermedio, c) no.
85. En distintas ocasiones de mi vida social, he experimentado miedo al público.
a) frecuentemente,
b) en ocasiones,
c) casi nunca.
86. Cuando estoy en un grupo pequeño, me agrada permanecer en silencio y mejor dejar que otros hablen.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
87. Yo prefiero leer:
a) una narración realista de batallas militares o políticas,
b) indeciso,
c) una novela sentimental e imaginativa.
88. Cuando la gente mandona trata de imponerse, yo hago exactamente lo contrario de lo que ellos quieren.
a) sí, b) intermedio, c) no.
89. Es una regla que mis jefes o los miembros de mi familia me consideren culpable sólo si existe una razón real.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
90. Me desagrada la manera como algunas personas observan con descaro o sin tacto a otras, en las calles o en los tiendas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
91. En un viaje largo, preferiría
a) leer algo serio pero interesante,
b) indeciso,
c) platicar con el pasajero de junto.
92. En una situación que puede volverse peligrosa, yo creo convenientemente "hacer ruido" escandaloso, aunque se pierda la serenidad y la cortesía.
a) sí, b) intermedio, c) no.
93. Si mis conocidos me tratan mal y me demuestran que les disgusta
a) me importa poco,
b) intermedio,
c) me pongo triste.

94. Las alabanzas y los cumplidos que me dicen, me desagradan.
a) sí, b) intermedio, c) no.
95. Me gustaría más bien tener un trabajo con:
a) un sueldo fijo y seguro,
b) intermedio,
c) un sueldo bastante alto, que dependiera de mi constante persuasión a gente que me desagradan.
96. Para mantenerme informado, yo prefiero:
a) discutir los asuntos con las personas,
b) intermedio,
c) leer los reportes noticiosos diarios.
97. Me gusta tomar parte activa en asuntos sociales, comités, etc.
a) sí, b) intermedio, c) no.
98. En el desempeño de una tarea, no estoy satisfecho hasta que no se ha realizado con atención el más mínimo detalle.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
99. A veces pequeñas contrariedades me irritan demasiado.
a) sí, b) intermedio, c) no.
100. Yo siempre duermo profundo, nunca hablo ni camino durmiendo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna 4 en la Hoja de Respuestas)
101. Sería muy interesante trabajar en una empresa:
a) hablando con los clientes,
b) intermedio,
c) llevando las cuentas y el archivo.
102. "Tamaño" es a "longitud" como "deshonestidad" es a:
a) prisión, b) pecado, c) robo.
103. AB es a de como SR es a:
a) qp, b) pq, c) tu.
104. Cuando la gente no es razonable:
a) me quedo callado,
b) intermedio,
c) los desprecio.
105. Si alguien habla en voz alta cuando estoy escuchando música:
a) puedo concentrarme en la música y no me molesta,
b) intermedio,
c) acaban con mi placer y me molesto.
106. Creo que soy bien desento como:
a) educado y tranquilo,
b) intermedio,
c) entérgico.
107. Asisto a reuniones sociales sólo cuando tengo que hacerlo de otra manera trato de evitarlas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
108. Ser pececado y vagar poco o estar que ser optimista y esperar siempre el éxito.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
109. Cuando pinto en las dificultades de mi trabajo:
a) trato de planearlas anticipadamente,
b) intermedio,
c) supongo que podré manejarlas cuando se presenten.
110. Para mí, encuentro fácil incorporarme con las personas en una reunión social.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
111. Cuando un poco de diplomacia y persuasión son necesarias para que la gente actúe, yo generalmente soy el primero en fomentarlas.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
112. Sería muy interesante ser:
a) orientador vocacional de muchachos que tratan de encontrar su carrera,
b) intermedio,
c) ingeniero mecánico industrial.
113. Si estoy completamente seguro de que una persona es injusta o es egoísta, se lo digo, aunque me traiga problemas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
114. A veces yo hago observaciones tontas en broma, sólo para que las personas se sorprendan y ver qué es lo que dicen.
a) sí, b) intermedio, c) no.
115. Me gustaría ser reportero de teatro, ópera, conciertos.
a) sí, b) intermedio, c) no.
116. Yo nunca siento la necesidad de hacer garabatos ni ponerme nervioso cuando estoy en una reunión.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
117. Si alguien me dice algo, que sé que es falso, yo muy probablemente me diga:
a) "El es un embustero",
b) intermedio,
c) "Aparentemente él está mal informado".
118. Yo siento que me van a castigar, aun cuando no halla hecho nada malo:
a) a menudo, b) ocasionalmente, c) nunca.
119. La idea de que las enfermedades tienen causas tanto físicas como mentales es muy exagerada.
a) sí, b) intermedio, c) no.
120. La pompa y el esplendor de cualquier ceremonia estatal son cosas que deben conservarse.
a) sí, b) intermedio, c) no.
121. Me molesta que las personas piensen que soy demasiado diferente o muy poco convencional.
a) mucho, b) algo, c) nada.
122. En la elaboración de alguna cosa, más bien yo trabajo:
a) en equipo,
b) individual,
c) por mi propia cuenta.
123. En algunos momentos me es difícil estar un sentimiento de lástima hacia mí mismo.
a) a menudo, b) en ocasiones, c) nunca.

124. A menudo me enoja demasiado rápido con la gente.
a) sí, b) intermedio, c) no.
125. Yo puedo cambiar viejos hábitos sin dificultad, y sin volver a ellos.
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna 5 en la Hoja de Respuestas)

126. Si los salarios fueran los mismos, preferiría ser:
a) abogado, b) indio, c) navegante o piloto.
127. "Mejor" es a "peor" como "más lento" es a:
a) rápido, b) óptimo, c) más veloz.
128. ¿Cuáles de las siguientes letras al-ben se al final de esta lista: xxxooxxooxxx?
a) oxxx, b) oxxx, c) xooo.
129. Cuando se llega la hora de algo que yo había planeado o anticipado, a veces no siento ganas de ir.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
130. Yo puedo trabajar con cuidado en muchas cosas, sin ser molesto(a) por las personas que hacen ruido a mi alrededor.
a) sí, b) intermedio, c) no.
131. A veces platico a personas desconocidas, cosas que me parecen importantes aunque no me las pregunten.
a) sí, b) intermedio, c) no.
132. Yo paso mucho de mi tiempo libre platicando con amigos sobre reuniones sociales en las que nos divertimos en el pasado.
a) sí, b) intermedio, c) no.
133. Me agrada hacer cosas temerarias y atrevidas nada más por gusto.
a) sí, b) intermedio, c) no.
134. La escena de un cuatito desatendido me molesta.
a) sí, b) intermedio, c) no.
135. Me considero una persona muy sociable con la que es fácil borrarle.
a) sí, b) intermedio, c) no.
136. En mi trato social:
a) demuestro mis emociones como quiero,
b) intermedio,
c) me guardo mis emociones.
137. Me gusta la música:
a) alegre, ligera y animada,
b) intermedio,
c) emotiva y sentimental.
138. Yo admiro más la belleza de un hermoso poema que la belleza de un arma bien hecha.
a) sí, b) indio, c) no.
139. Si nadie se da cuenta de una buena observación mía a) no le doy importancia, b) indio, c) repito la frase para que la gente pueda escucharla nuevamente.

140. Me gustaría trabajar como vigilante con tanto de que estuvieran en libertad bajo palabra.
a) sí, b) intermedio, c) no.
141. Uno debe tener cuidado al mezclarse con toda clase de extraños, por el peligro de una infección.
a) sí, b) indio, c) no.
142. En un viaje al extranjero, yo preferiría ir en un "tour" planeado con un conductor de viajes capacitado, que planear por mi mismo los lugares que desearía visitar.
a) sí, b) indio, c) no.
143. Me consideran, acertadamente, como una persona trabajadora y de mediano éxito.
a) sí, b) indio, c) no.
144. Si las personas aborran de mi amistad, no lo resiento y lo olvido pronto.
a) cierto, b) indio, c) falso.
145. Si se desarrolla una discusión acalorada entre los miembros de un grupo, yo:
a) quisiera ser a su "ganador",
b) intermedio,
c) desearía que se calmaran rápidamente.
146. Me gusta hacer mis planes yo solo, sin que nadie me interumpa para aconsejarme.
a) sí, b) intermedio, c) no.
147. A veces dejo que mis acciones se vean influidas por mis celos.
a) sí, b) intermedio, c) no.
148. Yo creo firmemente que "el jefe puede no tener la razón, pero siempre tiene la razón por ser el jefe".
a) sí, b) indio, c) no.
149. Me pongo tenso cuando pienso en todas las cosas que me aquejan.
a) sí, b) a veces, c) no.
150. No me desconcierta que la gente me grite lo que tengo que hacer cuando estoy jugando.
a) cierto, b) indio, c) falso.

(Fin de la Columna 6 en la Hoja de Respuestas)

151. Preferiría la vida de:
a) un artista,
b) indio,
c) secretario de un club social.
152. ¿Cuál de las siguientes palabras no corresponde a las otras dos?
a) alguno, b) unos, c) muchos.
153. "El lana" es a "café" como "rosa" es a:
a) espora, b) péñala roja, c) perfume.
154. Tengo sueños tan intensos que me inquietan cuando duermo.
a) a menudo, b) en ocasiones, c) casi nunca.

155. Aunque las probabilidades de que algo tenga éxito están completamente en contra, sigo pensando en aceptar el riesgo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
156. Me agrada saber bien lo que el grupo tiene que hacer para que así sea yo el que manda.
a) sí, b) intermedio, c) no.
157. Prefiero la vestimenta sencilla y correctamente, y no con un estilo peculiar y llamativo.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
158. Me llama más la atención pasar una tarde con un pasatiempo tranquilo que en una fiesta animada.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
159. No hago caso a las sugerencias bien intencionadas de los demás, aunque pienso que no debería.
a) en ocasiones, b) casi nunca, c) nunca.
160. Siempre mi criterio para cualquier decisión se basa en los principios del bien y el mal.
a) sí, b) indeciso, c) no.
161. Me disgusta un poco que un grupo me observe cuando trabajo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
162. Debido a que no siempre es posible obtener las cosas por medio de métodos graduales y razonables, a veces es necesario usar la fuerza.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
163. En la escuela prefiero (o prefirió):
a) español y literatura,
b) indeciso,
c) aritmética y matemáticas.
164. A veces me causa problemas el que la gente hable mal de mí a mis espaldas, sin tener razón.
a) sí, b) indeciso, c) no.
165. Platicar con la gente convencional, común y corriente:
a) es a menudo interesante e importante,
b) intermedio,
c) me molesta porque dicen cosas bonitas y superficiales.
166. Algunas cosas me encian tanto que prefiero no hablar de ellas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
167. Es muy importante en la educación:
a) dar suficiente afecto a los niños,
b) intermedio,
c) que los niños aprendan hábitos y actitudes convenientes.
168. La gente me considera una persona estable, sin perturbaciones, ante las altas y bajas de la vida.
a) sí, b) intermedio, c) no.
169. Pienso que la sociedad debe crear nuevas costumbres por razones modernas y eliminar viejas costumbres o simples tradiciones.
a) sí, b) indeciso, c) no.
170. Yo pienso que en el mundo actual es más importante resolver:
a) los asuntos sobre moralidad,
b) indeciso,
c) las dificultades políticas.
171. Yo aprendo mejor:
a) leyendo un libro bien escrito,
b) intermedio,
c) participando en una discusión de grupo.
172. Prefiero guiarme yo mismo en lugar de actuar según las reglas aprobadas.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
173. Prefiero esperar hasta que estoy seguro que es correcto lo que pienso decir, antes de exponer mis razones.
a) siempre,
b) en general,
c) solamente si es posible.
174. Algunas cosas que no tienen importancia, "me ponen los nervios de punta".
a) sí, b) intermedio, c) no.
175. Pocas veces digo cosas que pienso sin reflexionar y que después tengo que lamentar grandemente.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.

(Fin de la Columna 7 en la Hoja de Respuestas)

176. Si me pidieran que trabajara en una obra de caridad:
a) aceptarla,
b) indeciso,
c) diría con cortesía que estoy ocupado.
177. ¿Cuál de las siguientes palabras es distinta a las otras dos?
a) ancho, b) zigzag, c) derecho.
178. "Pronto" es a "nunca", como "cerca" es a:
a) nada, b) lejos, c) fuera.
179. Cuando cometo una torpeza social, yo puedo olvidarla pronto.
a) sí, b) intermedio, c) no.
180. Me reconocen como un "hombre de ideas" porque siempre se me ocurren algunas cuando hay algún problema.
a) sí, b) intermedio, c) no.
181. Yo creo que me muestran más:
a) alabado en reuniones de crítica y protesta,
b) indeciso,
c) tolerante a los deseos de otras personas.
182. Me consideran como una persona muy entusiasta.
a) sí, b) intermedio, c) no.
183. Prefiero un trabajo con variedad, viajes y cambios aunque tenga riesgos.
a) sí, b) intermedio, c) no.
184. Soy una persona bastante estricta que insiste siempre en hacer las cosas tan correctamente como sea posible.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.

185. Me agradan los trabajos que requieren concentración y habilidades precisas.

a) sí, b) intermedio, c) no.

186. Me considero un tipo enérgico que se mantiene activo.

a) sí, b) indeciso, c) no.

187. Estoy seguro de haber contestado correctamente, y de no haber dejado ninguna pregunta sin contestar.

a) sí, b) indeciso, c) no.

(Fin del cuestionario)

CALCULO DE PUNTUACIONES MASCULINAS DE LOS FACTORES SECUNDARIOS

Puntuaciones estenes del sujeto	Extroversión	Ansiedad	Tenacidad	Independencia
A	1		6	
B			1	1
C		2	1	
E	2		1	4
F	4		3	
G	1	1	1	1
H	1	1	1	1
I	1		5	
L		1	2	2
M		1	1	3
N	1		2	1
O	1	3	1	2
Q ₁			1	2
Q ₂	2		1	2
Q ₃		1	2	1
Q ₄	1	0	1	1
Constantes	17	33	110	06
	Extroversión	Ansiedad	Tenacidad	Independencia

CALCULO DE LAS PUNTUACIONES FEMENINAS DE LOS FACTORES SECUNDARIOS

Puntuaciones estenas del sujeto	Extroversión	Ansiedad	Tenacidad	Independencia
A	1	1	2	
B			1	
C		1		1
E	2		1	0
F	1		2	
G	1	1		1
H	1	1	2	
I		1	2	1
L	1	1	3	1
M	1	1	2	1
N	1			1
O	1	1	1	2
Q ₁			1	1
Q ₂	1			1
Q ₃		1	2	
Q ₄	1	1	1	
Constantes	11	28	11	06
	Extroversión	Ansiedad	Tenacidad	Independencia