

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO



FACULTAD DE MEDICINA HUMANA

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGIA

“Personalidad y Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una
Universidad Privada de Trujillo”.

TESIS PARA OPTAR LA LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

AUTORA:

Bach. Claudia Alejandra Pisconti Bravo

ASESORA:

Dra. Lidia Mercedes Silva Ramos

TRUJILLO – PERÚ

2016

Personalidad y Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una
Universidad Privada de Trujillo

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado calificador;

Cumpliendo con las disposiciones vigentes emanadas por el reglamento de grados y títulos de la Universidad Privada Antenor Orrego, Facultad de Medicina Humana, Escuela Profesional de Psicología, dejo a su criterio la evaluación del presente trabajo titulado: “Personalidad y Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo”, elaborado con el propósito de obtener el título profesional de Licenciada en Psicología.

El estudio tuvo como objetivo analizar la relación entre la personalidad y valores interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

Con la convicción de que se le otorgará el valor justo y mostrando apertura a sus observaciones, agradezco por anticipado las sugerencias y apreciaciones que se brinden a la investigación.

Bach. Claudia Alejandra Pisconti Bravo

DEDICATORIA

A mis padres, gracias por el apoyo y la motivación constante a lo largo de mi formación personal y profesional, celebrando cada uno de mis triunfos y acompañándome en las derrotas. Nunca estaré lo suficientemente agradecida por todo su esfuerzo.

A mi abuela, gracias por el interés en mi formación profesional y brindarme la ayuda que necesitaba sin esperar nada a cambio.

A mi hermana menor, gracias por todos esos favores en relación a los trámites que necesitaba cada cierto tiempo.

A mi asesora, gracias por orientarme a lo largo del proceso de la realización de la Tesis, compartiendo sus enseñanzas y procurando que aprenda por mí misma.

A mis maestros, por brindarme sin egoísmos sus conocimientos y por orientarme cuando lo necesitaba.

A aquellos amigos que se mantuvieron a mi lado, con palabras de aliento cada vez que dudaba, confiando constantemente en lo que podía lograr con esfuerzo y dedicación.

A mi compañero, gracias por el interés en ayudarme cuando lo necesitaba y sin pedir nada a cambio; por la motivación constante, acompañándome día a día durante todo este largo proceso.

AGRADECIMIENTOS

A los estudiantes de Psicología de la Universidad Privada Antenor Orrego por colaborar conmigo durante la realización de la presente investigación de tesis, por brindarme su tiempo durante los horarios de clase aportando en la ejecución de los instrumentos utilizados.

A los directivos responsables de la universidad por permitir el acceso a sus alumnos y sobre todo a los profesores que me permitieron el ingreso a sus aulas durante las horas de clase para realizar el desarrollo de la presente investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vi
INDICE DE TABLAS.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
CAPÍTULO I: MARCO METODOLÓGICO.....	12
1.1. EL PROBLEMA.....	13
1.1.1. Delimitación del problema.....	13
1.1.2. Formulación del problema.....	15
1.1.3. Justificación del estudio.....	16
1.1.4. Limitaciones.....	16
1.2. OBJETIVOS.....	16
1.2.1 Objetivo general.....	16
1.2.2 Objetivos específicos.....	17
1.3. HIPÓTESIS.....	18
1.3.1 Hipótesis general.....	18
1.3.2 Hipótesis específicas.....	18
1.4. VARIABLES E INDICADORES.....	18
1.5. DISEÑO DE EJECUCIÓN.....	19
1.5.1. Tipo de investigación.....	19
1.5.2. Diseño de investigación.....	19
1.6. POBLACIÓN - MUESTRA.....	20
1.6.1. Población - muestra.....	20
1.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	22

1.7.1. Técnicas	22
1.7.2. Instrumentos	22
1.7.2.1. Descripción de los instrumentos	22
1.8. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCION DE DATOS	28
1.9. ANÁLISIS ESTADISTICO	29
CAPITULO II: MARCO REFERENCIAL TEÓRICO	30
2.1. ANTECEDENTES	31
2.2. MARCO TEÓRICO	33
2.2.1. Personalidad	33
2.2.1.1. Definición de personalidad	33
2.2.1.2. Teoría integradora de la personalidad	34
2.2.1.3. Desarrollo de la Personalidad según Costa y McCrae	36
2.2.1.4. El modelo de los Cinco Grandes	40
2.2.2. Valores Interpersonales	46
2.2.2.1. Definición de los valores interpersonales	46
2.2.2.2. Teoría de los valores interpersonales	47
2.2.2.3. Perspectivas de los valores interpersonales	51
2.2.2.4. El desarrollo de los valores interpersonales	52
2.2.2.5. Características de los valores	54
2.3. MARCO CONCEPTUAL	55
2.3.1 Personalidad	55
2.3.2 Valores interpersonales	56
CAPÍTULO III: RESULTADOS	57
CAPÍTULO IV: ANALISIS RESULTADOS	65
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
5.1. Conclusiones	79
5.2. Recomendaciones	80

CAPÍTULO VI: REFERENCIAS Y ANEXOS	81
6.1. Referencias	82
6.2. Anexos	85
Anexo 1. Cuestionario y protocolo de respuestas del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ)	
Anexo 2. Prueba de normalidad del Cuestionario de Personalidad Big Five	
Anexo 3. Correlación ítem-test corregido del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ), según dimensión, en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo	
Anexo 4. Confiabilidad del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ) en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo	
Anexo 5. Normas en percentiles, según dimensiones, del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ), en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo	
Anexo 6. Cuestionario y protocolo de respuestas del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV)	
Anexo 7. Prueba de normalidad del Cuestionario de Valores Interpersonales	
Anexo 8. Correlación ítem-test corregido del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV), según valores, en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo	
Anexo 9. Confiabilidad del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV) en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo	
Anexo 10. Normas en percentiles de las Escalas del Test de Valores Interpersonales (SIV), en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo	
Anexo 11. Modelo de consentimiento informado	

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Distribución según nivel de las dimensiones de Personalidad en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	58
Tabla 2: Distribución según nivel de los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	59
Tabla 3: Relación de la dimensión Energía de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	60
Tabla 4: Relación de la dimensión Afabilidad de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	61
Tabla 5: Relación de la dimensión Tesón de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	62
Tabla 6: Relación de la dimensión Estabilidad Emocional de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	63
Tabla 7: Relación de la dimensión Apertura Mental de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo	64

RESUMEN

Para la presente investigación se analizó la relación entre la personalidad y los valores interpersonales en una muestra de 442 estudiantes de psicología de una Universidad Privada de la ciudad de Trujillo, a quienes se les aplicó el Cuestionario de Personalidad “Big Five” (BFQ) y el Cuestionario de Valores Interpersonales de Gordon (SIV). La investigación es Descriptiva- correlacional y se empleó el muestreo probabilístico aleatorio estratificado con distribución proporcional, usando como criterio de estratificación el género y el ciclo de estudios de la escuela académico profesional de psicología a la que pertenecían los estudiantes. Los resultados indican que existe una relación débil entre la Personalidad y los Valores Interpersonales; la dimensión energía se relaciona con el Valor Interpersonal de Liderazgo; la dimensión Afabilidad con los Valores Interpersonales de Benevolencia, Reconocimiento, Independencia y Liderazgo; la dimensión Tesón con los Valores Interpersonales de Conformidad, Independencia, Reconocimiento y Benevolencia; la dimensión Apertura Mental con los Valores Interpersonales de Benevolencia, Liderazgo y Reconocimiento; y la dimensión Estabilidad Emocional no se relaciona con ninguno de los Valores Interpersonales.

Palabras clave: personalidad, valores interpersonales, estudiantes de psicología

ABSTRACT

For the present investigation there was analyzed the relationship between Personality and Interpersonal Values in a sample of 442 psychology students at a Private University in the city of Trujillo, who were applied the Big Five Personality Questionnaire (BFQ) and the Survey of Interpersonal Values of Gordon (SIV). The research is descriptive - correlational and there was used a stratified random probability sampling with proportional distribution using gender as stratification criteria and the academic cycle of the faculty of Psychology to which students belonged. The results indicate that there is a relationship between Personality and Interpersonal Values; Energy dimension relates to the Leadership value; Agreeableness dimension relates to the Benevolence, Recognition, Independence and Leadership values; the Teson dimension with Conformity, Independence, Recognition and Benevolence; Broadmindedness dimension with the Benevolence, Leadership and Recognition values; and Mental Stability dimension doesn't relate to any Interpersonal Values.

Key words: personality, interpersonal values, psychology students

CAPITULO I
MARCO METODOLOGICO

1.1 EL PROBLEMA

1.1.1. Delimitación del problema

En la actualidad, los estudiantes del nivel superior en general y particularmente los de psicología, se encuentran diariamente bajo situaciones que les generan estrés, como las evaluaciones, trabajos, exposiciones, y sobretodo atención, concentración y dominio de estrategias al actuar con pacientes, y es necesario que sepan cómo sobrellevarlo. Así mismo, deberían contar con principios éticos y determinados valores establecidos, ya que sus decisiones involucran el bienestar de seres humanos, además de actitud de servicio con las personas, sentido de responsabilidad, madurez, capacidad de tomar decisiones frente a los problemas, actitud cautelosa, capacidad empática, actitud reflexiva y disciplinada, actuar de acuerdo a las normas establecidas, y ser creativo e innovador para poder adecuarse a distintas situaciones (Aragón, 2011). Es decir, de acuerdo a Ruíz, Ruíz y García (2012), el estudiante de psicología debe ser capaz de reconocer la responsabilidad inherente al ejercicio de su profesión, reconociendo que su trabajo afectará la vida de otras personas, debiendo ser cauteloso para no cometer abusos influenciados por las distintas situaciones que atraviere, es decir, se espera que promueva el desarrollo psicológico del paciente, evitando que sus propios problemas personales afecten tal actividad. Además, la estabilidad y control emocional es fundamental, a fin de poder sensibilizarse con la realidad de las personas que se le presenten, interesándose en la problemática y funcionamiento del comportamiento de las personas, así como ser capaz de relacionarse y socializar eficazmente, guiando su conducta de acuerdo a lo que la sociedad en la que vive establece, pero manteniendo un equilibrio para evitar que los prejuicios lo cieguen en su actuar. Por tanto, se considera que los estudiantes de psicología deben presentar un comportamiento ético y valores desarrollados que les permitan conducirse en todos los aspectos de su vida.

Por su parte, Soler (2010) refiere que en la actualidad, la sociedad demanda a las universidades la formación de profesionales competentes a nivel laboral y personal. Sin embargo, no siempre se tiene en cuenta la calidad de éstos profesionales, la cual no depende únicamente de los conocimientos que hayan adquirido en relación a la carrera elegida, sino también de la motivación, opciones, intereses y valores que regulan sus actos, de acuerdo a su personalidad. Del mismo modo, Aragón (2011) afirma que en una profesión como la del psicólogo, es importante que además de las habilidades y

competencias que la universidad proporciona a lo largo de su formación profesional, los estudiantes posean otro tipo de características relacionadas a su personalidad y a sus valores. Por consiguiente, de acuerdo a lo descrito, se entiende que el estudiante universitario de psicología debe ser una persona integral, en quien lo biológico, psicológico y social se interrelaciona permanentemente, por tal motivo se estima que su desarrollo personal al igual que sus características de personalidad contribuyen en la eficacia y éxito de su desempeño profesional.

Entonces, en cuanto a personalidad, se puede decir que se trata de un término bastante utilizado en el lenguaje cotidiano, del mismo modo sucede dentro del contexto psicológico, sin embargo la manera en que se emplea no suele ser precisa. Las personas hacen referencia de la personalidad de modo coloquial, brindándole valores como “grande” o “bonita” o aspectos mediante los cuales es posible diferenciarla, como “increíble” o “incomparable” pero al hablar de personalidad, es necesario ir más allá de eso.

Así, para Caprara, Barbaranelli, y Borgogni (1993, citados en Bermúdez, 1995) la personalidad es un conjunto de rasgos o atributos relativamente estables durante el ciclo de la vida. Por su parte, Millon (1967, 1973) propone una teoría integrativa de la personalidad denominada Teoría del aprendizaje biosocial, es decir, aunque reconocía la importancia de la genética en los individuos, consideraba también que existían diferencias observables en relación a la madurez de los mismos, los cuales podían ser determinados por el ambiente en el que se desarrollaban. Por lo tanto, en su teoría destacaba la importancia del aprendizaje, siendo este el resultado de la interacción y evolución continua del potencial genético del individuo con las influencias ambientales existentes a lo largo de su vida. Entonces, es posible entender que las personas presentan diferentes personalidades, las cuales se establecen a lo largo de su desarrollo y se manifiestan de distintos modos; toma de decisiones, creencias, valores, conductas, pensamientos, entre otros, aprendiendo día a día de los modelos más cercanos mediante su interacción con éstos. Por consiguiente, en base a lo anterior, es posible inferir que en la adultez, las personas dan importancia a ciertas cosas más que otras y tienden a regular sus acciones en base a aquello que consideran más relevante.

Por otro lado, en relación a los valores interpersonales, para Gordon (1995) los valores son medios para determinar lo que los sujetos hacen y como lo hacen; muchas de sus decisiones inmediatas, así como sus planes a largo plazo están influidas, consciente o inconscientemente, por el sistema de valores que adoptan. Por tanto,

mediante los valores es posible determinar las acciones de cada persona basados en el sistema de valores que poseen. Así como la compatibilidad e incompatibilidad entre valores inter o intraindividuales, es decir, aquel que implica relaciones del individuo con los demás. De modo que se entienden los valores como aquellos principios de conducta que dan sentido a la vida del individuo, responsabilizándose de las acciones realizadas, por las decisiones que se toman de modo coherente, así como el poder resolver conflictos personales o interpersonales y establecerse objetivos claros con el fin de alcanzar la autorrealización. Por ello, es posible afirmar entonces que los valores interpersonales reflejan la personalidad, además de estar basados en creencias personales, y como es sabido que el pensamiento y la conducta se encuentran relacionados, los valores se pueden entender como normas de conducta de acuerdo a lo que el individuo considera correcto (Benítez, 2009), y a medida que el individuo alcanza la madurez se afianzan los valores y demás características de personalidad presentes en éste, es por eso que Campos (2009) afirma que en la etapa de la adultez se consolida la personalidad y las relaciones sociales del individuo, además, el progreso en el desarrollo cognoscitivo y afectivo de éstos jóvenes le conducen a que sea reconocida su creciente necesidad de autonomía, capacidad de participación y toma de decisiones en relación a lo familiar, educativo y social. Sin embargo, asegura que las características de personalidad no son universales y no derivan totalmente de lo biológico, sino también del mismo individuo y del contexto en el cual se desarrolla. Y de acuerdo a Leiva (2010) los valores no son simples conceptos intelectuales, sino formaciones motivacionales de la personalidad que orientan e inducen la actividad humana y dentro de la estructura de la personalidad, tiene una estrecha relación con los conocimientos, las vivencias afectivas, los ideales, la voluntad y tienen la capacidad de regular la conducta y se manifiestan en el comportamiento.

De acuerdo a lo descrito, resulta importante determinar si efectivamente la personalidad de los estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo se relaciona con los valores interpersonales idóneos para el óptimo desempeño de la profesión.

1.1.2. Formulación del problema

¿Existe relación entre la personalidad y valores interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo?

1.1.3. Justificación del estudio

- La presente investigación es conveniente debido a que no se han realizado numerosas investigaciones con las presentes variables en la misma población.
- Contribuirá con la sociedad en la medida que será posible diseñar y ejecutar programas de valores interpersonales en los estudiantes de primeros ciclos para favorecer el desarrollo de los valores desde la etapa más temprana de su formación profesional.
- Aportará nuevos conocimientos a las teorías psicológicas que incluyan la relación entre la personalidad y los valores interpersonales.
- En relación a la utilidad metodológica de la investigación, esta servirá como antecedente para futuras investigaciones que deseen estudiar poblaciones similares o como punto de partida para aquellas que opten por estudiar poblaciones diferentes. Además se podrá realizar la validez y confiabilidad de los instrumentos empleados en la investigación.

1.1.4. Limitaciones

- La presente investigación contribuirá con resultados que no podrán ser generalizados, a excepción de investigaciones futuras con una población de características similares.
- El marco teórico se basará en la teoría integradora de la personalidad de los Cinco Grandes y en la teoría de los valores interpersonales establecidos por Leonard Gordon.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo general

Analizar la relación entre la personalidad y valores interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

1.2.2. Objetivos específicos

- Identificar los niveles de las dimensiones de la personalidad en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Identificar los niveles de los valores interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Relacionar la dimensión energía de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Relacionar la dimensión afabilidad de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Relacionar la dimensión tesón de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Relacionar la dimensión estabilidad emocional de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Relacionar la dimensión apertura mental de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.
- Determinar las propiedades psicométricas del Cuestionario Big Five y del Cuestionario de Valores Interpersonales en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo.

1.3. HIPÓTESIS

1.3.1. Hipótesis general

H1: Existe relación entre la personalidad y valores interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

1.3.2. Hipótesis específicas

H1: Existe relación entre la dimensión energía de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

H2: Existe relación entre la dimensión afabilidad de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

H3: Existe relación entre la dimensión tesón de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

H4: Existe relación entre la dimensión estabilidad emocional de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

H5: Existe relación entre la dimensión apertura mental de la personalidad con los valores interpersonales de soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

1.4. VARIABLES E INDICADORES

Variable 1. Personalidad

Indicadores

- a) Energía (E)
- b) Afabilidad (A)
- c) Tesón (T)
- d) Estabilidad emocional (EE)
- e) Apertura Mental (AM)

Variable 2. Valores Interpersonales

Indicadores

- a) Soporte
- b) Conformidad
- c) Reconocimiento
- d) Independencia
- e) Benevolencia
- f) Liderazgo

1.5. DISEÑO DE EJECUCIÓN

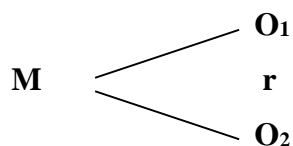
1.5.1. Tipo de investigación

De acuerdo a Sánchez y Reyes (2006) la presente investigación es de tipo Sustantiva, debido a que trata de responder a los problemas teóricos o sustantivos o específicos, es decir, se orienta a describir, explicar, predecir o retrodecir la realidad, con lo cual se va en búsqueda de principios y leyes generales que permita organizar una teoría científica; al perseguir la verdad se dirige hacia la investigación básica o pura. Además, la investigación sustantiva tiene dos niveles: la investigación descriptiva y la investigación explicativa.

1.5.2. Diseño de investigación

Según los diseños de Sánchez y Reyes (2006) se trabajó con un diseño Descriptivo-Correlacional, el cual permite describir la realidad de estudio y determinar en qué medida están relacionadas las variables.

El diagrama de este tipo de estudio es el siguiente:



O₁ = Medición de la Personalidad

O₂ = Medición de los Valores Interpersonales

r = Relación

M = Estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

1.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

1.6.1. Población – Muestra

Población

La población estará constituida por el total estimado de 752 estudiantes de ambos sexos matriculados en la Escuela Profesional de Psicología en una Universidad Privada de Trujillo en el año académico 2016-I, quienes cumplan con los criterios de inclusión y de exclusión.

Muestra

El tamaño de la muestra se obtuvo mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * PQ}{(N - 1) * E^2 + Z^2 * PQ}$$

Z : Valor de la distribución normal estándar correspondiente al nivel de confianza (1- α)

P : Proporción de elementos con la característica de interés (Q=1-P).

E : Error de muestreo

N : Tamaño de población

N : Tamaño de muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se asumirá una confianza del 95% ($Z=1.96$), un error de muestreo de 3.0% ($E=0.03$), y una varianza máxima ($PQ=0.25$) para asegurar un tamaño de muestra lo suficientemente grande respecto al tamaño de la población ($N=752$) de los referidos estudiantes.

$$n = \frac{N * Z^2 * PQ}{(N - 1) * E^2 + Z^2 * PQ}$$

$$n = \frac{752 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(752 - 1) * 0.03^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 442$$

Por tanto la muestra está conformada por 442 estudiantes.

Criterios de inclusión:

- Estudiantes universitarios inscritos en el ciclo 2016-I de la escuela académico profesional de psicología.
- Edad: 18 – 25 años
- Grado de estudio: I a X ciclo.
- Género: ambos géneros.
- Se incluirán protocolos debidamente llenados.
- Estudiantes que acepten voluntariamente participar.

Criterios de exclusión:

- Estudiantes de movilidad estudiantil.
- Cuestionarios incompletos o llenados incorrectamente.

Muestreo

Para la determinación del tamaño de muestra se hará uso del muestreo probabilístico aleatorio estratificado con distribución proporcional, usando como

criterio de estratificación el género y el ciclo de estudios de la escuela académico profesional de psicología a la que pertenece el estudiante. La selección de los integrantes de la muestra, dentro de cada estrato, se hará de manera aleatoria, tal que cada uno de los integrantes de la población dentro de cada estrato tendrá la misma probabilidad de constituir la muestra y se aplicarán dada homogeneidad de los integrantes que conforman la población bajo estudio, para los fines de la investigación (Sheaffer y Mendenhall, 2007).

1.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

1.7.1 Técnicas

Para el presente estudio se realizó la evaluación psicométrica.

1.7.2 Instrumentos

Los instrumentos que se emplearon para la investigación son los siguientes:

- a. Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ)
- b. Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV)

1.7.2.1. Descripción de los instrumentos

- a. Descripción del Cuestionario de Personalidad “Big Five”

De acuerdo a Bermúdez (1995), quien adaptó el Cuestionario al español, los autores son G. V. Caprara, C. Barbaranelli y L. Borgogni, es original de Madrid. Es posible aplicarlo de modo individual y colectivo, en adolescentes y adultos, el tiempo de aplicación es aproximadamente de 20 a 30 minutos. Está conformado por 5 dimensiones de la personalidad (Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura a la Experiencia) y 10 subdimensiones (Dinamismo, Dominancia, Cooperación, Cordialidad, Escrupulosidad, Perseverancia, Control Emociones, Control Impulsos, Apertura-cultura, Apertura-experiencia), además de una escala de distorsión. Además cuenta con 132 preguntas, las cuales se marcan con una X en una escala tipo Likert.

Así mismo, en cuanto a la calificación e interpretación de las subdimensiones, Bermúdez (1995) afirma lo siguiente:

1. Energía (E):

La persona que alcanza una puntuación alta en esta dimensión, tiende a describirse como muy dinámica, activa, enérgica, dominante y locuaz. Por el contrario, la persona que obtiene puntuación baja tiende a describirse como poco dinámica y activa, poco enérgica, sumisa y taciturna. Esta dimensión viene definida por las subdimensiones Dinamismo (Di) y Dominancia (Do). La primera tiende a medir aspectos relativos a comportamientos enérgicos y dinámicos, la facilidad de palabra y el entusiasmo. La segunda tiende a medir aspectos relacionados con la capacidad de imponerse, sobresalir, hacer valer la propia influencia sobre los demás.

2. Afabilidad (A):

La persona que alcanza puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy cooperativa, cordial, altruista, amigable, generosa y empática. Por el contrario, la persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco cooperativa, poco cordial, poco altruista, poco amigable, poco generosa y poco empática. Esta dimensión se define por las subdimensiones de Cooperación/Empatía (Cp) y Cordialidad/Amabilidad (Co). La primera pretende medir aspectos asociados a la capacidad para comprender y hacerse eco de los problemas y necesidades de los demás y cooperar eficazmente con ello. La segunda mide aspectos relacionados con afabilidad, confianza y apertura hacia los demás.

3. Tesón (T):

Esta dimensión implica la capacidad de autorregulación o autocontrol, tanto por lo que concierne a los aspectos inhibitorios, como por lo que concierne a los aspectos proactivos. La persona que presenta alta puntuación en esta dimensión tiende a describirse como muy reflexiva, escrupulosa, ordenada, diligente y perseverante. Por el contrario, la persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco reflexiva, poco escrupulosa, poco ordenada, poco diligente y poco perseverante. Esta dimensión se define por las subdimensiones de Escrupulosidad (Es) y Perseverancia (Pe). La primera pretende medir aspectos relativos a fiabilidad, meticulosidad y amor

por el orden. La segunda mide aspectos que se refieren a la persistencia y tenacidad con que se llevan a cabo las tareas y actividades emprendidas y el no faltar a lo prometido.

4. Estabilidad emocional (EE):

La persona que obtiene puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como poco ansiosa, vulnerable, emotiva, impulsiva, impaciente e irritable. Por el contrario, la persona que obtiene puntuación baja tiende a describirse como muy ansiosa, vulnerable, emotiva, impulsiva, impaciente e irritable. Esta dimensión se define por las subdimensiones de Control de las emociones (Ce) y Control de los impulsos (Ci). La primera mide básicamente aspectos concernientes al control de los estados de tensión asociados a la experiencia emotiva. La segunda mide aspectos relativos a la capacidad de mantener el control del propio comportamiento incluso en situaciones de incomodidad, conflicto y peligro.

5. Apertura mental (AM):

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

Validez interna

Según Bermúdez (1995) el análisis de la estructura factorial del cuestionario se llevó a cabo tomando como variables de base para el análisis factorial las puntuaciones totales obtenidas por los sujetos en cada una de las diez subdimensiones. La matriz de los coeficientes de correlación entre estas fue sometida a análisis factorial mediante la

técnica de factores principales. La estabilidad de la solución factorial obtenida factorizando las 10 subdimensiones fue analizada calculando el coeficiente de congruencia entre las soluciones factoriales obtenidas con la muestra española y logradas con las muestras americana e italiana. De acuerdo a los coeficientes de congruencia, la estructura factorial presenta una muy significativa estabilidad, tomando datos procedentes de contextos culturales y lingüísticos diferentes, alcanzando valores que oscilan entre 0.75 a 0.92.

Por su parte, en La Libertad, Cabanillas (2015) determinó la validez de constructo del Cuestionario de Personalidad Big Five mediante el método ítem-test corregido encontrando valores de correlación que oscilan entre 0.403 y 0.815.

Fiabilidad

Bermúdez (1995) afirma que en relación a la fiabilidad del BFQ, se recogen dos aspectos: la consistencia interna u homogeneidad. De acuerdo a los resultados en las muestras españolas se obtuvo que los coeficientes “alpha de Cronbach” para la dimensión de energía fue 0.75; para dimensión de afabilidad 0.73; para tesón 0,79; para estabilidad emocional 0.87 y para apertura mental 0.76. Mientras que como resultado de la técnica de “dos mitades” a todas las subdimensiones, se obtuvieron valores que oscilan entre 0.56 – 0.81 para los varones y entre 0.60 – 0.83 para las mujeres.

Así mismo, según Cabanillas (2015), el coeficiente de confiabilidad del Cuestionario de Personalidad Big-Five, según el método Test-Retest, en trabajadores de una empresa agroindustrial de Virú (La Libertad), los coeficientes de correlación obtenidos entre los resultados de la primera aplicación del Cuestionario de Personalidad Big-Five, con los resultados obtenidos en la segunda aplicación del mismo, evidencian valores calificados como de grado fuerte en las cinco dimensiones, lo que permite establecer que el instrumento es confiable, alcanzando valores entre 0.789 y 0.857.

b. Descripción del Cuestionario de Valores Interpersonales “SIV”

El cuestionario es procedente de Chicago, Illinois, y fue traducido y adaptado por Leonardo S. Higuera y Walter M. Pérez. Es posible aplicarlo individual o colectivamente y no cuenta con un límite de tiempo, aunque tiende a tomar entre 15 y 20 minutos, incluyendo el periodo de instrucciones. Consta de 90 ítems, los cuales se marcan eligiendo en triadas (30 en total) dos opciones en cada una (la que más agrade y

la que menos agrade), las puntuaciones pueden variar entre 2,1 o 0 puntos, según el tipo de respuestas, siendo la puntuación máxima 32,30 o 26 según las escalas. Se aplica a personas a partir de 14 o 15 años en adelante, de distintos niveles culturales y profesionales, aunque no es apropiado aplicarlo en individuos de bajo nivel formativo. Este cuestionario permite apreciar y comparar la importancia que una persona da a los siguientes valores, actitudes o aspectos de sus relaciones con los demás: Soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo. Además, el SIV puede ser utilizado en el consejo psicológico, en orientación vocacional o profesional, en procesos de selección y valoración y como instrumento de investigación de ambientes psico-sociales (Gordon, 1995).

Justificación estadística

Validez

El SIV fue desarrollado mediante el uso del análisis factorial. Puede decirse, por lo tanto, que las escalas del SIV tienen validez factorial. Así mismo, consideró que otro modo de evaluar la validez era relacionar el instrumento con otras medidas; si las relaciones corresponden a las expectativas y son lógicas y uniformes, se acumula la confianza adicional respecto a la utilidad práctica de la prueba. Por tanto, al relacionar el SIV con el “Estudio de Valores” de Allport-Vernon-Lindzey, encontró que los valores de ambas pruebas se superponen, moderadamente en lo que miden y que los valores de correlación que oscilaban entre .10 y .59, parecían ser completamente razonables (Gordon, 1995).

De acuerdo a la investigación realizada por Rojas (2015), en Trujillo, el coeficiente de relación ítem-test alcanzó valores que oscilan entre 0.141 – 0.560 para Soporte; entre 0.185 – 0.509 para Conformidad; entre 0.235 – 0.561 para Reconocimiento; entre 0.200 – 0.428 para Independencia; entre 0.166 – 0.579 para Benevolencia y valores entre 0.166 – 0.527 para Liderazgo

Confiabilidad

Gordon (1995) menciona que existe un acuerdo general en que la confiabilidad de la prueba es muy buena. Los coeficientes obtenidos con el método test-retest en todas las escalas, varían entre 0.78 y 0.89. Usando la fórmula adecuada de Kuder-Richardson,

oscilan entre 0.71 y 0.86. Estos coeficientes de confiabilidad, según opina Gordon, son lo suficientemente altos como para permitir interpretaciones individuales.

De acuerdo a Rojas (2015), los coeficientes obtenidos por el método test–retest en todas las escalas del S.I.V. fueron determinados por los puntajes logrados al aplicar la prueba dos veces a un grupo de universitarios de la ciudad de Lima (1979) con un intervalo de 10 días entre la primera y la segunda aplicación, observando que variaba entre 0.78 y 0.89, posteriormente en Trujillo, se realizaron estudios de validez y confiabilidad de la misma, alcanzando niveles óptimos. Hay acuerdo general en que la confiabilidad de la prueba es muy buena. Usando la fórmula adecuada de Kuder-Richardson, los valores alcanzados oscilan entre 0.71 y 0.86.

Así mismo, la mencionada autora afirma que de acuerdo al valor de los coeficientes de confiabilidad de Cronbach se puede apreciar la consistencia interna para cada una de las escalas del Cuestionario, y estos valores oscilan de 0.673 a 0.726, lo cual la califica como confiabilidad de regular a aceptable.

En cuanto a la calificación e interpretación de las escalas del SIV, Gordon (1995) afirma lo siguiente:

1. Soporte:

Un nivel alto indica fuerte necesidad de comprensión afectiva y protectora. Los niveles bajos reflejan poca necesidad del apoyo y comprensión de los demás.

2. Conformidad:

A mayor nivel, mayor la aceptación de la organización social en que se vive, más desarrollada la actitud hacia lo que es socialmente correcto. Un nivel bajo indica poca aceptación de lo que significa sujeción a las reglas sociales o a normas estrictas de conducta.

3. Reconocimiento:

Un alto nivel revela fuerte necesidad de ser admirado, de ser importante y que los demás lo reconozcan. Un nivel bajo indica poca necesidad de ser elogiado o de que se reconozcan los méritos que se creen tener.

4. Independencia:

A mayor nivel, mayor la tendencia al individualismo egocéntrico, a la estimación de la libertad personal sin trabas, a hacer las cosas sólo a favor del propio criterio. Cuanto más bajo el nivel, menor es la tendencia a obrar pensando sólo en las necesidades e intereses y, en consecuencia, mayor la tendencia a una adecuada socialización.

5. Benevolencia:

Un nivel alto indica actitud de amor al prójimo, deseo de ayudar a los más necesitados, aunque quizás más es en sentido de tendencia afectiva que de concreción de obras. Un nivel bajo expresa sino rechazo, por lo menos indiferencia hacia las necesidades ajenas.

6. Liderazgo:

A mayor nivel, mayor el deseo y gusto por las actitudes de mando y por toda situación que implique tomar decisiones con autoridad sobre otras personas. Un nivel bajo indica poca tendencia a imponer la propia voluntad y autoridad.

1.8. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCION DE DATOS

El primer paso realizado durante la recolección de datos fue solicitar permiso, de manera verbal, al director de la escuela de Psicología para la aplicación de los instrumentos de evaluación. Después, se pidió a los profesores de distintos cursos (de acuerdo a los ciclos) el ingreso durante sus horas de clase para la pertinente aplicación y luego de coordinar las fechas y horarios se procedió al ingreso a las aulas. Posteriormente, dentro de las aulas de clase, se realizó una presentación personal con los alumnos y se les explicó el propósito de la investigación y se les solicitó su colaboración de modo voluntario, enfatizando que no era necesario identificarse al llenar los instrumentos, sino únicamente brindar datos como su género, ciclo y edad. Luego que los estudiantes accedieron a colaborar con la investigación, se procedió a repartir los Cuestionarios de preguntas de los instrumentos y las hojas de respuestas correspondientes, después se les brindó las instrucciones necesarias para el correcto llenado. Se respondieron de modo personal cualquier tipo de dudas ante los

instrumentos y al entregarlas, se verificó que estuvieran completos los datos personales solicitados.

Finalmente se seleccionaron aquellas hojas de respuesta correctamente completadas, descartándose aquellas incompletas.

1.9. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Posterior a la aplicación del Cuestionario de Personalidad “Big Five” (BFQ) y el Cuestionario de Valores Interpersonales de Gordon (SIV) en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo de la muestra investigada, se realizó la codificación de los datos, la cual consiste en revisar las pruebas para separar aquellas incompletas y/o erróneamente llenadas. Luego, se asignó un número a cada una de las pruebas para su identificación. A continuación fueron ingresadas en la hoja de cálculo Excel, y procesadas con el soporte del paquete estadístico SPSS 22.0, procediendo luego a realizar el análisis de los datos obtenidos, empleando métodos que proporcionan la estadística descriptiva y la estadística Inferencial. A continuación se procedió a probar el cumplimiento del supuesto de normalidad de las puntuaciones obtenidas en cada una de las variables en estudio; Asimismo, se estableció la confiabilidad y validez de ambas pruebas aplicadas: Cuestionario de Personalidad “Big Five” (BFQ) y el Cuestionario de Valores Interpersonales de Gordon (SIV). En lo que respecta al análisis descriptivo se elaboraron Tablas de distribución de frecuencias simples y porcentuales, (según las norma APA), para organizar y presentar los resultados obtenidos referentes a la personalidad y a los valores interpersonales de los referidos estudiantes. En el proceso de evaluación de la correlación entre las dimensiones de Personalidad y los valores interpersonales se aplicó la prueba estadística de correlación de Spearman, debido a que no se cumple la normalidad. Finalmente las conclusiones fueron deducidas en función del problema, como una respuesta a éste; planteándose las recomendaciones en base a los resultados y conclusiones obtenidos en el estudio.

CAPITULO II
MARCO REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Roccas y otros (2006) realizaron una investigación acerca de la personalidad y los valores interpersonales en 246 estudiantes universitarios. Usaron el Cuestionario Big Five y el Cuestionario de Valores de Schwartz. Los resultados muestran que la dimensión Energía se relaciona con los Valores Reconocimiento y Soporte; Afabilidad con Benevolencia y Conformidad, pero no con Liderazgo ni Reconocimiento; Tesón con Reconocimiento y Conformidad; Estabilidad emocional con ningún valor; y Apertura Mental con Independencia, pero no con Conformidad.

Caprara y otros (2006) realizaron un estudio en Italia de personalidad y valores en relación a la política. El objetivo fue determinar la relación entre la Personalidad, los valores y opción política de una muestra de 4376 personas. Emplearon el Cuestionario Big Five y el Cuestionario de Valores de Shwartz. Los resultados indican que las personas con distintas opciones políticas diferían en personalidad y valores, sin embargo encontraron que la dimensión de Apertura Mental se relaciona con el valor independencia pero no con conformidad, así como la dimensión de afabilidad se relaciona con el valor benevolencia y la dimensión extraversión con el valor liderazgo.

Pozzebon (2006) realizó una investigación en Canadá sobre rasgos de personalidad y valores personales. El objetivo fue determinar si existe relación entre los rasgos de personalidad y los valores personales en 252 estudiantes universitarios empleando el Cuestionario de Valores de Shwartz y el Inventario de Personalidad Hexaco. Los resultados indican que existe relación entre ambas variables; Tesón no guarda relación con reconocimiento ni soporte; apertura mental tiene relación con independencia; afabilidad con benevolencia pero no con soporte ni reconocimiento.

Simkin y Azzollini (2014) realizaron una investigación en Argentina de personalidad, valores sociales y su relación con la orientación ideológica y el interés por

la actualidad política. El objetivo fue evaluar la relación entre el Modelo de los Cinco Factores de la Personalidad, la orientación ideológica, el interés por la actualidad política y la Teoría de los Valores Sociales de Schwartz en 238 estudiantes universitarios de Buenos Aires. Se utilizó el Five Items Personality Inventory y el Short Schwartz's Value Survey. Los resultados indican que los Cinco factores de la personalidad se encuentran asociados a los Valores propuestos por Schwartz.

Gásquez y otros (2015) realizaron un estudio en España sobre los perfiles de valores interpersonales y conductas y actitudes sociales de adolescentes. El objetivo fue identificar los perfiles de Valores interpersonales y analizar si entre ellos existen diferencias respecto a la conducta y actitud social en 885 estudiantes. Se empleó el Cuestionario de Actitudes y Estrategias Cognitivo Sociales, Cuestionario de Valores Interpersonales y el Cuestionario de Conductas Antisociales-Delictivas. Los resultados muestran la identificación de tres perfiles de valores interpersonales diferentes, además de indicar que el valor de soporte y liderazgo se relaciona a conductas de energía, mientras que las de conformidad y benevolencia no necesariamente.

Grankvist y Kajonius (2015) realizaron un estudio en Suecia sobre los rasgos de personalidad y los valores interpersonales. El objetivo fue determinar la relación entre los rasgos de personalidad según las Cinco dimensiones de personalidad y los valores interpersonales en 243 estudiantes de Recursos Humanos de ambos sexos entre 18 y 56 años. Se empleó el Cuestionario de Valores de Schwartz y el Cuestionario de los Cinco factores de Personalidad. Los resultados indican que existe relación entre ambas variables; la dimensión Apertura Mental con Independencia, pero no con conformidad; Afabilidad con benevolencia, Extraversión con soporte y reconocimiento; Tesón con conformidad, pero no con reconocimiento.

Campos (2009) realizó una investigación en Huánuco titulada acerca de los estilos de vida y los valores interpersonales según la personalidad en jóvenes del departamento de Huánuco. El objetivo fue determinar la medida en que los estilos de vida y los valores interpersonales difieren según la categoría en la que se ubican dentro de cada factor de personalidad de Caprara y Barbarenelli. El método fue descriptivo – correlacional, la muestra fue de 374 jóvenes de ambos sexo. Se empleó el Cuestionario BFQ “Big Five”, el cuestionario de Valores Interpersonales “SIV” y el Cuestionario de estilos de vida. Los resultados demostraron que los factores de personalidad del BFQ no plantean diferencias sobre los estilos de vida y valores interpersonales.

Landauro y otros (2012) realizaron una investigación en Lima titulada acerca de la relación de las dimensiones de personalidad con los valores interpersonales en estudiantes de psicología de una universidad nacional. El objetivo fue relacionar las dimensiones de personalidad con los valores interpersonales. Participaron 65 alumnos de psicología de una Universidad Nacional de Lima Metropolitana del cuarto y quinto año. Los resultados demostraron que existe relación significativa entre la dimensión energía con el valor interpersonal de reconocimiento, pero no con conformidad, no se halló relación significativa entre las otras dimensiones de personalidad y el resto de los valores interpersonales.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Personalidad

A lo largo del tiempo, diversos autores han brindado definiciones acerca de la personalidad de acuerdo a distintos tipos de enfoques. Por tal motivo, es posible entenderla como un constructo que incluye características personales de los individuos que le diferencian de cualquier otro a pesar de similitudes que puedan existir, siendo esta una especie de sello que lo defina como único e irrepetible.

De acuerdo a Shultz y Shultz (2002), al hablar de personalidad es posible ir más allá de eso, incluyéndose distintas características que posee el individuo, ya sea en su totalidad o en conjunto y que no sólo implican las cualidades físicas superficiales. Además el vocablo incluye un conjunto de cualidades subjetivas sociales y emocionales, las cuales no podemos apreciar a simple vista y que las personas pueden intentar ocultar de los demás e incluso nosotros mismos.

Por tanto, de acuerdo a estos autores, cuando se emplea el término personalidad se hace referencia a aquellas características que van a mantenerse estables y predecibles en la persona a lo largo del tiempo, considerando además que aunque una persona sea tranquila en la mayoría de situaciones, no necesariamente va a mantenerse de ese modo si en un momento determinado algo le irrita o le hace sentir ansiedad, es decir, la personalidad no es rígida y puede variar de acuerdo a las situaciones.

2.2.1.1. Definición de personalidad

Allport (1966) empleó el uso de rasgo como la unidad de análisis básica de la personalidad, además de establecer una estructura jerárquica de la misma, considerando a la personalidad como una organización de sistemas psicofísicos que determinan la adaptación del sujeto al ambiente.

Por su parte, Millon (1967, 1973) propone una teoría integrativa de la personalidad denominada Teoría del aprendizaje biosocial, en la que señaló la importancia de la genética en las personas, considerando también que las diferencias entre estas se podían relacionar a la madurez propia de cada una de ellas, probablemente determinados por el ambiente de desarrollo. Por lo tanto, en su teoría destacó que el aprendizaje es muy importante, y argumentó que este, es el resultado de la interacción y evolución continua del potencial genético del individuo con las influencias ambientales existentes a lo largo de su vida.

Para Cattell (1977) la personalidad es un conjunto de rasgos que permitía realizar predicciones sobre la conducta, la cual podía ser entendida como un constructo constituido por rasgos, y que además era una estructura única y original para cada individuo. Considerando a su vez a los rasgos como una tendencia particular de respuesta, que además podían ser de tipo físico, psicológico, fisiológico y sociológico, como resultado de la interacción entre la herencia y el ambiente.

Eysenck (1985) define la personalidad como una organización que podría ser considerada estable y duradera, integrada por el carácter, el temperamento y el físico de los individuos, permitiendo estos la adaptación al ambiente. Estableció además una teoría de la personalidad centrada en los rasgos, a los cuales consideraba factores disposicionales que determinaban la conducta regular y persistente en situaciones diferentes. Se trató de una teoría dimensional, es decir, veía a los factores de personalidad como dimensiones continuas en las cuales eran posible cuantificar las diferencias individuales.

Moreno (2007) considera que como ocurre con tantos otros términos en psicología, habitualmente los más utilizados, no existe una definición compartida. Un dato que puede constatarse sistemáticamente es la necesidad que tiene cada autor de presentar su propia definición. Algunas posiciones radicales han considerado que su definición no era necesaria por el simple dato de que no era un constructo necesario para explicar la conducta. En otras ocasiones se ha optado por un tipo de definición indirecta La personalidad es lo que los teóricos de la personalidad estudian. No obstante

tales posiciones, la mayoría de teóricos de la personalidad han optado por alguna aproximación a su definición.

2.2.1.2. Teoría Integradora de la personalidad

De acuerdo Lluís (2002, citado en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009), en la actualidad la comunidad científica aún no ha podido establecer una teoría de la personalidad amplia que permita la organización, estructuración e integración de la diversidad existente de investigaciones y enfoques. Por tanto, en base a ello, surge la *Teoría Integradora*, que plantea objetivos como: a) elaborar un modelo de personalidad amplio, que posibilite la integración de las principales teorías, que organice los principales logros de la investigación empírica incorporando la inteligencia; b) definir la personalidad a partir de la identificación teórica de los factores o facetas de las grandes dimensiones; c) fundamentar la comprensión de la personalidad desde un enfoque evolucionista; y d) ofrecer un modelo de rasgos que incorpora los paradigmas actualmente activos, sobrepasando el concepto descriptivo de la estructura y permitiendo involucrarse con los procesos.

El mencionado autor afirma que según la Teoría Integradora, la personalidad no puede limitarse a describir o explicar el temperamento, el carácter (el self) o la inteligencia, sino que debe incluir los tres aspectos. Una teoría de la personalidad no debería limitarse solo al consciente o al inconsciente, como tampoco a las conductas observables o a las internas, es necesario tener ambos factores en cuenta. Tampoco a las diferencias y semejanzas entre hombres y mujeres y, por supuesto, no orientarse sólo a la conducta normal; es evidente que tiene que tener en cuenta la psicopatología y por lo tanto aportar posibles estrategias de cambio.

Por tanto, la Teoría Integradora, como su mismo nombre lo dice, pretende incluir todos aquellos aspectos de la personalidad que se describían de modo individual, de modo que sea posible unificarlos en un único constructo que los abarque a todos, siendo necesario también considerar las conductas normales como anormales, debido a que ambas forman parte del mismo.

La propuesta de la Teoría Integradora para dar respuesta a las problemáticas planteadas se ha denominado “Cinco Grandes Rasgos de la Personalidad” (Big Five), diseñados por Caprara, Barbaranelli, Borgogni y Perugini en 1993; se distinguen cinco factores o dimensiones: Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura a

la Experiencia (Costa & McCrae, 1994, citados en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009). El instrumento propuesto por los Cinco Grandes es el BFQ que, a partir de los cinco factores identificados en la teoría y de acuerdo con las características de cada uno, pretende dar cuenta de la personalidad del individuo (Gómez & Zabuido, 1996, citados en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009).

El apoyo inicial para el modelo de los Cinco Grandes proviene del análisis del lenguaje, de los términos que han sido usados para describir los rasgos de la personalidad (Goldberg, 1990, citado en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009). Otro fundamento importante es el estudio de cuestionarios en diferentes lenguajes, realizado por Costa y McCrae en 1985, quienes desarrollaron una herramienta de evaluación objetiva, el NEO-PI, que posteriormente fue revisado para formar el Inventario de Personalidad Neuroticismo Extroversión Apertura, revisado (NEO-PI-R); esta prueba evalúa los cinco grandes factores, al igual que puede ser útil en el diagnóstico de los trastorno de la personalidad (Costa & McCrae, 1995, citados en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009). Otro aspecto de la Teoría Integradora es el modelo de los Siete Factores de Cloninger (1998, citada en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009) que propone cuatro dimensiones temperamentales que reflejan disposiciones innatas de respuesta a estímulos persistentes a lo largo del tiempo y por otra parte propone tres dimensiones caracterológicas que reflejan diferencias individuales y que se desarrollan en interacciones no lineales entre el temperamento y las experiencias vitales (Svrakic, Draganic & Hill, 2002, citados en Montaña, Palacios y Gantiva, 2009).

2.2.1.3. Desarrollo de la Personalidad según Costa y McCrae

De acuerdo a Papalia y Feldman (2012) el modelo de rasgos trata de encontrar la estabilidad o el cambio en los rasgos de personalidad. Paul T. Costa y Robert R. McCrae desarrollaron y probaron un modelo de cinco factores o dimensiones, que son la base de cinco grupos de rasgos conocidos como los “Cinco Grandes”. Estos son (1) neuroticismo (estabilidad emocional), (2) extroversión (energía), (3) apertura a la experiencia, (4) escrupulosidad (tesón) y (5) agradabilidad (afabilidad).

El *neuroticismo* es un conjunto de seis rasgos o facetas, que indican inestabilidad emocional: ansiedad, hostilidad, depresión, autoconciencia, impulsividad y vulnerabilidad. La *extroversión* tiene también seis facetas: cordialidad, ánimo gregario, asertividad, actividad, búsqueda de excitación y emociones positivas. Las personas

abiertas a la experiencia están dispuestas a probar nuevas cosas y adoptar nuevas ideas. Las personas *escrupulosas* hacen cosas: son competentes, ordenadas, cumplidas, decididas y disciplinadas. Las personas con *agradabilidad* son fiables, francas altruistas, obedientes, modestas e influenciables.

a. La personalidad en las etapas del desarrollo humano

De acuerdo a Halverson, Kohnstamm y Martin (1994, citados en Cervone y Pervin, 2009), en investigaciones cuyo objeto de estudio eran el temperamento infantil, la personalidad infantil y los Cinco Grandes en la adultez, además de las posibles conexiones existentes entre los mismos, se sugirió que las primeras características temperamentales tales como la sociabilidad, la actividad, y la emocionalidad alcanzan un desarrollo y madurez durante la adultez, en las dimensiones de extraversión y estabilidad emocional, sin embargo hasta la fecha no se ha podido determinar el tipo de relación existente o los motivos por los cuales sucede este desarrollo.

Por su parte, Van Lieshout y Haselager (1994, citados en Cervone y Pervin, 2009), descubrieron que la estructura de la personalidad era más compleja y menos integrada durante la infancia, en comparación a la adultez. Así mismo, basados en investigaciones realizadas, se llegó a la conclusión de que la personalidad puede cambiar durante el desarrollo de la adolescencia, en la cual dimensiones que se encontraban inicialmente separadas durante la infancia se van integrando, estructurando de este modo las dimensiones de personalidad de la edad adulta.

Por tanto, de acuerdo a estos autores, durante la infancia la estructura de la personalidad aún no se encuentra totalmente integrada y tiende a ser más compleja que en los adultos, siendo posible que cambie durante la etapa de la adolescencia, en la cual influirán diversos factores pertenecientes al contexto de desarrollo de cada persona y a raíz de ellos al alcanzar la adultez aquellas dimensiones desintegradas finalmente se integren.

Por otro lado, Cervone y Pervin (2009), se cuestionaron acerca de la estabilidad de los Cinco Grandes a lo largo de las etapas del desarrollo. Como respuesta afirman que la mejor manera de saberlo es realizar un estudio a las mismas personas durante largos lapsos de tiempo y administrar las mismas medidas de rasgos de personalidad en distintos periodos. Aseguran también que las investigaciones que emplean este tipo de estrategia obtienen resultados consistentes y estables, en los cuales las correlaciones

entre las medidas de una época a otra durante etapas de larga duración permanecen significativas. Sin embargo, explican que eso no necesariamente implica que la personalidad de la gente en general se mantenga sin ningún tipo de variación a lo largo del tiempo. Sino que los psicólogos que evalúan los rasgos de la personalidad pueden asegurar que las variables de los rasgos de personalidad de sus teorías contienen cualidades personales que son sustancialmente estables, a lo largo de periodos sustanciales de tiempo, y a través de un número sustancial de personas.

Así mismo, Costa & McCrae (1994, citados en Cervone y Pervin, 2009) afirman que aunque en muchos de los casos se encuentra estabilidad, también los hay en los que se encuentran variaciones. Siendo posible encontrar que los adultos mayores califican significativamente más bajos en neuroticismo, extraversión, y apertura, y más altos en amabilidad y responsabilidad que los adolescentes y adultos jóvenes. Afirman también que en promedio, los adolescentes parecen estar marcados por mayores ansiedades y preocupaciones por la aceptación y la autoestima, por pasar más tiempo al teléfono y en actividades sociales con sus amigos, y son más abiertos a todo tipo de experiencias y de experimentación, pero también son más críticos y exigentes de los otros específicos y de la sociedad en general, y menos conscientes y responsables que como los demás quisieran que fueran.

McCrae y colaboradores (2000, citados en Cervone y Pervin, 2009), pudieron replicar los hallazgos obtenidos antes en EUA, siendo necesario modificar la postura que aseguraba que pasados los 30 años de edad no se presentaban cambios en la personalidad. En su investigación los resultados fueron como ellos mismos lo definieron “asombroso”, debido a que se observaron patrones de cambios en los rasgos de personalidad similares a través de diversas culturas, a pesar de ser distintas en relación a condiciones políticas, culturales y económicas. Dichos resultados les permitieron argumentar que los niveles de los rasgos de personalidad no se encuentran ligados a experiencias a lo largo de la vida de manera tan estrecha como lo habían supuesto, proponiendo que las diferencias de edad reflejan una madurez intrínseca, como se observa también en otros sistemas biológicos.

Cervone y Pervin (2009) añaden que sin embargo, otros investigadores brindan evidencia que da signo de haber mayores niveles de cambio y un mayor papel por los factores sociales.

b. Cambio y continuidad según el modelo de los Cinco factores

De acuerdo a McCrae *et al.* (2000, citados en Papalia y Feldman, 2012), Costa y McCrae observaron una continuidad notable en las cinco dimensiones entre la adolescencia y los 30 años, con cambios mucho más lentos en adelante al analizar muestras grandes longitudinales y transversales de hombres y mujeres estadounidenses de todas las edades. En relación a los cambios que observaron, la dirección de estos varió de acuerdo con los factores de personalidad y en cuanto a la edad, estos cambios parecen generalizarse entre las culturas y ser propios de la maduración, como ellos mismos indican. Sin embargo, de acuerdo a Papalia y Feldman (2012), en diversos estudios del mismo tipo se encontraron variaciones importantes en casi todos los rasgos de personalidad durante la adultez. Observaron que los rasgos variaron en mayor proporción durante la adultez temprana que en los demás periodos, pero en una dirección siempre positiva y en particular con grandes incrementos en el dominio social, escrupulosidad (tesón) y estabilidad emocional. Además, la personalidad también mostró un claro cambio positivo general después de los 30 años, incluso en la vejez, y los cambios ocurridos tendían a quedarse. Así mismo, observaron pocas pruebas de causas genéticas o de maduración de los cambios producidos en la adultez temprana.

Por otro lado, Craig y Baucum (2009) refieren que muchos teóricos consideran que durante la juventud continua el desarrollo, asegurando que durante esta fase los cambios de roles constituyen transiciones, marcan hitos e influyen en el cambio, sobre todo debido a que a esa edad se tiene una perspectiva distinta de las cosas lo cual conlleva a presentar un comportamiento distinto, ajustando las creencias, actitudes y valores a los roles y contextos de situaciones determinadas. Y todo esto se encuentra implícito en el desarrollo de la personalidad, con cambios más sutiles y menos sistemáticos que durante la niñez y la adolescencia, aunque con gran continuidad. Por tanto, de acuerdo a estos autores, una personalidad establecida se logra al alcanzar la última etapa de la juventud o inicio de la adultez, y aun así eso no significa que la estructura de la personalidad sea *inmutable*, pueden existir otro tipo de factores que la afecten en cualquier etapa del ciclo vital.

Roberts y Mcrozek (2008, citado en Papalia y Feldman, 2012) afirman que algunas personas cambian más que otras y no todos los cambios son positivos. Las personas con carreras prósperas y gratificantes en la adultez temprana muestran aumentos desproporcionados de estabilidad emocional y escrupulosidad, mientras que quienes flojean o son agresivos en el trabajo exhiben deterioro de estos rasgos.

En conclusión, los autores que estudian la personalidad afirman que existen cambios continuos en la estructura de la misma, y aunque no necesariamente coinciden en cuanto a la etapa del desarrollo en la cual ocurren la mayor cantidad de cambios importantes o en cuanto a los factores que generan dichos cambios, es posible entender que la estructura de la personalidad no es estática, a pesar de alcanzar estabilidad durante determinada etapa no necesariamente se va a mantener de este modo, sino que podría tener modificaciones por diversos motivos.

c. Estabilidad y cambio en la personalidad

Cervone y Pervin (2009), se cuestionan acerca de la estabilidad de los individuos con respecto a sus tendencias básicas durante el transcurso de la vida y acerca del modo en que los rasgos de personalidad, al ser como el temperamento, siguen el rumbo biológicamente determinado del desarrollo estable sugerido por Costa y McCrae.

Por su parte, Caspi (2000, citado en Cervone y Pervin, 2009), refiere que existen puntos de vista divergentes al respecto. Sugiriendo una de ellas que el desarrollo de la personalidad es sumamente determinado por factores biológicos, y constante. Otra sugiere que aunque existe evidencia de consistencia entre rasgos a lo largo del transcurso de la vida, no es tan alto como para garantizar la conclusión de que no tiene lugar un cambio. Otra tercera postura es que a pesar de la estructura y los niveles de los rasgos generales permanecen bastante estables, existe evidencia de cambio en los niveles individuales de rasgos.

Por tanto, Cervone y Pervin (2009), de acuerdo a estudios previamente realizados, sugieren que la personalidad tiende a ser más estable durante periodos cortos de tiempo que durante periodos largos y además es más estable en la edad adulta que durante la infancia. Sin embargo, a pesar de existir evidencia de una estabilidad general en los rasgos, durante el desarrollo tienen lugar ciertas diferencias individuales en la estabilidad y los límites de la influencia ambiental sobre el cambio, durante la infancia y la edad adulta, siguen pendientes por ser determinados.

2.2.1.4. El modelo de los Cinco Grandes

a. Modelo teórico para los Cinco Grandes

De acuerdo a Cano *et al.* (2005), Caprara, Barbaranelli, y Borgogni proponen en 1995, una teoría de Cinco Grandes elaborada en el ámbito europeo utilizando el BFQ (Cuestionario de Cinco Grandes). Refieren además, que una persona con altas puntuaciones en *energía* será extravertida y ésta energía vendrá determinada por la suma entre su tendencia a ser dinámica, entusiasta, activa y su tendencia a ser dominante, a sobresalir, a tener influencia sobre los demás. El factor *tesón* correspondería a la responsabilidad en la teoría de Costa y McCrae, y puntuar alto en tesón dependería de lo organizado (escrupuloso) y tenaz (perseverante) que la persona sea. El factor *afabilidad* correspondería al de amabilidad en el modelo de Costa y McCrae, es decir, tener una alta puntuación dependerá de lo cooperador y cordial que se sea. El factor *estabilidad emocional* sería el polo opuesto al neuroticismo. El ser emocionalmente estable implica la capacidad para controlar emociones e impulsos. Por último la apertura mental coincidiría con el factor de apertura a la experiencia de Costa y McCrae, lo cual refiere que ser mentalmente abierto resultaría de las tendencias a adquirir conocimientos (apertura a la cultura) y a vivir nuevas experiencias (apertura a la experiencia).

Por otro lado, Cervone y Pervin (2009) afirman que gran número de psicólogos de la teoría del rasgo consideran que los factores de los Cinco Grandes son descriptivos. Estos psicólogos ven a los constructos como una taxonomía descriptiva de las diferencias individuales. Sin embargo, en la década de los noventa, McCrae y Costa (1996, 1999, 2003, citados en Cervone y Pervin, 2009) presentaron una perspectiva teórica que resultaba más arriesgada, la cual se denominó Teoría Pentafactorial. La teoría pentafactorial argumenta que los cinco rasgos principales son más que sólo descripciones del modo de diferenciar a una persona de otra. Los rasgos son considerados cosas que en realidad existen; cada uno es considerado una estructura psicológica que forma parte, en mayor o menor grado, de todas las personas. Además, se dice que los rasgos influyen de manera causal en el desarrollo psicológico de cada individuo, y por tanto, en ésta teoría los cinco factores son tendencias básicas de predisposición que se poseen a nivel universal.

McCrae *et al.* (2000, citados en Cervone y Pervin, 2009), refieren que éstos factores tienen un origen biológico y que las diferencias entre las conductas que se vinculan con los Cinco Grandes están determinadas por influencias genéticas en las

estructuras neurales, la química cerebral, y más. En realidad, de acuerdo a los autores, McCrae y Costa pensaban que la base biológica de los factores era tan fuerte, que las cinco tendencias básicas de predisposición no llegaban a tener ninguna influencia directa del entorno; los teóricos argumentaban que los rasgos de la personalidad, al igual que el temperamento, son predisposiciones endógenas, que siguen un rumbo intrínseco de desarrollo esencialmente ajeno a la influencia del entorno. Esta postura se origina en la idea que establece una problemática entre lo natural en relación a lo que se adquiere.

De acuerdo a McCrae y Costa (1996, citados en Cervone y Pervin, 2009), la segunda característica de esta teoría implica la afirmación que dice que los rasgos no son solo descripciones de las diferencias individuales, sino también son estructuras causales, es decir que estos rasgos van a influenciar en la vida de todas las personas. Así mismo, afirman que pueden ser considerados la materia prima de la personalidad.

Este modelo pentafactorial se caracteriza por su capacidad integradora, en la cual relaciona la perspectiva biológica de los rasgos y las influencias externas con las variables observables de la personalidad.

Además, Costa y McCrae (1998, citados en Cervone y Pervin, 2009) refieren que una tercera idea de la teoría pentafactorial se relaciona con la afirmación que sugiere que todo individuo posee estructuras psicológicas correspondientes a cada uno de los factores, en las que cada individuo varía según el nivel en cada uno de sus rasgos. Para los teóricos pentafactoriales, éstos factores pueden variar de una persona a otra, y explican que la evidencia sustenta que este modelo trae consigo el análisis estadístico de poblaciones de personas, y al examinarlas es posible determinar que los cinco factores resumen exitosamente las diferencias individuales de la población, lo cual no necesariamente indica que cada una de las personas que conforman la población posean cada uno de los cinco factores, por tanto la declaración acerca de una determinada población no necesariamente corresponde a una persona de manera individual.

Por otro lado, Borsboom, Mellenbergh, y van Heerden (2003, citados en Cervone y Pervin, 2009), exponen que es totalmente distinto el analizar poblaciones e individuos, y que un modo de argumentar la validez que poseen los cinco factores al explicar el modo en que funciona la personalidad de los individuos sería mediante el análisis factorial de un individuo a la vez, es decir, si se desea realmente saber que sucede con una determinada persona entonces lo más adecuado es estudiar a esa persona.

Por su parte, Cervone y Pervin (2009), afirman que los Cinco Grandes factores aportan información útil que permite la descripción de las diferencias individuales en la población en general, considerando que no necesariamente describen los factores dentro de cada uno de los individuos.

Así mismo, Cloninger (2003) refiere que los Cinco Grandes constan de cinco rasgos amplios de personalidad: Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura a la Experiencia. Cada factor ha sido estudiado de manera extensa, y cada uno se correlaciona con muchas conductas. En efecto, si conoce la posición de una persona en los cinco factores, tendrá una clara idea de su personalidad. Y Moreno (2007) afirma que según varios autores, el modelo puede servir como un modelo integrativo para la investigación y descripción de la personalidad, y además se trata del modelo más utilizado actualmente y el mayor apoyo tiene.

b. Origen de los cinco grandes

De acuerdo a Liebert y Spiegler (2000) hace más de 30 años, el psicólogo Warren Norman aplicó un análisis factorial a numerosas puntuaciones de denominación de personalidad de adultos coetáneos. Luego Norman, en 1963, extrajo cinco factores principales: Surgencia (neologismo equivalente a Energía), Conformidad, Concordancia, Estabilidad Emocional y Cultura. Los investigadores posteriores han confirmado una y otra vez que el modelo de los cinco factores da cuenta del nivel de dominio de los términos disposicionales que los adultos usan para clasificar la personalidad de los demás.

Añaden además, que la diferencia más importante entre la denominación de factores del ahora popular modelo de McCrae y Costa y del esquema anterior de los cinco factores de Norman concierne a la dimensión que este llamaba cultura. De acuerdo a los autores, McCrae y Costa observaron que este factor tiene pocas cargas factoriales en los puntos que se refieren a la inteligencia o la educación, pero muchas en las puntuaciones de originalidad, creatividad, independencia y osadía; por lo tanto, lo llamaron Apertura (A). Y aunque los nombres no son iguales, los mismos cinco factores parecen surgir en un estudio tras otro.

Así mismo, explican que Robert McCrae y Paul Costa ampliaron la importancia del modelo de cinco factores (MCF) para que la psicología de las disposiciones de la personalidad pudiera demostrar que la misma estructura se aplica también a los

cuestionarios, las puntuaciones personales y los informes de personalidad del observador. El encontrar la misma cantidad de factores en diversidad de investigaciones otorga un gran apoyo a la afirmación de que son dimensiones importantes y subyacentes, a través de las cuales es posible comprender las diferencias individuales de la personalidad adulta.

Por otro lado Brody y Ehrlichman (2000) sugieren que se deben utilizar los principios de la psicología evolucionista para explicar los orígenes de las cinco dimensiones de los Cinco Grandes. Los psicólogos evolucionistas consideran que el modo en que se valora el comportamiento de los demás favorece la supervivencia. Explican además, que al asignar rasgo a una persona, resulta más posible evaluarla. Las descripciones de los rasgos no implican neutralidad, por el contrario se interpretan significados positivos o negativos. La mayoría de personas tiende a pensar que es mejor ser extrovertido, agradable, diligente, resuelto y abierto a la experiencia que ser introvertido, desagradable, no escrupuloso, neurótico y cerrado a la experiencia.

Además, agregan que si bien se especula que la valoración de la posición de una persona en las dimensiones de los Cinco Grandes resulta útil para los psicólogos, este modelo evolutivo es mejor para explicar el motivo por el cual se desea clasificar a las personas de acuerdo a estas dimensiones que para explicar por qué las personas se distinguen en estas dimensiones. Por tanto, podría decirse que estas dimensiones no existen en las personas sino en la mente del observador, es decir, los Cinco Grandes son las dimensiones que se emplean para describir a las personas, no las dimensiones en las que se pueden distinguir unas de otras.

c. Significado de los Cinco Grandes

De acuerdo a Brody y Ehrlichman (2000), al analizar las variables de los Cinco Grandes es posible explicar qué tipo de dimensiones son y el motivo por el que se encuentran en los análisis de las descripciones de la personalidad.

Los autores afirman que los primeros dos factores aluden al comportamiento interpersonal, el Factor I, la *extroversión* o denominado también *energía*, posee un significado esencial: por qué los individuos prefieren estar solos o con otras personas. El factor también parece estar definido por la facilidad para experimentar emociones positivas (ser muy cariñoso) y ser vigoroso y tener mucha energía, es decir, el modo de definir el factor contiene una hipótesis implícita: los individuos a los que les gusta estar

con otras personas pueden ser cariñosos, tener mucha energía y ser locuaces. Además asumen que una posible explicación para aquella unión es que el comportamiento interpersonal de las personas extrovertidas está relacionado con su vida emocional.

Así mismo, explican que el factor II, la *amabilidad* o *afabilidad*, se relaciona con las respuestas usuales hacia los demás de parte de un individuo, es decir, las personas agradables, por varias razones, es querida por los demás, son personas encantadoras.

Refieren también los autores, que el factor III, la *responsabilidad* o *tesón*, se relaciona en menor medida al comportamiento interpersonal, siendo una característica el sentir interés en conocer si los demás son o no cuidadosos, trabajadores, pulcros y organizados. Además implica el modo en que las personas realizan sus actividades.

En cuanto al factor IV, *adaptación, neuroticismo o estabilidad emocional*, se dice que no se encuentra muy unido al comportamiento interpersonal o a las actividades que son fácilmente observables por el conocimiento casual, es decir los marcadores de este factor están relacionados con la vida emocional de una persona. Esta dimensión no parece poseer tantos marcadores en las descripciones de personalidad, pero es una dimensión descriptiva muy importante en aquellas que tienen problemas psicológicos.

También refieren que el factor V, *apertura o apertura a la experiencia*, ha sido el más problemático de los Cinco Grandes. Los autores explican que en el análisis de Johnson y Ostendorf, las variables de este factor tienden a influir menos que las de los demás factores – lo que indica que el factor hipotetizado no está identificado claramente en los significados de las dimensiones que lo constituyen. Este factor se ha identificado como una característica de creatividad o como una medida para indicar que los individuos están abiertos a la experiencia.

En conclusión, los factores o dimensiones de los Cinco Grandes implican distintos aspectos del comportamiento humano, considerándose que dos de estas se encuentran relacionadas con lo interpersonal, una básicamente a asignaciones o tareas y las dos restantes implican experiencias emocionales o cognitivas de la persona. Por consiguiente, todos estos factores permiten la descripción de las diferencias personales de los individuos.

d. Limitaciones de los Cinco Grandes

De acuerdo a Brody y Ehrlichman (2000) es posible considerar cinco tipos de limitaciones en la taxonomía de los Cinco Grandes. En primer lugar afirman que existen

desacuerdos acerca de la estructura de los Cinco Grandes. Algunos psicólogos prefieren un sistema basado en siete factores, otros proponen tres. Agregan también que no existe acuerdo respecto a la teoría de los orígenes de los Cinco Grandes y que distintos rasgos pueden poseer distintos grados de relevancia para la comprensión de distintos individuos. Así mismo, el sistema descriptivo de los Cinco Grandes nomotético y algunos psicólogos prefieren enfoques idiográficos.

Por otro lado, los autores afirman que el sistema descriptivo de los Cinco grandes es relativamente nuevo. Aunque está basado en parte de investigaciones llevadas a cabo en los años 60, su aceptación como sistema descriptivo es más reciente y es objeto de revisiones y ya ha sido cuestionado en muchos aspectos. Agregan además, que una razón se relaciona con las indeterminaciones del análisis factorial y que existe más de una estructura factorial aceptable para los datos. Así mismo, según los autores, Eysenck propuso una teoría de rasgos tridimensional definida por la extroversión, el neuroticismo y el psicoticismo, que combina aspectos de la responsabilidad y la amabilidad junto a la agresión y al comportamiento antisocial. Por otro lado, Zuckerman (1992, citado en Brody y Ehrlichman, 2000), informó de los resultados de un análisis factorial de dimensiones procedentes de autoinformes del que fue capaz de obtener una solución de tres factores compatible con la teoría de Eysenck y una solución con cinco factores relacionada con la taxonomía de los Cinco Grandes.

Brody y Ehrlichman (2000) explican que distintos datos conducen a distintos factores, y que el resultado final de un análisis factorial depende de los datos obtenidos, es decir, si se emplean acciones en lugar de rasgos como base para la construcción de las dimensiones, los resultados de los análisis factoriales serán ligeramente distintos, así mismo, al momento describir la personalidad en términos de rasgos puede estar influida culturalmente.

Afirman también que la existencia de enfoques taxonómicos alternativos sugiere que los Cinco Grandes se pueden modificar como resultado de nuevas investigaciones, especialmente si se analizan distintos tipos de datos.

2.2.2 Valores Interpersonales

De acuerdo a Münch, (2012) los valores interpersonales se pueden considerar cualidades que conceden carácter humano a las personas. Se les puede definir como un modo de actuar que poseen las personas que determinan la forma de ser y actuar frente a

distintas situaciones, es decir, principios mediante los cuales se orientan las acciones de las personas, permitiéndoles pensar y actuar como seres humanos. Mejor dicho, los valores se transforman en actitudes y estas en conductas.

Por lo tanto, los valores son de cierto modo, reguladores de nuestras conductas en las distintas situaciones de la vida, además de identificarnos como individuos, permitiéndonos actuar en base a nuestros ideales y pensamientos.

2.2.2.1. Definición de los valores interpersonales

En relación a los valores interpersonales, Gordon (1995) los define como los medios para determinar lo que los sujetos hacen y como lo hacen; muchas de sus decisiones inmediatas, así como sus planes a largo plazo están influidas, consciente o inconscientemente, por el sistema de valores que adoptan. Es decir, a través de los valores es posible determinar las acciones de cada persona en base al sistema de valores que posee cada una de ellas. Así como la compatibilidad e incompatibilidad entre valores inter o intraindividuales, es decir, aquel que implica relaciones del individuo con los demás. Además refiere que muchas de las decisiones personales están influenciadas por el sistema de valores que el individuo posee, valores que han sido integrados mediante el aprendizaje y experiencias personales acumuladas durante la etapa de formación. Es probable que en general, las personas podrían sentirse plenas y satisfechas si perciben que piensan y actúan de acuerdo a sus valores.

Emiro, Martínez y Baena (2009) afirman que los valores, en general, tanto personales como interpersonales, hacen referencia a ciertos contenidos semánticos, emocionales y simbólicos que constituyen un núcleo cognitivo que caracteriza y diferencia a las personas y a los grupos sociales.

Según Benítez (2009) los valores son las normas de conducta que regulan el comportamiento, de acuerdo con aquello que se considera correcto, designando estados a los cuales se les da importancia y que tienen cierta jerarquía dentro de las cosas que agradan. Para Benítez, el valor como cualidad humana, es la convicción razonada y firme de que algo es bueno o malo y de que resulta más o menos conveniente. Los valores se asientan sobre las creencias, debido a que el pensamiento y la conducta están íntimamente unidos, y una creencia es un sentimiento de certeza sobre el significado de algo. Las creencias tienden a afectar la percepción que tenemos de nosotros mismos, de los demás y de las circunstancias que nos rodean.

En conclusión, los valores reflejan la personalidad de las personas, facilitando que cada una de ellas encuentre sentido a sus acciones y sea capaz de asumir las posibles consecuencias, así como llevar a cabo decisiones coherentes, resolviendo efectivamente todo tipo de problemas que se presenten, así como establecer las metas u objetivos de vida y determinar las conductas que le ayudaran a conseguirlo.

2.2.2.2. Teoría de los valores interpersonales

Gordon (1979, citado en Merino *et al.*, 2010), refiere que los valores se pueden apreciar en dos niveles: valores personales y valores interpersonales. Además, asegura que los valores que las personas tienden a adoptar y/o asimilar, son inherentes a la configuración de su personalidad. La medida de los valores que estos posean permitirán explicar o predecir patrones de comportamiento. En los cuestionarios que realizó (SPV) y (SIV), se incluyen los valores que inciden de manera preponderante en las relaciones del individuo con sus semejantes y que tienen relevancia en su ajuste personal, familiar, social y profesional. Entonces, en base a ello, un individuo puede ser descrito en base a su modo de actuar en situaciones particulares, en términos de rasgo que tipifican su conducta, pudiendo ser descritos por los valores que lo rigen.

Por su parte, Allport (1983, citado en Merino *et al.*, 2010), afirma que diversos investigadores y estudiosos de la conducta humana han puesto gran interés en entender y definir la personalidad, y que a lo largo de la historia, los valores personales se han considerado como parte de la personalidad humana y han sido utilizados como un punto clave para la comprensión de las acciones de las personas en los distintos momentos de sus vidas. Por tanto, se entiende que las decisiones personales están influenciadas por el sistema de valores que el individuo posee, valores que han sido integrados a través del aprendizaje y de las experiencias personales acumuladas durante su etapa de formación. Durante sus actividades diarias las personas pueden llegar a sentirse satisfechas si encuentran que piensan y actúan de acuerdo con sus valores personales (Gordon, 1979, citado en Merino *et al.*, 2010). Entonces, con el propósito de entender mejor cuáles son los valores que las personas consideran importantes para sí mismas y ver cuál es el efecto que tienen sobre los individuos y sus actividades, Gordon diseñó el Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV) y Cuestionario de Valores Personales (SPV), como un complemento del SIV. Este autor consideró que midiendo los valores individuales sería posible determinar la importancia relativa que le otorgan los sujetos a distintas

actividades; el cuestionario SIV, es un instrumento que determina cómo las personas enfrentan los problemas y situaciones de la vida diaria, indicando cuáles son los valores interpersonales por los cuales se rigen.

De acuerdo con el autor citado, los investigadores que elaboraron el SIV tuvieron en cuenta distintos aspectos para llevar a cabo una revisión de la literatura pertinente que podría generar su propia hipótesis aplicable al instrumento; el modo en que las personas afrontan sucesos de la vida diaria, su aplicación en personas consideradas normales (excluyendo a aquellos que presentaran patrones de conducta patológica), incluyeron preguntas que evocaran respuestas razonablemente variadas, para los diversos subgrupos de la población estudiada, incluyeron los constructos derivados de teorías e investigaciones previas, así como los que destacaban más en diferentes entornos, seleccionaron los que se ajustaban mejor a los valores interpersonales que esperaban encontrar, buscaron que los aspectos incluidos en el instrumento fueran independientes entre sí, puesto que consideraban importante la simplicidad para describir y medir los constructos, los valores que intentaban medir, son considerados adecuados y positivos dentro de la sociedad, debido a su énfasis en la importancia relativa que el individuo le da como valor a cada uno de ellos. Tomando en cuenta lo anterior, llevaron a cabo una revisión de la literatura pertinente para generar su propia hipótesis que sería aplicada en el instrumento.

Continuando con Gordon, posteriormente, se formaron siete constructos hipotéticos en base a propuestas de diversos autores, redactando 175 preguntas para medir los siete constructos hipotéticos. Además, emplearon el análisis factorial y dentro de los resultados de un grupo de universitarios, resultaron siete factores de los cuales seis fueron seleccionados para la elaboración del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV). Así mismo, al tener los resultados de las expectativas sociales, las preguntas fueron agrupadas en conjuntos de tres, y cada uno de éstos grupos representaba distintos factores. Entonces, los investigadores realizaron cinco revisiones subsecuentes de las preguntas para poder escoger los grupos de tres preguntas que tenían la capacidad de discriminar de forma confiable sus respectivas escalas, quedando un total de 90.

La prueba ha sido aplicada en Estados Unidos y en España; demostrando de manera exitosa su adaptación a diversas culturas en distintos países. El SIV ha sido utilizado para discriminar entre los grupos de escolares de enseñanza media,

universitarios y profesionales satisfactoriamente, logrando extender su aplicabilidad hacia diversas muestras de adolescentes y adultos, así como a algunos subgrupos minoritarios.

En la adaptación de la prueba a la población española, el objetivo fue lograr medir los valores que fueran significativos y discriminantes para diversas áreas de la población, sin influir en la expectativa social. Por lo tanto, lograron hacer más de una traducción literal considerando la importancia de mantener los mismos significados y la misma capacidad de discriminar elementos con los cuales ya contaba la prueba y que eran esenciales al momento de utilizarla en España. Además, resultaba necesario poder evaluar los valores interpersonales en individuos de una cultura diferente de la muestra para la cual fue diseñada la prueba (Gordon, 1979, citado en Merino *et al.*, 2010).

Para lograr la adaptación y traducción del instrumento se describieron los elementos con cuidado, a fin de conservar su lógica y esencia semántica. También se consideró la fiabilidad y la validez de la prueba en la adaptación y la traducción española, así como la realización de análisis adicionales para corroborar cuáles de las características de la prueba americana fueron replicadas por la adaptación española. Incluyeron además, un aspecto que no se tomó en cuenta en el manual original de Gordon (1995). Es decir, estudiaron el formato de elección forzosa que afecta las correlaciones dentro de las escalas, incluyéndolo en las muestras de tipificación, logrando comprobar que los resultados de los individuos presentaron las mismas tendencias que en la versión original.

En cuanto a lo descrito previamente, aunque en la actualidad existen distintas teorías con distintas clasificaciones de valores que intentan explicar los valores en relación a lo social, en este caso se tomará como sustento teórico la teoría y clasificación de los valores interpersonales brindados por el psicólogo Leonard Gordon (1995), y es la siguiente:

- a. Soporte: Ser tratado con comprensión, amabilidad y consideración. Recibir apoyo y aliento de otras personas.
 - Nivel alto: Fuerte necesidad de comprensión afectiva y protectora. Generalmente cuando el ambiente no ofrece comunidad social afectiva.

- Nivel bajo: débil necesidad de apoyo y comprensión de los demás. Frecuentemente cuando la situación personal implica sensación de seguridad de madurez afectiva.
- b. Conformidad: Hacer lo que es socialmente correcto y aceptado, acatar las normas comunes de convivencia.
- Nivel alto: aceptación de la organizacional social en la que se vive, actitud más desarrollada hacia lo que es socialmente correcto. Frecuente en personas cuya situación es estable y segura.
 - Nivel bajo: débil aceptación de lo que significa sujeción a reglas sociales o a normas estrictas de conducta. Frecuente en personas cuya situación implica lucha para alcanzar seguridad y estabilidad en la vida.
- c. Reconocimiento: Ser respetado y admirado, ser considerado como persona importante, llamar favorablemente la atención y conseguir el reconocimiento de los demás.
- Nivel alto: fuerte necesidad de ser admirado, de ser importante y que los demás reconozcan que es así. Frecuente en personas que deben enfrentar situaciones que exigen demostrar eficiencia y aptitud.
 - Nivel bajo: débil necesidad de ser elogiado o que se reconozcan los méritos que se cree tener. Frecuente en sujetos que ejercen por influencia del medio, una censura mental de que no se debe parecer vanidoso ni orgulloso.
- d. Independencia: Tener el derecho de hacer lo que uno quiera. Ser libre para tomar decisiones por sí mismo y actuar sólo a favor del propio criterio.
- Nivel alto: individualismo egocéntrico, estimación de la libertad personal sin trabas, hacer las cosas sólo a favor del propio bienestar.
 - Nivel bajo: Débil tendencia a obrar solo pensando en las propias necesidades e intereses y consecuentemente, mayor tendencia a una adecuada socialización.
- e. Benevolencia: Hacer cosas por los demás, ayudar a los más necesitados, ser generoso.
- Nivel alto: actitud de amor al prójimo, deseo de ayudar a los más necesitados, más en el sentido de tendencia afectiva que en concreción de obras. Frecuente cuando hay un factor vocacional en juego.
 - Nivel bajo: expresa sino rechazo, por lo menos indiferencia a las necesidades ajenas. En situaciones que obligan esfuerzo por situarse socialmente.

- f. Liderazgo: Estar encargado de otras personas, tener autoridad y poder.
- Nivel alto: mayor deseo y gusto por las actitudes de mando y por toda la situación que implique tomar decisiones con autoridad sobre otras personas. Frecuente en personas que se encuentran en situación de fuertes tensiones competitivas o cuando el liderazgo es una exigencia profesional.
 - Nivel bajo: débil tendencia a imponer la propia voluntad y autoridad. Frecuente en personas cuya situación presente o futura no es necesaria la exigencia del liderazgo, ni se someten a tensiones competitivas.

2.2.2.3 Perspectivas de los valores interpersonales

Los valores han sido definidos por distintos autores, y si bien se entiende que implican una finalidad o meta a alcanzar, determinada por la idea que se ha aprendido acerca del bien, el mal, entre otros, también es posible su explicación mediante distintos tipos de enfoques o perspectivas.

Según Rojas (2015), los valores pueden ser abordados desde tres perspectivas:

a. Humanista

Es lo que hace que el hombre sea tal, sin lo cual perdería la humanidad o parte de ella. El valor se refiere a una excelencia o perfección. La práctica del valor desarrolla la humanidad de la persona, mientras que el contravalor lo despoja de esa cualidad.

b. Socioeducativa

Son referentes, pautas o abstracciones que orientan el comportamiento humano hacia la transformación social y la realización de la persona. Son guías que dan orientación a la conducta y a la vida de cada individuo y de cada grupo social.

c. Sociológica

Los valores son circunstancias: valen, según el momento histórico y la situación física en que surgen. El valor puede ser tomado desde varios puntos de vista, ya sea humanista, socioeducativa, y las cuales dentro de esta última puede considerarse

muchas más, el valor lo tomara cada persona de acuerdo a que perspectiva se encuentre haciéndose válida para ella misma.

En conclusión, a pesar de que existan distintas perspectivas en relación a los valores, cada individuo será quien decida o determine que valores serán los que regirán su conducta de acuerdo a lo previamente aprendido y en relación a las características de personalidad inherentes.

2.2.2.4. El desarrollo de los valores interpersonales

Según Vargas (2004) la construcción de valores interpersonales se aprende de generación en generación, es decir que se traspasan de una familia a otra, generando en ocasiones conflictos interpersonales en las personas debido a que se producen dilemas en relación a los valores que han aprendido, asumido y a los que han asumido como propios. Por tanto, para poder elegir o determinar los valores propios de la personalidad, el individuo requiere el nivel de madurez adecuado que le permita identificar aquello que es bueno y malo, o mejor dicho lo que produce malestar o bienestar.

Por otro lado, Vásquez (2011) refiere que en relación a la formación de valores, el proceso de interiorización de los valores requiere siete pasos:

1. Elección libre
2. Diferentes alternativas
3. Consideración de consecuencias
4. Afirmación en público
5. Orgullo de poseer el valor
6. Realización inmediata
7. Formación de conductas congruentes y repetidas, guiada por el valor

En relación a este último punto, Vásquez afirma que éste proceso tiene cinco dimensiones que corresponden a cinco procesos psicológicos. Las personas pueden comprometerse con los cinco o con algunos; y son los siguientes:

- a. Pensamiento: una forma de tomar decisiones es a través del pensar, en función de normas personales y sociales. Por ello es importante ayudar a los niños, adolescentes y jóvenes a pensar y tomar decisiones.

- b. Sentimientos: puede ser una ayuda en oportunidades y un obstáculo en otras. Quien ha aprendido a manejar las emociones tendrá más posibilidades de resolver sus problemas y alcanzar sus metas.
- c. Elección: se refiere al establecimiento de metas, a la reunión de datos indispensables para tomar decisiones. Luego se eligen las alternativas considerando las consecuencias, esta elección libre implica la identificación de presiones y consecuencias.
- d. Comunicación: los valores evolucionan a partir de la interacción social. Esta habilidad para manejar mensajes claros es fundamental, en razón que conocidas nuestras necesidades por los otros el efecto no requiere de interpretación.
- e. Acción: actuar según nuestras convicciones es aumentar las posibilidades de vida positiva, en diferentes ámbitos; académico, profesional, personal, familiar, entre otros.

Así mismo, Vásquez refiere que los mecanismos a partir de los cuales el individuo interioriza los valores, actitudes, metas, creencias y otros se basa en la enseñanza y la imitación, y que los factores que influyen en la formación de éstos determinantes de la conducta son la familia, la escuela, los medios de comunicación, los padres, las personas significativas, la iglesia, entre otros. Anteriormente, los sectores tradicionales de formación eran: la familia, que se ocupaba del niño y le daba la educación; luego la escuela, posteriormente completaba ésta educación el centro laboral y después la vida profesional. Sin embargo, actualmente intervienen también la vida social y el conjunto de medios de comunicación; prensa, radio, televisión, entre otros; mediante la televisión, el niño aprende valores contradictorios.

Por su parte, Montero (2006) asegura que abordar los valores en la etapa de la adolescencia puede ser complicado. Existen autores que afirman que los adolescentes se encuentran en constante cambio, de modo que la inestabilidad característica de esa etapa se tiende a reflejar en el sistema de valores que poseen. Refiere también que otros consideran que las opiniones tienden a modificarse, pero que los valores sin embargo son más estables. Así mismo enfatiza que la mayoría, brinda importancia a la adopción de valores durante la etapa de la adolescencia, porque a pesar de los cambios ocurridos durante ésta etapa, estos valores orientarán el resto de sus vidas.

El mismo autor, indica que el modo en que los valores se adquieren durante la adolescencia se puede resumir en dos puntos principales: por medio de la enseñanza propiamente dicha y por medio de identificación con modelos. Explica además que tradicionalmente se ha creído que ambos resaltaban la importancia de la familia como agente de socialización, sin embargo, los sociólogos refieren que los padres han ido perdiendo su rol dentro de la identificación. Destaca también que los valores se modifican de acuerdo a la época, a la sociedad y a los cambios sociales que surgen en el día a día, por consiguiente resulta complejo comprender estos cambios sin integrarlos en el contexto general.

2.2.2.5. Características de los valores

De acuerdo a Münch (2012) los valores determinan la forma de ser y de actuar de los individuos frente a diversas situaciones. Son los principios que guían nuestros actos, los valores nos permiten pensar y actuar como seres humanos, y que influyen en las actitudes de las personas, y estas a su vez en la conducta y forma de vida.

Además, el autor afirma que los valores poseen las siguientes características:

a. Intencionalidad

Los valores no existen por sí mismos, necesitan plasmarse en realidades concretas, transformar actitudes y conductas. Son una propiedad de la voluntad e intención de quien los practica.

b. Polaridad

Tienen dos polos: positivo y negativo. Para cada valor existe un contravalor, lo cual implica dos límites; por ejemplo: bueno-malo, verdadero-falso, bello-feo. Los valores pueden ser positivos o negativos; estos últimos también son llamados contravalores o antivalores.

c. Jerarquía

Se ordenan según su importancia. Hay valores superiores y valores inferiores. El orden jerárquico de los valores permite una motivación permanente a la acción creadora y de la elevación moral.

d. Vivencialidad

Los valores se practican, se viven e influyen en las actitudes y en el comportamiento de las personas, y tienen que ir a la par con la vida personal; de lo contrario, serán inexistentes.

e. Transcendencia

Su importancia es vital, otorgan un sentido a la vida de quienes los practican, son una propiedad del ser.

Del mismo modo, Münch (2012) afirma que los valores brindan sentido a nuestra vida, y además de eso la dirigen de modo personal y social. Es decir, refiere que el objetivo de la ética es que se viva de la mejor manera posible, en otras palabras, la vida considerada no como un hecho meramente biológico, sino como una forma de transcendencia y que no hay auténtico progreso si no se desarrollan la ética y la moral.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Personalidad

La personalidad es un conjunto de rasgos o atributos relativamente estables durante el ciclo de la vida (Caprara, Barbaranelli, y Borgogni, 1993, citado en Bermúdez, 1995).

2.3.2 Valores interpersonales

Los valores interpersonales son los medios para determinar lo que los sujetos hacen y como lo hacen; muchas de sus decisiones inmediatas, así como sus planes a largo plazo están influidas, consciente o inconscientemente, por el sistema de valores que adoptan (Gordon, 1995).

CAPITULO III RESULTADOS

Tabla 1

Distribución según nivel de las dimensiones de Personalidad en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

Dimensión de personalidad	Nº	%
Energía		
Bajo	92	20.8
Medio	183	41.4
Alto	167	37.8
Total	442	100.0
Afabilidad		
Bajo	100	22.6
Medio	180	40.7
Alto	162	36.7
Total	442	100.0
Tesón		
Bajo	99	22.4
Medio	186	42.1
Alto	157	35.5
Total	442	100.0
Estabilidad emocional		
Bajo	95	21.5
Medio	191	43.2
Alto	156	35.3
Total	442	100.0
Apertura mental		
Bajo	95	21.5
Medio	190	43.0
Alto	157	35.5
Total	442	100.0

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

En la tabla 1 se observa que en las dimensiones Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura Mental de la Personalidad, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología que se ubican en el nivel medio oscila entre el 40.7% al 43.2%, seguido del 35.3% al 37.8 % que se ubican en el nivel alto y entre el 20.8% al 22.6% se ubican en el nivel bajo.

Tabla 2

Distribución según nivel de los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

Escala y nivel	N°	%
Soporte		
Bajo	83	18.8
Medio	192	43.4
Alto	167	37.8
Total	442	100.0
Conformidad		
Bajo	97	21.9
Medio	190	43.0
Alto	155	35.1
Total	442	100.0
Reconocimiento		
Bajo	84	19.0
Medio	190	43.0
Alto	168	38.0
Total	442	100.0
Independencia		
Bajo	107	24.2
Medio	219	49.5
Alto	116	26.2
Total	442	100.0
Benevolencia		
Bajo	80	18.1
Medio	200	45.2
Alto	162	36.7
Total	442	100.0
Liderazgo		
Bajo	101	22.9
Medio	233	52.7
Alto	108	24.4
Total	442	100.0

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

En la tabla 2, se observa que en los Valores Interpersonales de Soporte, Conformidad, Reconocimiento, Independencia, Benevolencia y Liderazgo, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología que se ubican en el nivel medio oscila entre el 43% al 52.7%, mientras que entre el 24.4% al 38% en el nivel alto y entre el 18.1% al 24.2% se ubican en el nivel bajo.

Tabla 3

Relación de la dimensión Energía de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

	Energía (r)	Sig.(p)
Soporte	-0.074	0.121
Conformidad	0.005	0.919
Reconocimiento	-0.043	0.372
Independencia	-0.056	0.244
Benevolencia	0.057	0.229
Liderazgo	0.171	0.049 *

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

Nota:

r : Coeficiente de correlación de Spearman

Sig.(p): Probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta

• :Valores significativos $p < .05$

Los resultados mostrados en la tabla 3 señalan que la dimensión Energía de la Personalidad se correlaciona directamente y de manera significativa ($p < .05$), con el Valor Interpersonal Liderazgo en los estudiantes de psicología. En tanto que no se encontró evidencia de correlación significativa ($p > .05$), de la dimensión Energía de la Personalidad con los Valores Interpersonales: Soporte, Conformidad, Reconocimiento, Independencia y Benevolencia.

Tabla 4

Relación de la dimensión Afabilidad de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

	Afabilidad (r)	Sig.(p)
Soporte	0.048	0.316
Conformidad	0.041	0.390
Reconocimiento	-0.261	0.000 **
Independencia	-0.298	0.000 **
Benevolencia	0.505	0.000 **
Liderazgo	-0.219	0.000 **

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

Nota:

r : Coeficiente de correlación de Spearman

Sig.(p): Probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta

** :Valores altamente significativos $p < .01$

En la tabla 4 se aprecia que la dimensión Afabilidad de la Personalidad se correlaciona directamente y de manera altamente significativa ($p < .01$) con el Valor Interpersonal Benevolencia; igualmente se observa que la dimensión Afabilidad correlaciona inversamente y de manera altamente significativa ($p < .01$), con los Valores Interpersonales: Reconocimiento, Independencia y Liderazgo; sin embargo, no se identificó correlación significativa ($p > .05$) entre la dimensión Afabilidad con los Valores Interpersonales: Soporte y conformidad en los referidos estudiantes de psicología.

Tabla 5

Relación de la dimensión Tesón de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

	Tesón (r)	Sig.(p)
Soporte	-0.067	0.167
Conformidad	0.212	0.012 *
Reconocimiento	-0.197	0.022 *
Independencia	0.202	0.018 *
Benevolencia	0.280	0.000 *
Liderazgo	0.034	0.474

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

Nota:

r : Coeficiente de correlación de Spearman

Sig.(p): Probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta

* :Valores significativos $p < .05$

En la Tabla 5, se observa que la dimensión Tesón de la Personalidad correlaciona directa y significativamente ($p < .05$) con los Valores Interpersonales: Conformidad, independencia y Benevolencia, en los mencionados estudiantes. Así mismo, se encontró correlación inversa y significativa ($p < .05$), de ésta dimensión de la personalidad con el Valor Interpersonal Reconocimiento. Sin embargo, no se detectó evidencia de correlación significativa ($p > .05$) entre la dimensión Tesón con los Valores Interpersonales: Soporte y Liderazgo en los estudiantes.

Tabla 6

Relación de la dimensión Estabilidad Emocional de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

	Estabilidad emocional (r)	Sig.(p)
Soporte	-0.038	0.422
Conformidad	0.023	0.625
Reconocimiento	0.024	0.617
Independencia	0.027	0.566
Benevolencia	-0.014	0.777
Liderazgo	-0.026	0.586

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

Nota:

r : Coeficiente de correlación de Spearman

Sig.(p): Probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta

Valores no significativos $p > .05$

En la tabla 6 se observa que la prueba de correlación de Spearman no encontró evidencia de que la dimensión Estabilidad Emocional de la Personalidad se correlacione significativamente ($p > .05$) con los Valores Interpersonales: Soporte, Conformidad, Reconocimiento, Independencia, Benevolencia y Liderazgo en los estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo.

Tabla 7

Relación de la dimensión Apertura mental de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo

	Apertura mental (r)	Sig.(p)
Soporte	0.005	0.918
Conformidad	0.008	0.860
Reconocimiento	-0.232	0.006 **
Independencia	-0.010	0.842
Benevolencia	0.347	0.000 **
Liderazgo	0.190	0.027 *

Fuente: Datos alcanzados en el estudio (Pisconti, C., 2016)

Nota:

r : Coeficiente de correlación de Spearman

Sig.(p): Probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta

** :Valores altamente significativos $p < .01$; *Valores significativos $p < .05$.

En la tabla 7 se observa que la dimensión Apertura mental de la Personalidad correlaciona directamente y de manera altamente significativa ($p < .01$) con el Valor Interpersonal Benevolencia; y correlaciona inversamente y de manera altamente significativa ($p < .01$) con el Valor Interpersonal Reconocimiento ($p < .05$); y correlaciona directamente y significativamente ($p < .05$) con el Valor Interpersonal Liderazgo; en tanto que no se encontró correlación de la dimensión Apertura mental de la Personalidad con los Valores Interpersonales: Soporte, conformidad e Independencia.

CAPITULO IV
ANÁLISIS DE RESULTADOS

Según los resultados encontrados se procede a realizar un análisis de los mismos. Los resultados correspondientes a los estudiantes de psicología, indican que el mayor porcentaje de estudiantes (41.4%) se ubica en el nivel medio de la dimensión Energía, esto indica que presentan facilidad para comunicarse y relacionarse efectivamente con las personas a su alrededor, denotando un moderado entusiasmo que les permita influir en sus opiniones. Seguido, el 37.8% de estudiantes alcanza el nivel alto de la dimensión; manifiestan tendencia a ser bastante dinámicos y activos, evidenciando conductas dominantes al relacionarse con el resto y con habilidades comunicativas bastante desarrolladas. Estas características de personalidad les serán útiles en el ejercicio de la profesión de psicólogo, en la cual predomina la interacción con otras personas (pacientes que solicitan ayuda, otros profesionales, entre otros). Estos resultados coinciden con lo que encontró Cassaretto (2010), quien asegura que la mayoría de estudiantes alcanzaron puntajes de nivel medio y alto en la dimensión Energía probablemente debido a la etapa de transición entre la adolescencia y la adultez, denotando así mayor orientación hacia la búsqueda de mayor contacto social y establecimiento de vínculos interpersonales, además de aún más aceptación de parte de los demás. El 20.8% de estudiantes se encuentra en el nivel bajo de la dimensión; mostrando dificultad para establecer relaciones sociales eficaces, inclinando su conducta hacia la sumisión y a la inactividad. Así mismo, en relación a la dimensión Afabilidad de la Personalidad, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología (40.7%) se ubica en el nivel medio, y de esto se entiende que cuentan con una moderada capacidad de comprender las necesidades y dificultades que presentan las personas de su entorno más cercano, a fin de poder ayudarles, así como confiar en ellos y ser generosos. Luego, el 36.7% alcanza el nivel alto de la dimensión; evidencian ser muy cooperativas y cordiales con el prójimo, netamente altruistas y altamente empáticos. Estos resultados son similares a lo que exponen Parks, Feldman y Bardi (2014), quienes aseguran que el mayor porcentaje de estudiantes de su investigación se ubicó en los niveles medio y alto de la dimensión Afabilidad y que por tanto, presentan tendencia a valorar el altruismo, particularmente con las personas de su entorno, aunque también en general. También afirman que tienden a regular sus impulsos y conductas para llevarse bien con los demás y encajar. El 22.6% restante se encuentra en el nivel bajo, lo que indica que este porcentaje de estudiantes no siente agrado o interés en colaborar ni ayudar, tampoco denotan amabilidad ni habilidades empáticas desarrolladas. Lo mencionado, se asimila a lo que afirman Parks, Feldman y Bardi (2014); que el menor porcentaje de estudiantes

se ubicó en el nivel bajo de ésta dimensión, es decir, posiblemente éstos sean propensos a ser más dominantes con el resto y poco generosos. Del mismo modo, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología, con un 42.1% alcanzan un nivel medio en la dimensión Tesón de la Personalidad. De esto se puede afirmar que la mayoría de estudiantes muestra una preferencia moderada por el orden y tienden a iniciar actividades y persistir hasta culminarlas y no dejarlas incompletas. Le sigue el 35.5% de estudiantes quienes se ubican en el nivel alto de la dimensión, manifestando bastante capacidad para autorregular sus emociones y controlar sus impulsos. Además, evidencian ser muy reflexivas, escrupulosas y organizadas. Lo anterior coincide con Cassaretto (2010), quien encontró que el mayor porcentaje de estudiantes puntuó alto en la dimensión Tesón, refiriendo que podría indicar que éstos ya cuentan con metas y objetivos claros, y que persistirían hasta alcanzarlos. Estas características no son adecuadas únicamente para la profesión psicológica, sino en general deseable para tener un buen desempeño en cualquier actividad en diversas áreas. El 22.4% de estudiantes se encuentra en el nivel bajo; no piensan detenidamente antes de actuar, son desordenados y no persisten en lo que hacen, lo cual es similar a lo que expone Cassaretto (2010); que el menor porcentaje de estudiantes se ubicó en el nivel bajo, y que posiblemente indica que tienen dificultad para ser perseverantes en sus actividades, y que ante cualquier tipo de fracaso podrían abandonar del todo sus estudios. En cuanto a la dimensión Estabilidad Emocional, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología alcanza el nivel medio con un 43.2%, lo que indica que presentan un adecuado control de sí mismos en situaciones de incomodidad, conflicto o peligro, evidenciando habilidad para modular sus emociones negativas. Estos resultados coinciden con Aragón (2011), quien expone que el mayor porcentaje de estudiantes de psicología de su estudio se ubicó en el nivel medio de la dimensión Estabilidad Emocional, es decir, no son excesivamente prudentes y cautelosos pero tampoco actúan rápidamente sin pensar o preocuparse; modulan sus emociones e impulsos adecuadamente. Luego, el 35.3% de estudiantes se ubican en el nivel alto de la dimensión; es decir, difícilmente experimentan ansiedad o irritabilidad, y cuando lo hacen, pueden regular eficazmente estas emociones para evitar que afecte su bienestar y su conducta. El resto de estudiantes, con un porcentaje de 21.5%, se encuentran en el nivel bajo, de lo que se deduce que constantemente experimentan emociones desagradables que les pueden hacer sentir vulnerables ante diversas situaciones, resultando complejo controlar sus impulsos y emociones en situaciones conflictivas. Además, la mayoría de estudiantes, con un porcentaje de 43% alcanzan el

nivel medio de la dimensión Apertura Mental; denotando interés en mantenerse informados y culturizarse, así como disposición favorable hacia lo innovador y hacia los valores y estilos de vida distintos. El 35.5% de estudiantes se ubica en el nivel alto de la dimensión; manifestando bastante inclinación por adquirir nuevos conocimientos y experimentar nuevas emociones, y conocer personas con distintas culturas. También evidencian tolerancia ante las distintas perspectivas que puedan presentarse. Esto se asemeja a lo que encontró Cassaretto (2010), quien argumenta que la mayoría de estudiantes puntuó alto en la dimensión, y al comparar su estudio con estudios previos, afirma que los niveles de Apertura Mental suelen ser mayores en estudiantes universitarios que preuniversitarios, lo cual podría deberse al mayor interés y espacio de explorar nuevos conocimientos al ingresar al mundo universitario. El 21.5% de estudiantes que se encuentra en el nivel bajo presenta desagrado o indiferencia ante el aprendizaje y la búsqueda de nuevas experiencias, y no es muy paciente con las costumbres de las personas.

Del mismo modo, los resultados encontrados correspondientes al nivel de los Valores Interpersonales que presentan los estudiantes de psicología, nos permiten observar que el mayor porcentaje de los mismos, el 43.4%, alcanza el nivel medio del Valor Interpersonal de Soporte. De esto se deduce que presentan necesidad de afecto y apoyo en determinados momentos. Mientras que el 37.8% se ubica en el nivel alto de este valor; denotando una fuerte necesidad de recibir comprensión y afecto de parte de los demás. El 18.8% se encuentra en el nivel bajo, lo que permite afirmar que estos estudiantes no necesitan constante protección ni apoyo. Lo mencionado anteriormente se asemeja a lo que sustentan Sánchez y Matalinares (2014); los estudiantes en su mayoría presentan un nivel medio, seguido de un nivel alto, es decir, estos estudiantes tienden a requerir que constantemente les refuercen positivamente mediante entendimiento y afecto. Al respecto del Valor Interpersonal de Conformidad, la mayoría de estudiantes de psicología, el 43%, presentan un nivel medio de este valor; manifestando capacidad para regular su comportamiento de acuerdo a lo que considera correcto y es cuidadoso con las normas. Esta cualidad se considera apropiada para los psicólogos debido a que se espera un balance entre el respeto por lo que la sociedad impone y la suficiente apertura para no dejarse llevar por los prejuicios. Estos resultados difieren de lo hallado por Gásquez *et al.* (2015), quienes en su investigación la mayoría de estudiantes se encontraba en el nivel bajo del Valor Interpersonal de Conformidad, argumentando que posiblemente, debido a su edad y falta de sentido de responsabilidad,

no les importa actuar de acuerdo a las normas y reglas. El 35.1% se ubican en el nivel alto del valor; aceptan totalmente las normas y reglas establecidas, valorando mucho lo socialmente correcto. El 21.9% restante de estudiantes alcanza el nivel bajo del valor, es decir, no sienten interés ni aceptación a las reglas estrictas que pueden restringir su conducta. Así mismo, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología se ubica en el nivel medio del Valor Interpersonal de Reconocimiento con un 43%, lo cual indica que a estos estudiantes les agrada que los consideren importantes y que les reconozcan por sus actos. Luego está el 38% de estudiantes que alcanza el nivel alto, experimentando una fuerte necesidad de recibir admiración y atención de parte de las personas del entorno. Lo anterior es similar a lo que afirman Gásquez *et al.* (2015), quienes encontraron que el mayor porcentaje de estudiantes se ubicó en el nivel medio y alto del Valor Interpersonal de reconocimiento, es decir que necesitan constantemente recibir admiración y respeto. Y tan solo el 19% presenta un nivel bajo de este valor, de lo que se deduce que rara vez requieren ser valorados por los éxitos alcanzados. En relación al Valor Interpersonal de Independencia, en su mayoría, los estudiantes de psicología, con un 49.5%, se ubican en el nivel medio, por tanto se entiende que son capaces de regular sus actos equilibrando lo que quieren hacer con lo que se espera que hagan. Seguido está el 26.2% de estudiantes que se encuentran en el nivel alto de este valor, presentando bastante tendencia a actuar de acuerdo a su propio criterio y no de acuerdo a lo que pueden esperar los demás. El 24.2% de estudiantes que alcanzan el nivel bajo denotan adecuada socialización debido a que no actúan buscando satisfacer solo sus necesidades. Estos resultados difieren de lo hallado por Sánchez y Matalinares (2014); que la mayoría de estudiantes presentaba un nivel bajo, seguido del nivel medio. El 45.2% de estudiantes de psicología (el mayor porcentaje), se ubica en el nivel medio del Valor Interpersonal de Benevolencia. De esto se deduce que les importa ayudar y colaborar con los demás, así como ser afectivo. Esto no es similar a lo encontrado por Gásquez *et al.* (2015); que la mayoría de estudiantes se ubicaron en el nivel bajo del Valor Interpersonal de Benevolencia, afirmando que, por el contrario, presentan tendencias egoístas y no se interesan en actividades que impliquen ayudar con los demás. Sin embargo si se asemeja a lo hallado por Aragón (2011); el mayor porcentaje de estudiantes de psicología es benevolente, es decir tienden a la compasión y sensibilidad ante las necesidades de los demás. Mientras que el 36.7% de estudiantes presentan un nivel alto; evidencian amor y altruismo con el prójimo, procurando ayudarles en lo que puedan desinteresadamente. Esta característica es bastante

importante en el ejercicio de la profesión, sobre todo por la actitud de servicio y sensibilidad social que con la que deberían contar los estudiantes que optan por la formación profesional de esta carrera. El 18.1% de estudiantes restantes alcanza el nivel bajo de este valor, lo que indica que suelen experimentar indiferencia ante las necesidades ajenas. En cuanto al Valor Interpersonal de Liderazgo, la mayoría de estudiantes de psicología, con un 52.7% se encuentra en el nivel medio; quienes dependiendo de la situación en la que se encuentren, pueden optar por asumir un rol pasivo y seguir al grupo o decidir influir en ellos y orientar su conducta. El 24.4% de estudiantes se ubica en el nivel alto de este valor, manifestando bastante interés en ejercer poder e influir en los demás. Esto se asemeja en parte a lo que sostienen Gásquez *et al.* (2015); que el mayor porcentaje de estudiantes puntuó en el nivel alto del Valor Interpersonal de Liderazgo implicando que tienen gran interés en relacionarse con las personas para poder orientarlas e influir en sus decisiones. Un porcentaje similar de estudiantes, con un 22.9%, alcanzan el nivel bajo del valor; presentando poca tendencia a imponerse con autoridad sobre el resto, limitándose más a dejarse guiar.

Por otro lado, en cuanto a las hipótesis planteadas en la investigación se encontraron algunas relaciones entre las dimensiones de la Personalidad y los Valores Interpersonales en los estudiantes de psicología. Las cuales se detallan a continuación:

En cuanto a la relación entre la dimensión Energía de la Personalidad con los Valores Interpersonales; se encontró relación positiva y significativa entre la dimensión Energía con el Valor Interpersonal de Liderazgo, de lo que se deduce que a mayor tendencia a la locuacidad y al agrado por relacionarse, aumenta la necesidad de influir en los demás. Es decir, los estudiantes con tendencia a ser conversadores y vigorosos en las actividades que realizan y sienten agrado por relacionarse con los demás presentan también el deseo de sobresalir entre ellos, a ejercer dominancia e influir en sus decisiones. Esto coincide con Caprara *et al.* (2006), Gásquez *et al.* (2015) y Grankvist y Kajonius (2015), quienes en sus investigaciones encontraron resultados similares en cuanto a las personas que manifiestan altos niveles de entusiasmo e interés por orientar al resto, prefiriendo actividades que impliquen imponerse sobre los demás. Es posible sustentar lo anterior con lo manifestado por Cassaretto (2010), quien en su descripción sobre la relación entre Energía y Liderazgo, afirma que el ser sociable, conversador y el buscar constantemente estimulación de parte del entorno implica además la habilidad para influir en los demás de acuerdo a lo que desean conseguir. Del mismo modo, se consolida con lo que aseguran Fosse *et al.* (2012) en cuanto a la relación entre Energía y

Liderazgo; que la predisposición al dinamismo en las actividades, el entusiasmo y la facilidad de palabra incluye el deseo de estar a cargo de los demás y de ejercer cierto nivel de autoridad y poder. Por todo lo analizado, se entiende que existe una débil relación entre la dimensión Energía de la Personalidad con los Valores Interpersonales, por tanto se acepta parcialmente la hipótesis.

Al respecto de la relación entre la dimensión Afabilidad de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró relación positiva y altamente significativa entre la dimensión Afabilidad con el Valor Interpersonal de Benevolencia. Esto quiere decir que a mayor generosidad mayor será la predisposición a ayudar al prójimo, es decir, los estudiantes que son cooperativos con las personas de su entorno, sienten agrado por ayudarles y tienden a ser empáticos con sus necesidades, considerando muy importante orientar su conducta a mejorar el bienestar de quienes le rodean desinteresadamente. Esto concuerda con lo encontrado por Roccas *et al.* (2006), Caprara *et al.* (2006), Pozzebon (2006) y Grankvist y Kajonius (2015) en sus estudios, en los cuales exponen que la generosidad y el agrado por colaborar se relacionan con la tendencia a apoyar a las personas de su entorno que presenten diversas necesidades. Esto se sustenta con lo que afirman Parks y Guay (2009), Cassaretto (2010), Parks, Feldman y Bardi (2014); el ser colaborador, mostrar un comportamiento cordial, amable y generoso, y la habilidad para comprender las dificultades y necesidades de los demás, evidencia también la motivación de ayudar a quienes más lo requieren y apoyar en lo que puedan. Así mismo, se encontró relación negativa y altamente significativa entre la dimensión Afabilidad con el Valor Interpersonal de Reconocimiento. Es decir, mientras mayor sea su capacidad de comprender las necesidades de las personas que los rodean, denotando predisposición a apoyarles, menor será el interés y/o necesidad de recibir admiración de su parte, debido a que no le dan importancia al hecho de sentirse importantes y respetados por tales acciones. Esto coincide con lo que hallaron Pozzebon (2006), Simkin y Azzollini (2014) y Grankvist y Kajonius (2015) en sus investigaciones; que las personas con la capacidad e interés de ayuda al prójimo se inclinan hacia una horizontalidad en cuanto a la distribución del poder y dejan de lado los logros e intereses personales. Esto se sustenta con lo descrito por Parks y Guay (2009), Cassaretto (2010) y Parks, Feldman y Bardi (2014); a mayor predisposición de las personas para cooperar y manifestar conductas de cordialidad, evidenciando amabilidad y generosidad, así como la habilidad para comprender las dificultades y necesidades de los demás, menor será el interés en recibir respeto y admiración de parte

de las personas a quienes ayudan, es decir no lo hacen esperando recibir algo a cambio. Además, se encontró relación negativa y altamente significativa entre la dimensión Afabilidad con el Valor Interpersonal de Independencia. Por tanto, se deduce que mientras más cordiales, generosos, altruistas y comprensivos con los problemas ajenos sean éstos estudiantes menor será la importancia que le dan a su individualismo, ni a demostrar que no están obligados a actuar de ese modo. Sin embargo, difiere de lo encontrado por Caprara *et al.* (2006) y Simkin y Azzollini (2014), quienes describen que las personas amables, generosas y cordiales manifiestan la tendencia a actuar de acuerdo a su propia iniciativa y criterio. Tampoco es posible corroborarlo con lo que sustentan Roccas *et al.* (2006); la predisposición a ser colaboradores y generosos con el prójimo se relaciona con la necesidad de delimitar su individualidad y recalcar que son libres para elegir sus acciones. Del mismo modo, se encontró relación negativa y altamente significativa entre la dimensión Afabilidad con el Valor Interpersonal de Liderazgo. Esto quiere decir que a mayor capacidad de comprender y hacer eco de los problemas y necesidades de los demás, dirigiendo su conducta a apoyarlos en lo que necesiten, menor será el interés en ejercer poder en ellos o influenciar de ningún modo en sus decisiones. Esto concuerda con lo que hallaron Roccas *et al.* (2006), Simkin y Azzollini (2014) y Grankvist y Kajonius (2015) en sus estudios, en las cuales refieren que mientras las personas más se preocupen por el bienestar de los demás y se interesen en apoyarlos en sus necesidades se encuentran motivados por establecer vínculos sólidos, más tienden a evitar cualquier tipo de actitud que implique manipular o ejercer autoridad sobre los demás. Lo anterior es corroborado por Parks y Guay (2009), Cassaretto (2010), Parks, Feldman y Bardi (2014), quienes exponen que a mayor altruismo en las personas, y mayor satisfacción en ayudar a su prójimo, menor será el interés en dirigir o influenciar en las acciones y/o decisiones de las personas a quienes ayudan. Por todo lo analizado se acepta parcialmente la hipótesis que hace referencia a que existe relación significativa entre la dimensión Afabilidad de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología.

En cuanto a la relación entre la dimensión Tesón de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró relación positiva y significativa entre la dimensión Tesón con el Valor Interpersonal de Conformidad. Es decir, a mayor autocontrol, mayor será su tendencia a cumplir las reglas establecidas. Se entiende que estos estudiantes manifiestan un comportamiento controlado, aparentemente disciplinado y ordenado lo cual se refleja en su disposición a evitar

irrumper el orden social, acatando las normas y reglas inherentes en la sociedad en la que viven. Esto coincide con lo que encontraron Roccas *et al.* (2006), Simkin y Azzollini (2014) y Grankvist y Kajonius (2015) en sus investigaciones, en las cuales sustentan que las personas con capacidad de autorregulación o autocontrol, y quienes denotan tendencia a ser reflexivo y ordenado, regulan su conducta de acuerdo a las expectativas de los demás, actuando de acuerdo a lo establecido y socialmente aceptado. Además, es posible corroborarlo con lo que describen Parks y Guay (2009), Cassaretto (2010) y Parks, Feldman y Bardi (2014); aquellos con agrado por el orden, disciplinados, que controlan constantemente sus impulsos orientan su conducta al cumplimiento de reglas por principios morales y éticos. Del mismo modo, se encontró una relación positiva y significativa entre la dimensión Tesón con el Valor Interpersonal de Independencia, lo que implica que mientras más reflexivos o controlados sean, más importancia le darán al actuar en base a lo que realmente quieren. Estas personas tienden a controlar constantemente sus acciones e impulsos, manifestando conductas disciplinadas y ordenadas, actuando constantemente de acuerdo a su propio criterio. Sin embargo, esto no coincide con lo que han encontrado diversos autores en sus investigaciones, como Roccas *et al.*(2006), o Simkin y Azzollini (2014), quienes hallaron que el ser reflexivos, ordenados y disciplinados no se relacionaba con el deseo de actuar de acuerdo a lo que consideran su derecho de hacer lo que quieren, sino de acuerdo a parámetros previamente establecidos que implican cierto nivel de restricción. Sin embargo, si se sustenta con lo que describen Fosse *et al.* (2012); aquellos con predisposición a la autorregulación, reflexión y perseverancia en actuar de modo ordenado y disciplinado, tienden a actuar de acuerdo a su propia decisión y consideran que tienen la libertad para decidir por sí mismos. De igual manera, se encontró relación positiva y significativa entre la dimensión Tesón con el Valor Interpersonal de Benevolencia; a mayor tendencia al autocontrol y disciplina, se incrementará la importancia que le dan al ayudar y cooperar con los demás. Por tanto, se deduce que estas personas manifiestan ser reflexivas y a pensar detenidamente antes de actuar, regulando sus impulsos, emociones, haciendo lo que consideran correcto, además de ayudar a otras personas cuando sea necesario influenciados por la constante idea de actuar de acuerdo a los principios morales y éticos que poseen. Sin embargo, lo anterior difiere de lo encontrado por diversos autores en sus investigaciones, como por ejemplo Simkin y Azzollini (2014), quienes hallaron que aquellos con inclinación al autocontrol y al orden no consideran necesario ayudar al resto, es decir, es independiente esta

inclinación del hecho de querer ser colaborador. Tampoco es posible sustentarlo con lo que describen los autores en sus teorías, por tal motivo se considera que estos resultados son distintos a lo que se esperaba de acuerdo a las teorías de autores que ya han establecido relaciones entre la dimensión Tesón y el Valor Interpersonal de Benevolencia. Además, se encontró relación negativa y significativa entre la dimensión Tesón con el Valor Interpersonal de Reconocimiento, es decir mientras mayor sea la disposición de estos estudiantes a ser organizados, disciplinados y a regular constantemente sus emociones y acciones, menor será su interés en recibir admiración o consideración de otras personas. Pero lo anterior difiere de lo hallado por Roccas *et al.* (2006) y Simkin y Azzollini (2014) en sus investigaciones; las personas ordenadas, que actúan con responsabilidad y controlando eficientemente sus impulsos, experimentan gratificación al recibir admiración. Tampoco se sustenta con lo que describen Parks y Guay (2009) ni Parks, Feldman y Bardi (2014); las personas con alto sentido de responsabilidad, alto nivel de organización y orden, valoran considerablemente el obtener respeto de parte de los demás. Sin embargo, resulta posible corroborarlo con lo que exponen Pozzebon (2006) y Cassaretto (2010); las personas ordenadas, que actúan con responsabilidad y controlando eficientemente sus impulsos buscan alcanzar sus metas y objetivos por su propia gratificación y no por la necesidad de recibir admiración de los demás, es decir, lo hacen por sus propios deseos de superarse. Por todo lo analizado, se acepta parcialmente la hipótesis que dice que existe relación significativa entre la dimensión Tesón de la Personalidad y los Valores Interpersonales.

En cuanto a la dimensión Estabilidad Emocional de la Personalidad, se rechaza la hipótesis debido a que no se encuentra ninguna relación significativa con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología, es decir, el que los estudiantes experimenten bajos niveles de ansiedad y presenten la habilidad para controlar los estados de tensión, logrando mantener cierto nivel de control en su comportamiento aún en situaciones negativas, es independiente de los valores que pueda haber aprendido durante su vida. Lo cual coincide con lo hallado por Roccas *et al.* (2006), Parks y Guay (2009) y Simkin y Azzollini (2014), quienes en sus investigaciones refieren que la estabilidad emocional y la capacidad para controlar efectivamente las emociones no determinan la predominancia de valores específicos, y que quienes experimentan estados emocionales negativos o positivos pueden presentar distintos valores entre sí. Del mismo modo, se sustenta con lo descrito por Parks, Feldman y Bardi (2014), quienes argumentan que las personas menos propensas a emociones negativas no se

angustian fácilmente y tienen estrategias de afrontamiento saludables, de modo que los valores al no relacionarse con bienestar o malestar es improbable que se relacionen con su estabilidad emocional.

En lo que respecta a la relación entre la dimensión Apertura Mental de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró una relación positiva y altamente significativa entre la dimensión Apertura Mental con el Valor Interpersonal de Benevolencia, de esto se deduce que a mayor flexibilidad mental y tolerancia mayor será su interés en ayudar a las personas de su entorno. Se deduce que las personas tolerantes ante las distintas perspectivas y opiniones de los demás, y al interés en situaciones novedosas, experimentan el deseo de ayudar y ser generosos con los demás. Estos resultados son novedosos en cuanto a las investigaciones previas que se han realizado y de acuerdo a los autores que los han analizado a fondo, por tanto no resulta posible compararlos y/o sustentarlos con alguna teoría. Así mismo, se encontró una relación positiva y significativa entre la dimensión Apertura Mental con el Valor Interpersonal de Liderazgo; la tendencia a ser tolerantes con los puntos de vista de las personas de su entorno y a aceptar sus estilos de vida implica mayor disposición a ejercer influencia en ellas y dirigir las. Esto coincide con lo encontrado en la investigación realizada por Roccas *et al.* (2006), en la que argumentan que las personas cultas e interesadas en las nuevas experiencias y contacto con personas de distintas culturas están orientadas a tomar decisiones en nombre de las personas que les rodean y convencerlos de éstas. Sin embargo, difiere de lo encontrado por Grankvist y Kajonius (2015), quienes afirman en su investigación que en estas personas, mientras mayor sea su predisposición a la búsqueda de nuevas ideas y experiencias, menor será su interés en orientar a los demás, evitando que ideas novedosas les hagan perder el poder sobre ellos. Sin embargo, lo encontrado se sustenta con lo que describen Fosse *et al.* (2012); el ser creativo, innovador, estar interesado en adquirir conocimientos y la disposición favorable a considerar cada cosa desde perspectivas diversas, incluye también el interés de estar a cargo de grupos de personas y orientarlos a la búsqueda de nuevas experiencias. También se encontró una relación negativa y altamente significativa entre la dimensión Apertura Mental con el Valor Interpersonal de Reconocimiento. Entonces, se deduce que mientras mayor sea la predisposición de estas personas a vivenciar nuevas experiencias, a relacionarse con nuevas culturas y costumbres y a ser tolerantes con las distintas mentalidades de las personas que les rodean, menor importancia le van a conceder al recibir admiración y atención de parte

de éstas, es decir, no les interesa que las reconozcan por sus hazañas. Esto coincide con lo que hallaron Grankvist y Kajonius (2015) en su investigación; que las personas flexibles, con capacidad de desarrollar diversas perspectivas frente a las situaciones y a quienes les agrada realizar nuevas actividades no experimentan satisfacción en recibir elogios o admiración ni respeto de parte del entorno por las actividades realizadas, sino que lo hacen por gratificación personal. Sin embargo, difiere de lo encontrado por Roccas *et al.* (2006); que las personas predispuestas a la búsqueda de nuevas experiencias y a asumir distintas perspectivas ante los acontecimientos de la vida, además de realizar hazañas novedosas valoran que las personas alrededor de ellas les demuestren admiración y elogios por sus actos. Del mismo modo, los resultados refutan lo que exponen Parks, Feldman y Bardi (2014); aquellas personas curiosas e innovadoras, quienes actúan promovidas por la búsqueda de emociones y nuevas experiencias sienten satisfacción al ser admirados y respetados por las actividades que realizan debido a que aumentan la confianza en sí mismas. Por todo lo analizado se acepta parcialmente la hipótesis que dice que existe relación entre la dimensión Apertura Mental de la Personalidad con los Valores Interpersonales.

Por todo lo señalado anteriormente, resulta factible dar a entender que se cumple parcialmente la hipótesis general que dice que existe relación entre la Personalidad y los Valores Interpersonales de los estudiantes de psicología en una Universidad Privada de Trujillo. A pesar que en el centro de la personalidad se encuentran los valores morales e interpersonales que ha interiorizado el individuo como resultado de la educación y experiencias previas, los cuales regulan su conducta desde dentro, la relación entre ambas variables no es totalmente fuerte. Es decir, a pesar que los valores interpersonales reflejan la personalidad de las personas, esta no es universal y no deriva únicamente de lo biológico sino del propio individuo y del contexto en el que se desarrolla, interviniendo también factores como las personas que le rodean, medios de comunicación, religión, entre otros. Al respecto, Caprara *et al.* (2006), afirman que posiblemente los valores influyen en los rasgos de personalidad debido a que las personas adecuan su personalidad de acuerdo a los valores que poseen. Los valores sirven como ideales o guías para la autorregulación de la conducta, y por ello, las personas podrían modificar determinadas actitudes para reducir las discrepancias que puedan sentir entre sus valores y su comportamiento. Además los rasgos de personalidad, del mismo modo influyen en los valores debido a que aquellas personas que manifiestan un determinado rasgo de personalidad tienden a aumentar la magnitud

de este de acuerdo a los valores que posean. Referido a lo anterior, Leiva (2010), refiere que los valores se encuentran en la cima de la personalidad, guiando el desarrollo de las personas hacia el bien o el mal en los distintos contextos de la vida. Por tanto, aquellos valores interiorizados dentro de la personalidad intervienen en la regulación y autorregulación de las conductas expresadas por los individuos. Del mismo modo, Parks, Feldman y Bardi (2014), concluyen que a pesar que los modelos integrativos no sugieren razones para esperar vínculos fuertes entre la Personalidad y los Valores Interpersonales, si se considera que algunas de las dimensiones de Personalidad de los “Cinco Grandes” pueden estar estrechamente más relacionados a los valores que otras. Por tanto, refieren que existe efectivamente una relación consistente y teóricamente significativa entre ambos, aunque la relación no es necesariamente grande, debido a que existen otros factores que podrían estar influyendo y que no se han tomado en cuenta en la investigación.

Del mismo modo, se determinó la validez de constructo del Cuestionario de Personalidad Big Five mediante el método ítem-test corregido encontrando valores de correlación que oscilan entre 0.138 y .582., y Morales (2011), refiere que se considera que un ítem contribuye si su correlación con la dimensión o escala es significativa, es decir, se considera el criterio de significancia. En cuanto a la confiabilidad según las dimensiones del Cuestionario de Personalidad Big Five obtenida en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo, esta alcanza valores del coeficiente Alfa de Cronbach que oscilan entre .737 y .798, lo cual es calificado como respetable (De Vellis, 1991). Así mismo en la escala de distorsión muestra una confiabilidad respetable con un índice de .706. Por otro lado, en cuanto a la validez de constructo del Cuestionario de Valores Interpersonales en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo, se encontró que los ítems correlacionan muy significativamente con el resto de los ítems de cada una de las escalas, con valores que oscilan entre .158 y .586, por lo tanto muestra coherencia en medir lo que debe medir. Así mismo, la confiabilidad por consistencia interna mediante el coeficiente Alfa de Cronbach del Cuestionario de Valores Interpersonales se estableció que en las escalas de Conformidad, Independencia, Benevolencia y Liderazgo los valores son respetables con coeficientes que oscilan entre .700 a .737, y en las escalas de Soporte y Reconocimiento muestran una confiabilidad aceptable con valores que oscilan entre .627 a .672.

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Al respecto de las dimensiones Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura Mental de la Personalidad, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología que se ubican en el nivel medio oscila entre el 40.7% al 43.2%, seguido del 35.3% al 37.8 % que se ubican en el nivel alto y entre el 20.8% al 22.6% se ubican en el nivel bajo.
- Al respecto de los Valores Interpersonales de Soporte, Conformidad, Reconocimiento, Independencia, Benevolencia y Liderazgo, el mayor porcentaje de estudiantes de psicología que se ubican en el nivel medio oscila entre el 43% al 52.7%, mientras que entre el 24.4% al 38% en el nivel alto y entre el 18.1% al 24.2% se ubican en el nivel bajo.
- En cuanto a la relación entre la dimensión Energía de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró relación positiva y significativa entre la dimensión Energía con el Valor Interpersonal de Liderazgo, sin embargo no se encontró relación entre la dimensión Energía y los Valores Interpersonales de Soporte, Conformidad, Reconocimiento, Independencia y Benevolencia.
- En cuanto a la relación entre la dimensión Afabilidad de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró relación positiva y altamente significativa entre la dimensión Afabilidad y con el Valor Interpersonal de Benevolencia; también se encontró relación negativa y altamente significativa entre la dimensión Afabilidad con los Valores Interpersonales de Reconocimiento, Independencia y Liderazgo. Pero no se

encontró relación entre la dimensión Afabilidad de la Personalidad con los Valores Interpersonales de Soporte y Conformidad.

- Al respecto de la relación entre la dimensión Tesón de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró relación positiva y significativa entre la dimensión Tesón con los Valores Interpersonales de Conformidad, Independencia y Benevolencia. Además se encontró relación negativa y significativa entre la dimensión Tesón con el Valor de Reconocimiento. No obstante, no se encontró relación entre la dimensión Tesón con los Valores Interpersonales de Soporte y Liderazgo.
- No se encontró relación entre la dimensión Estabilidad Emocional de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología.
- Al respecto de la relación entre la dimensión Apertura Mental de la Personalidad con los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología; se encontró relación positiva y altamente significativa entre la dimensión Apertura Mental y el Valor interpersonal de Benevolencia, también se encontró relación positiva y significativa entre la dimensión Apertura Mental y el Valor interpersonal de Liderazgo, así mismo se encontró relación negativa y altamente significativa entre la dimensión Apertura Mental y el Valor interpersonal de Reconocimiento. Sin embargo no se encontró relación entre la dimensión Apertura Mental y los Valores Interpersonales de Soporte, Conformidad e Independencia.
- Los instrumentos empleados para el recojo de la muestra son válidos y confiables en poblaciones de estudio similares.

5.2 Recomendaciones

- Se recomienda comunicar a la escuela de psicología, a los docentes y a los estudiantes que fueron parte de la investigación, los resultados encontrados para su conocimiento, de modo que tengan un panorama más claro acerca de la situación actual en la que se encuentran en relación a su personalidad y valores interpersonales.
- Se sugiere diseñar y ejecutar programas para desarrollar las dimensiones de Personalidad y Valores Interpersonales de los estudiantes de Psicología para contribuir en su desarrollo integral.

- Se recomienda a los profesionales de psicología utilizar los instrumentos que se emplearon en la investigación debido a que cuentan con validez y confiabilidad.

CAPITULO VI REFERENCIAS Y ANEXOS

6.1. Referencias

- Allport, G. (1966). *La personalidad. Su configuración y desarrollo*. Barcelona: Herder.
- Aragón, E. (2011). Perfil de personalidad de estudiantes universitarios de la carrera de Psicología: El caso de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala. *Perfiles Educativos*, 33 (133), 35-50.
- Benítez, L. (2009). *Actividades y recursos para educar en valores*. España: Huertas Industrias Graficas, S.A.
- Bermúdez, J. (1995). *Manual del Cuestionario "Big Five" (BFQ)*. Adaptación al castellano del cuestionario BFQ de Caprara, Barbaranelli, y Borgogni (1993). Madrid: Tea Ediciones
- Brody, N. y Ehrlichman, H. (2000). *Psicología de la personalidad*. España, Madrid: Prentice Hall.
- Cabanillas, K. (2015). Personalidad y respuestas de afrontamiento al estrés en trabajadores de una empresa agroindustrial de Virú. Tesis para optar por el grado de licenciada. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Cano, F., Rodríguez, L., García, J. y Antuña, M. (2005). *Introducción a la psicología de la personalidad aplicada a las ciencias de la educación: Manual teórico*. España: Editorial Mad S.L.
- Campos, L. (2009). Los estilos de vida y los valores interpersonales según la personalidad en jóvenes del departamento de Huánuco. Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco. *Revista IIPS Electrónica*, 12 (2), 89 – 100.

Recuperado de
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bvrevistas/investigacion_psicologia/v12_n2/pdf/a06v12N2.pdf

Caprara, G., Capanna, C., Schwartz, S. y Vecchione, M. y Barbaranelli, C. (2006). Personality and Politics: Values, traits and political choice. *International Society of Political Psychology*. 27 (1), 1-28.

Cassaretto, M. (2010). *Relación entre las 5 grandes dimensiones de la personalidad y el afrontamiento en estudiantes preuniversitarios de Lima Metropolitana*. Tesis para optar por el grado de académico de Magister en Psicología. Universidad Mayor de San Marcos, Lima.

Cattell, R. 1977. *El análisis científico de la personalidad y la motivación*. Madrid: Pirámide.

Cervone, D. y Pervin, L. (2009). *Personalidad, teoría e investigación*. (2da ed.). México: Editorial El Manual Moderno.

Cloninger, S. (2003). *Teorías de la personalidad*. (3ra ed.). México: Pearson educación.

Craig, G. y Bacuum, D. (2009). *Desarrollo psicológico*. (9na ed.). México: Pearson educación.

De Vellis, R. (1991). *Scale Development: Theories and Applications*. Reino Unido, Londres: Sage.

Emiro, J., Martínez, G. y Baena, B. (2009). *Valores personales e interpersonales en adolescentes y adultos de la ciudad de Medellín y el área metropolitana*. 5 (1), pp. 125-139.

Recuperado de
http://www.usta.edu.co/otraspaginas/diversitas/doc_pdf/diversitas_9/vol.5no.1/articulo_10.pdf

Eysenck, H. y Eysenck, M. (1985). *Personalidad y diferencias individuales*. Nueva York: Plenum Press.

Fosse, T., Buch, R., Safvenbom, R. y Martinussen, M. (2012). The impact of personality and self efficacy on academic and military performance: The mediating role of self- efficacy.

Recuperado de http://ojs.tsv.fi/index.php/jms/article/download/52567/pdf_17

Gásquez, J., Pérez, C., Carrión, J., De la Rosa, A. y Mar, M. (2015). Perfiles de valores interpersonales y análisis de conductas y actitudes sociales de adolescentes. *Revista psicodidáctica*. 20 (27), 321-337.

- Gordon, L. (1995). *Cuestionario de valores interpersonales*. (5ta edición). Madrid: S.A TEA Ediciones.
- Grankvist, G. y Kajonius, P. (2015). Personality traits and values: a replication with a swedish sample. *International journal of Personality Psychology*. 1 (1), 8-14.
- Landauro, R., Silva, B., Rivadeneyra, E., Milla., N., Acosta., M., Fernández., E., Boza., M. y Góngora., J. (2012). *Relación de las dimensiones de personalidad con los valores interpersonales en estudiantes de psicología de una universidad nacional*. Recuperado de http://www.unfv.edu.pe/facultades/faps/images/pdf/2014/Unidad_Investigacion/Resumen2014_14.pdf
- Leiva, Y. (2010). La formación de valores en estudiantes de la carrera de psicología. *Revista Cuadernos de Educación y Desarrollo*. 2 (13), 5-10.
- Liebert, R. y Spiegler, M. (2000). *Personalidad. Estrategias y temas*. México: International Thomson Editores.
- Martin, L. y Reyes, Z. (2003). Conducta sexual, embarazo y aborto en la adolescencia. Un enfoque integral de promoción de salud. *Revista Cubana de Salud Pública*. 29 (2), 183-187.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21429214>
- Merino, C., Wichern, D. y Rivas, K. (2010). Evaluación de la estructura factorial del Cuestionario de Valores Interpersonales. *Revista de psicología de la PUCP*. 12(1), 5-28.
- Millon, T. (1967). *Teorías de la psicopatología*. Filadelfia: Saunders Company.
- Millon, T. (1973). *Teorías de la psicopatología y la personalidad*. (2da ed.). Filadelfia: Saunders Company.
- Montaño, M., Palacios, J. y Gantiva, C. (2009). Teorías de la Personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. *Revista Psychologia. Avances de la disciplina*. 3 (2), 81-107.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=297225531007>
- Montero, Y. (2006). *Televisión, valores y adolescencia*. (1ª ed.). Barcelona, España: Editorial Gedisa S.A.
- Moreno, B. (2007). *Psicología de la personalidad: Procesos*. Madrid, España: Thomson Editores Spain Paraninfo S.A.
- Münch, L. (2012). *Ética y valores I*. México: Editorial Trillas S.A de C. V.

- Papalia, D. y Feldman, R. (2012). *Desarrollo humano*. (12ava ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana editores, S.A de C.V
- Parks, L. y Guay, R. (2009). Personality, values and motivation. *Personality and individual differences*. 47(2), 675-684.
- Parks, L., Feldman, G. y Bardi, A. (2014). Personality Traits and Personal Values: A Meta- Analysis. *Personality and social Psychology Bulletin*. 19 (1), 3-29.
- Pozzebon, J. (2006). *Personality traits and Personal values: An investigation into importance of each in the prediction of behaviour*. Tesis para optar Título de Magister en Psicología. Brock University, Canadá.
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. & Knafo, A. (2006). *The Big Five Personality factors and Personal Values*.
Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0146167202289008>
- Rojas, V. (2015). *Valores interpersonales en estudiantes de derecho y creencias políticas según el nivel de formación profesional de una Universidad Privada de Trujillo*. Tesis para optar por el grado de licenciada. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Sánchez, R. y Matalinares, M. (2014). Valores interpersonales y autoconcepto en estudiantes universitarios de la carrera de Ingeniería Ambiental y Administración de Empresas de una universidad estatal. *Revista IIPSI*. 17 (1), 56-80.
- Sánchez, H. y Reyes, C. (2006). *Metodología y diseños de la investigación científica*. Lima: Editorial Universitaria.
- Scheaffer, R. & Mendenhall, W. (2007). *Elementos de Muestreo*. (6a, Ed.). Madrid: Thomson.
- Simkin, H. y Azzollini, S. (2014). Personalidad, valores sociales y su relación con la orientación ideológica y el interés por la actualidad política: factores que median entre la propaganda y la opinión pública. *Subjetividad y procesos cognitivos*. 18 (2), 5-10.
- Vargas, Z. (2004). *Desarrollo moral, valores y ética; una investigación dentro del aula*. 28 (2), pág. 91-104.
Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/440/44028206.pdf>.
- Vásquez, C. (2011). *Salud mental positiva y valores interpersonales en los trabajadores (conductores y cobradores) de la empresa de transportes Huanchaco S.A de la*

ciudad de Trujillo. Tesis para obtener el grado de licenciada. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

6.2. Anexos

Anexo 1. Cuestionario y protocolo de respuestas del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ)

BFQ Cuestionario Big Five

INSTRUCCIONES

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

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

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

Vea cómo se han contestado aquí dos frases:

E1. Me gusta pasear por el parque de la ciudad.

E2. La familia es el móvil de todos mis actos.

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

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

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

Al marcar su contestación en la Hoja asegúrese de que el número de la frase que Ud. contesta corresponde con el número colocado al lado del espacio que Ud. marca. SI desea cambiar alguna respuesta borre o anule la señal hecha y marque el otro espacio.

No haga ninguna señal en este Cuadernillo.

Espere a que se dé la señal para comenzar

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

1. Creo que soy una persona activa y vigorosa.
2. No me gusta hacer las cosas razonando demasiado sobre ellas.
3. Tiendo a Implicarme demasiado cuando alguien me cuenta sus problemas.
4. No me preocupan especialmente las consecuencias que mis actos puedan tener sobre los demás.
5. Estoy siempre informado sobre lo que sucede en el mundo.
6. Nunca he dicho, una mentira.
7. No me gustan las actividades que exigen empeñarse y esforzarse hasta el agotamiento.
8. Tiendo a ser muy reflexivo.
9. No suelo sentirme tenso.
10. Noto fácilmente cuando las personas necesitan mi ayuda.
11. No recuerdo fácilmente los números de teléfono que son largos.
12. Siempre he estado completamente de acuerdo con los demás.
13. Generalmente tiendo a imponerme a las otras personas, más que a condescender con ellas.
14. Ante los obstáculos grandes, no conviene empeñarse en conseguir los objetivos propios.
15. Soy más bien susceptible.
16. No es necesario comportarse cordialmente con las personas.
17. No me siento muy atraído por las situaciones nuevas e inesperadas.
18. Siempre he resuelto de inmediato todos los problemas que he encontrado.
19. No me gustan los ambientes de trabajo en los que hay mucha competitividad.
20. Llevo a cabo las decisiones que he tomado.
21. No es fácil que algo o alguien me hagan perder la paciencia.
22. Me gusta mezclarme con la gente.
23. Toda novedad me entusiasma.
24. Nunca me he asustado ante un peligro, aunque fuera grave.
25. Tiendo a decidir rápidamente.
26. Antes de tomar cualquier iniciativa, me tomo tiempo para valorar las posibles consecuencias.
27. No creo ser una persona ansiosa.
28. No suelo saber cómo actuar ante las desgracias de mis amigos.
29. Tengo muy buena memoria.
30. Siempre he estado absolutamente seguro de todas mis acciones.
31. En mi trabajo no le concedo especial importancia a rendir mejor que los demás.
32. No me gusta vivir de manera demasiado metódica y ordenada.
33. Me siento vulnerable a las críticas de los demás.
34. Si es preciso, no tengo inconveniente en ayudar a un desconocido.
35. No me atraen las situaciones en constante cambio.
36. Nunca he desobedecido las órdenes recibidas, ni siquiera siendo niño.

37. No me gustan aquellas actividades en las que es preciso ir de un sitio a otro y moverse continuamente.
38. No creo que sea preciso esforzarse más allá del límite de las propias fuerzas, incluso aunque haya que cumplir algún plazo.
39. Estoy dispuesto a esforzarme al máximo con tal de destacar.
40. Si tengo que criticar a los demás, lo hago, sobre todo cuando se lo merecen.
41. Creo que no hay valores y costumbres totalmente válidos y eternos.
42. Para enfrentarse a un problema no es efectivo tener presentes muchos puntos de vista diferentes.
43. En general no me irrito, ni siquiera en situaciones en las que tendría motivos suficientes para ello.
44. Si me equivoco, siempre me resulta fácil admitirlo.
45. Cuando me enfado manifiesto mi malhumor.
46. Llevo a cabo lo que he decidido, aunque me suponga un esfuerzo no previsto.
47. No pierdo tiempo en aprender cosas que no estén estrictamente relacionadas con mi campo de intereses.
48. Casi siempre sé cómo ajustarme a las exigencias de los demás.
49. Llevo adelante las tareas emprendidas aunque los resultados iniciales parezcan negativos.
50. No suelo sentirme solo y triste.
51. No me gusta hacer varias cosas al mismo tiempo.
52. Habitualmente muestro una actitud cordial, incluso con las personas que me provocan cierta antipatía.
53. A menudo estoy completamente absorbido por mis compromisos y actividades.
54. Cuando algo entorpece mis proyectos, no insisto en conseguirlos e intento otros.
55. No me interesan los programas televisivos que me exigen esfuerzo e implicación.
56. Soy una persona que siempre busca nuevas experiencias.
57. Me molesta mucho el desorden.
58. No suelo reaccionar de modo impulsivo.
59. Siempre encuentro buenos argumentos para sostener mis propuestas y convencer a los demás de su validez.
60. Me gusta estar bien informado, incluso sobre temas alejados de mi ámbito de competencia.
61. No doy mucha importancia a demostrar mis capacidades.
62. Mi humor pasa por altibajos frecuentes.
63. A veces me enfado por cosas de poca importancia.
64. No hago fácilmente un préstamo, ni siquiera a personas que conozco bien.
65. No me gusta estar en grupos numerosos.
66. No suelo planificar mi vida hasta en los más pequeños detalles.
67. Nunca me han interesado la vida y costumbres de otros pueblos.
68. No dudo en decir lo que pienso.
69. A menudo me noto inquieto.
70. En general no es conveniente mostrarse sensible a los problemas de los demás.
71. En las reuniones no me preocupo especialmente por llamar la atención.
72. Creo que todo problema puede ser resuelto de varias maneras.
73. Si creo que tengo razón, intento convencer a los demás aunque me cueste tiempo y energía.
74. Normalmente tiendo a no fiarme mucho de mi prójimo.
75. Difícilmente desisto de una actividad que he comenzado.
76. No suelo perder la calma.
77. No dedico mucho tiempo a la lectura.
78. Normalmente no entablo conversación con compañeros ocasionales de viaje.
79. A veces soy tan escrupuloso que puedo resultar pesado.
80. Siempre me he comportado de modo totalmente desinteresado.
81. No tengo dificultad para controlar mis sentimientos.
82. Nunca he sido un perfeccionista.
83. En diversas circunstancias me he comportado impulsivamente.
84. Nunca he discutido o peleado con otra persona.
85. Es inútil empeñarse totalmente en algo, porque la perfección no se alcanza nunca.
86. Tengo en gran consideración el punto de vista de mis compañeros.
87. Siempre me han apasionado las ciencias.
88. Me resulta fácil hacer confidencias a los demás.
89. Normalmente no reacciono de modo exagerado, ni siquiera ante las emociones fuertes.
90. No creo que conocer la historia sirva de mucho.

91. No suelo reaccionar a las provocaciones.
92. Nada de lo que he hecho podría haberlo hecho mejor.
93. Creo que todas las personas tienen algo de bueno.
94. Me resulta fácil hablar con personas que no conozco.
95. No creo que haya posibilidad de convencer a otro cuando no piensa como nosotros.
96. Si fracaso en algo, lo intento de nuevo hasta conseguirlo.
97. Siempre me han fascinado las culturas muy diferentes a la mía.
98. A menudo me siento nervioso.
99. No soy una persona habladora.
100. No merece mucho la pena ajustarse a las exigencias de los compañeros, cuando ello supone una disminución del propio ritmo de trabajo.
101. Siempre he comprendido de inmediato todo lo que he leído.
102. Siempre estoy seguro de mí mismo.
103. No comprendo que empuja a las personas a comportarse de modo diferente a la norma.
104. Me molesta mucho que me interrumpen mientras estoy haciendo algo que me interesa.
105. Me gusta mucho ver programas de información cultural o científica.
106. Antes de entregar un trabajo, dedico mucho tiempo a revisarlo.
107. Si algo no se desarrolla tan pronto como deseaba, no insisto demasiado.
108. Si es preciso, no dudo en decir a los demás que se metan en sus asuntos.
109. Si alguna acción mía puede llegar a desagradar a alguien, seguramente dejo de hacerla.
110. Cuando un trabajo está terminado, no me pongo a repararlo en sus mínimos detalles.
111. Estoy convencido de que se obtienen mejores resultados cooperando con los demás, que compitiendo.
112. Prefiero leer a practicar alguna actividad deportiva.
113. Nunca he criticado a otra persona.
114. Afronto todas mis actividades y experiencias con gran entusiasmo.
115. Solo quedo satisfecho cuando veo los resultados de lo que había programado.
116. Cuando me critican, no puedo evitar exigir explicaciones.
117. No se obtiene nada en la vida sin ser competitivo.
118. Siempre intento ver las cosas desde distintos enfoques.
119. Incluso en situaciones muy difíciles, no pierdo el control.
120. A veces incluso pequeñas dificultades pueden llegar a preocuparme.
121. Generalmente no me comporto de manera abierta con los extraños.
122. No suelo cambiar de humor bruscamente.
123. No me gustan las actividades que implican riesgo.
124. Nunca he tenido mucho interés por los temas científicos o filosóficos.
125. Cuando empiezo a hacer algo, nunca se si lo terminaré.
126. Generalmente confío en los demás y en sus intenciones.
127. Siempre he mostrado simpatía por todas las personas que he conocido.
128. Con ciertas personas no es necesario ser demasiado tolerante.
129. Suelo cuidar todas las cosas hasta en sus mínimos detalles.
130. No es trabajando en grupo como se pueden desarrollar mejor las propias capacidades.
131. No suelo buscar soluciones nuevas a problemas para los que ya existe una solución eficaz.
132. No creo que sea útil perder tiempo repasando varias veces el trabajo hecho.

Hoja de respuestas BFQ (Big Five)

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

Carrera profesional:.....
 Edad:.....Género:.....
 Ciclo:.....

Conteste marcando con una X a todas las cuestiones con una sola respuesta

5	4	3	2	1	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					

5	4	3	2	1	
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					
51					
52					
53					
54					
55					
56					
57					
58					
59					
60					
61					
62					
63					
64					
65					
66					
67					
68					

5	4	3	2	1	
69					
70					
71					
72					
73					
74					
75					
76					
77					
78					
79					
80					
81					
82					
83					
84					
85					
86					
87					
88					
89					
90					
91					
92					
93					
94					
95					
96					
97					
98					
99					
100					
101					
102					

5	4	3	2	1	
103					
104					
105					
106					
107					
108					
109					
110					
111					
112					
113					
114					
115					
116					
117					
118					
119					
120					
121					
122					
123					
124					
125					
126					
127					
128					
129					
130					
131					
132					

Anexo 2. Prueba de normalidad del Cuestionario de Personalidad Big Five

Tabla A1

Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov de las puntuaciones del Cuestionario Big Five (BFQ), en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Dimensión BFQ	Z de K-S	Sig.(p)
Energía (E)	.061	.001 **
Afabilidad (A)	.052	.005 **
Tesón (T)	.057	.002 **
Estabilidad Emocional (EE)	.041	.072
Apertura Mental (AM)	.057	.002 **

* p < 0.05

**p < 0.01

Como puede apreciarse en la tabla A1, las puntuaciones de las dimensiones Energía, Afabilidad, Tesón y Apertura Mental de la Personalidad presentan diferencia muy significativa ($p < 0.01$) de la distribución normal; en tanto que en la dimensión Estabilidad Emocional no difiere significativamente de la distribución normal.

Anexo 3.

Tabla A3

Correlación ítem-test corregido del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ), según dimensión, en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Ítem	ritc ^a	Ítem	ritc	Ítem	ritc
Ítem 1	.359**	Ítem 2	.210 **	Ítem 5	.368 **
Ítem 7	.367**	Ítem 8	.441 **	Ítem 11	.176 **
Ítem 25	.228**	Ítem 26	.275 **	Ítem 29	.253 **
Ítem 37	.364**	Ítem 32	.205 **	Ítem 42	.287 **
Ítem 51	.177**	Ítem 57	.293 **	Ítem 55	.316 **
Ítem 53	.235**	Ítem 66	.255 **	Ítem 60	.413 **
Ítem 68	.409**	Ítem 79	.372 **	Ítem 77	.333 **
Ítem 78	.220**	Ítem 82	.179 **	Ítem 87	.173 **
Ítem 94	.187**	Ítem 106	.499 **	Ítem 90	.371 **
Ítem 99	.273**	Ítem 110	.397 **	Ítem 105	.443 **
Ítem 114	.582**	Ítem 129	.258 **	Ítem 112	.140 **
Ítem 121	.180**	Ítem 132	.299 **	Ítem 124	.316 **
Ítem 13	.192**	Ítem 14	.397 **	Ítem 17	.491 **
Ítem 19	.468**	Ítem 20	.380 **	Ítem 23	.510 **
Ítem 31	.369**	Ítem 38	.429 **	Ítem 35	.382 **
Ítem 39	.541**	Ítem 46	.437 **	Ítem 41	.227 **
Ítem 59	.419**	Ítem 49	.381 **	Ítem 47	.183 **
Ítem 61	.316**	Ítem 54	.414 **	Ítem 56	.416 **
Ítem 71	.322**	Ítem 75	.295 **	Ítem 67	.345 **
Ítem 73	.293**	Ítem 85	.209 **	Ítem 72	.446 **
Ítem 95	.138*	Ítem 96	.518 **	Ítem 97	.373 **
Ítem 102	.345**	Ítem 107	.301 **	Ítem 103	.368 **
Ítem 117	.202**	Ítem 115	.294 **	Ítem 118	.509 **
Ítem 123	.197**	Ítem 125	.361 **	Ítem 131	.211 **
Ítem 4	.231**	Ítem 3	.210 **		
Ítem 10	.157**	Ítem 9	.233 **		
Ítem 28	.273**	Ítem 27	.186 **		
Ítem 34	.321**	Ítem 33	.303 **		
Ítem 48	.271**	Ítem 50	.241 **		
Ítem 64	.386**	Ítem 62	.351 **		
Ítem 70	.222**	Ítem 69	.320 **		
Ítem 86	.182**	Ítem 81	.187 **		
Ítem 100	.391**	Ítem 89	.291 **		
Ítem 109	.287**	Ítem 98	.316 **		
Ítem 111	.275**	Ítem 120	.287 **		
Ítem 130	.332**	Ítem 122	.184 **		
Ítem 16	.550**	Ítem 15	.488 **		
Ítem 22	.252**	Ítem 21	.160 **		
Ítem 40	.377**	Ítem 43	.287 **		
Ítem 44	.270**	Ítem 45	.367 **		
Ítem 52	.207**	Ítem 58	.282 **		
Ítem 65	.194**	Ítem 63	.312 **		
Ítem 74	.208**	Ítem 76	.392 **		
Ítem 88	.167**	Ítem 83	.461 **		
Ítem 93	.214**	Ítem 91	.533 **		
Ítem 108	.341**	Ítem 104	.449 **		
Ítem 126	.224**	Ítem 116	.272 **		
Ítem 128	.298**	Ítem 119	.330 **		

Nota :
 ritc : Coeficiente de correlación ítem test corregido
 a : Ítem mide lo que el resto miden si la correlación es significativa
 ** : p<.01 Muy significativo
 * : p<.05 Significativo

Anexo 4.

Tabla A5

Confiabilidad del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ) en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Dimensión	N° Ítems	Alpha Cronbach	Nivel
Energía (E)	24	.767	Respetable
Afabilidad (A)	24	.737	Respetable
Tesón (T)	24	.792	Respetable
Estabilidad Emocional (EE)	24	.785	Respetable
Apertura Mental (AM)	24	.798	Respetable
Distorsión (D)	12	.706	Respetable

En la tabla A5, se aprecia la confiabilidad del Cuestionario Big Five, según dimensiones, en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo, obteniendo valores del coeficiente Alpha de Cronbach que oscilan entre .737 y .798, los mismos que califican a la confiabilidad en las cinco escalas como respetable. Así mismo, la escala de Distorsión muestra también una confiabilidad respetable con un índice de .706.

Anexo 5.

Tabla A7

Normas en percentiles, según dimensiones, del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ), en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Pc	Puntuaciones directas					Pc
	E	A	T	EE	AM	
99	101-113	99-107	105-112	91-93	104-106	99
98	96	96	103	89	101	98
97	96	96	101	88	99	97
95	94	93	99	86	98	95
90	90	91	95	84	94	90
85	88	89	92	81	91	85
80	82	83	86	80	84	80
75	81	82	85	76	83	75
70	81	82	85	76	82	70
65	80	81	84	77	82	65
60	80	80	84	75	81	60
55	79	80	83	75	81	55
50	78	79	82	74	80	50
45	77	78	81	73	80	45
40	76	77	79	72	79	40
35	75	77	78	70	77	35
30	72	74	75	68	74	30
25	71	73	74	67	73	25
20	71	73	74	67	73	20
15	70	72	73	65	71	15
10	68	70	71	63	70	10
5	65	67	68	61	66	5
3	62	64	67	60	64	3
2	61	63	65	59	63	2
1	45-57	46-58	39-64	50-55	50-59	1

En la tabla A7, se presentan las normas en percentiles de las dimensiones del Cuestionario de Personalidad Big Five (BFQ), en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo.

Anexo 6. Cuestionario y protocolo de respuestas del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV)

Test de valores interpersonales – SIV

INSTRUCCIONES:

Para responder a cada grupo escoja solamente DOS frases, la más importante para UD. (señálela poniendo un aspa en la columna más +) y la menos importante para UD. (ponga un aspa en la columna -).

La frase restante déjela en blanco. Conteste todos los grupos.

1. Tener libertad para hacer lo que quiera.
 2. Que los demás estén de acuerdo conmigo.
 3. Hacer amistad con los menos afortunados.
-
4. Ocupar un puesto en el que no tenga que obedecer órdenes.
 5. Cumplir con exactitud las leyes y reglamentos.
 6. Que la gente le dé importancia a lo que haga.
-
7. Ocupar un puesto o cargo importante.
 8. Tratar a todo el mundo con suma amabilidad.
 9. Hacer lo que esta admitido como correcto y adecuada.
-
10. Que la gente piense que soy importante.
 11. Tener una total y completa libertad.
 12. Saber que la gente está de mi parte.
-
13. Acatar las reglas o normas sociales de comportamiento.
 14. Que haya gente interesada en mi bienestar.
 15. Asumir la dirección e iniciativa en la toma de decisiones en mi grupo.
-
16. Poder hacer habitualmente lo que me agrada.
 17. Estar a cargo de un asunto o proyecto importante.
 18. Trabajar en beneficio de otras personas.
-
19. Relacionarme con personas que sean famosas o muy populares y conocidas.
 20. Atender estrictamente y cumplir los asuntos de mi cargo.
 21. Tener una gran influencia.
-
22. Que mi nombre sea famoso o muy conocido por mucha gente.
 23. Hacer cosas para los demás.
 24. Trabajar por mi propia cuenta o responsabilidad, sin que nadie me dirija.
-
25. Seguir una norma estricta de conducta.
 26. Estar en una posición o cargo donde tenga autoridad.
 27. Tener junto a mí, personas que me alienten o que me den ánimo.
-
28. Ser amigo de los que no tienen amigos.
 29. Que la gente me haga favores.
 30. Ser conocido por personas más importantes.
-
31. Ser el único que manda y dirija.
 32. Acatar estrictamente las leyes o normas establecidas.
 33. Que los demás me demuestren que yo les agrado.
-
34. Poder vivir mi vida exactamente como lo deseo.
 35. Cumplir con mi deber.
 36. Que la gente me trate con comprensión.
-

37. Ser el líder o jefe del grupo del que formo parte.
 38. Que la gente admire lo que yo hago.
 39. Ser independiente en mi trabajo.
-

40. Que la gente se porte considerablemente conmigo.
 41. Tener a personas trabajando bajo mi dirección.
 42. Emplear mi tiempo haciendo cosas para los demás.
-

43. Poder gobernar mi propia vida.
 44. Contribuir bastante a las obras de beneficencia social.
 45. Que la gente haga comentarios favorables sobre mí.
-

46. Ser una persona influyente.
 47. Ser tratado con amabilidad.
 48. Mantener siempre el más alto nivel de conducta moral en cuanto haga.
-

49. Ser alabado o elogiado por otras personas.
 50. Estar relativamente liberado de formalidades o convencionalismos sociales.
 51. Trabajar por el bien común.
-

52. Contar con el afecto de otras personas.
 53. Hacer las cosas de acuerdo a lo aprobado y permitido.
 54. Ir por la vida haciendo favores a los demás.
-

55. Que se permita hacer todo lo que se quiera.
 56. Ser considerado como líder o jefe.
 57. Hacer lo que socialmente es correcto.
-

58. Que los demás aprueben lo que yo hago.
 59. Ser el que toma las decisiones en mi grupo.
 60. Compartir lo que tengo y me pertenece con otras personas.
-

61. Ser libre de ir y venir por donde y cuando me plazca.
 62. Ayudar a los pobres y necesitados.
 63. Mostrar respeto por mis superiores.
-

64. Recibir manifestaciones de cortesía, simpatía o afecto de los demás.
 65. Ocupar una posición o cargo de mucha responsabilidad.
 66. Cumplir con aquello que es considerado usual o convencional.
-

67. Ser el responsable de un grupo de personas.
 68. Tomar todas mis decisiones por mí mismo.
 69. Recibir ánimo y aliento de los demás.
-

70. Ser mirado con respeto por los demás.
 71. Aceptar fácilmente a otros como amigos.
 72. Dirigir a otros en su trabajo.
-

73. Ser generoso con los demás.
 74. Ser mi propio amo.
 75. Tener amigos y compañeros comprensivos.
-

76. Ser escogido para un puesto de mando o cargo directivo.
 77. Ser tratado como una persona de cierta importancia.
 78. Salirme con la mía en las cosas que me resulten agradables.
-

79. Que haya personas interesadas en mí.
 80. Tener maneras o modales sociales, correctos y apropiados.
 81. Ser comprensivo con aquellos que tienen algún problema.
-

82. Ser popular entre la gente.
 83. Estar eximio o liberado de tener que obedecer reglas o normas.
 84. Estar en un puesto que me permita decir a otros lo que han de hacer.
-

85. Hacer siempre lo que es moralmente correcto.
 86. Dedicarme a ayudar a los demás.
 87. Que haya gente dispuesta a ofrecerme ayuda.
-

88. Que haya gente que me admire.
89. Hacer siempre aquello que está aprobado y permitido.
90. Poder abandonar o dejar de lado lo que me rodea si así lo deseo.

Cuestionario de Valores Interpersonales – SIV
Hoja de respuestas

Carrera profesional:.....Edad:..... Género:.....

Elige sólo DOS opciones. La que MÁS te gusta y la que MENOS te gusta, marcando debajo del signo correspondiente, dejando una en BLANCO.

	+	-		+	-		+	-		+	-
1	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	25	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	46	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	70	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	26	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	47	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	71	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	27	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	48	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	72	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	28	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	49	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	73	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	29	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	50	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	74	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	30	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	51	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	75	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	31	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	52	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	76	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	32	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	53	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	77	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	33	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	54	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	78	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	34	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	55	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	79	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	35	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	56	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	80	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	36	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	57	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	81	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	37	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	58	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	82	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	38	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	59	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	83	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	39	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	60	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	84	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	40	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	61	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	85	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	41	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	62	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	86	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	42	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	63	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	87	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	43	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	64	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	88	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	44	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	65	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	89	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	45	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	66	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	90	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
22	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	I =.....			67	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	C =.....		
23	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	S =.....			68	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	R =.....		
24	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	B =.....			69	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	L =.....		

Anexo 7. Prueba de normalidad del Cuestionario de Valores Interpersonales

Tabla A2

Prueba de Normalidad de Kolmogorov-Smirnov del SIV de Leonard V. Gordon según los Valores Interpersonales en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Valores interpersonales	Z de Kolmogorov Smirnov	Significancia
Soporte	.070	.000 **
Conformidad	.064	.000 **
Reconocimiento	.052	.006 **
Independencia	.068	.000 **
Benevolencia	.055	.003 **
Liderazgo	.074	.000 **

**p < 0.01

Los resultados en mostrados en la tabla A2, revelan que las escalas de valores interpersonales: soporte, conformidad, reconocimiento, independencia, benevolencia y liderazgo difieren muy significativamente de la distribución normal ($p < 0.01$); debido a no presentar distribución normal, cuatro de las cinco dimensiones del cuestionario de personalidad y las seis escalas de valores interpersonales.

Anexo 8.

Tabla A4

Correlación ítem-test corregido del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV), según valores, en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Ítem	ritc	Ítem	ritc	Ítem	ritc	Ítem	ritc	Ítem	ritc	Ítem	ritc
2	.158**	5	.483**	6	.360**	1	.456**	3	.197**	7	.197**
12	.190**	9	.383**	10	.288**	4	.242**	8	.284**	15	.513**
14	.350**	13	.409**	19	.586**	11	.399**	18	.498**	17	.326**
27	.165**	20	.294**	22	.322**	16	.204**	23	.322**	21	.440**
29	.203**	25	.274**	30	.293**	24	.206**	28	.408**	26	.267**
33	.485**	32	.363**	38	.255**	34	.281**	42	.461**	31	.324**
36	.231**	35	.550**	45	.337**	39	.202**	44	.298**	37	.360**
40	.455**	48	.255**	49	.213**	43	.355**	51	.350**	41	.346**
47	.195**	53	.273**	70	.357**	50	.267**	54	.152**	46	.305**
52	.329**	57	.298**	77	.330**	55	.273**	60	.457**	56	.239**
58	.242**	63	.200**	79	.351**	61	.327**	62	.344**	59	.206**
64	.261**	66	.438**	82	.293**	68	.225**	71	.273**	65	.330**
69	.395**	80	.349**	88	.276**	74	.208**	73	.316**	67	.344**
75	.233**	85	.280**			78	.343**	81	.350**	72	.228**
87	.319**	89	.323**			83	.293**	86	.402**	76	.240**
						90	.420**			84	.181**

Nota :
 ritc : Coeficiente de correlación ítem test corregido
 ** : p<.01 Muy significativo
 * : p<.05 Significativo

En lo que respecta al análisis de los ítems de las escalas de valores interpersonales mostrados en la tabla A4, se puede apreciar que cada uno de los ítems correlaciona muy significativamente ($p < .01$) con el resto de los ítems en cada una de las escalas, por tanto muestran coherencia en medir lo que pretenden medir.

Anexo 9.

Tabla A6

Confiabilidad del Cuestionario de Valores Interpersonales (SIV) en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

<i>N</i>	α	Nº Ítems	Nivel
<i>o</i> Soporte	.672	15	Aceptable
<i>t</i> Conformidad	.715	15	Respetable
<i>a</i> Reconocimiento	.627	13	Aceptable
<i>·</i> Independencia	.700	16	Respetable
Benevolencia	.737	15	Respetable
Liderazgo	.707	16	Respetable

α : Coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach
 Sig.(p) : Probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo cierta
 ** $p < .01$: Muy significativa

En la Tabla A6, se presentan los resultados de la evaluación de la confiabilidad por consistencia interna mediante el coeficiente Alfa de Cronbach del Cuestionario de Valores Interpersonales en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo, evidenciando que las escalas: Conformidad, presentan una confiabilidad Independencia, Benevolencia y Liderazgo respetable con valores de los coeficientes Alfa de Cronbach que oscilan entre .700 a .737; y las escalas: Soporte y Reconocimiento muestran una confiabilidad aceptable con valores respectivos de .627 y .672.

Anexo 10.

Tabla A8

Normas en percentiles de las Escalas del Test de Valores Interpersonales (SIV), en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo

Escalas de Valores Interpersonales							
Pc	Soporte	Conformidad	Reconocimiento	Independencia	Benevolencia	Liderazgo	Pc
99	25-26	27	20-24	30-31	29-30	27-28	99
98	24	26	19	28	28	25	98
97	23	25	18	27	27	24	97
95	22	24	17	26	26	23	95
90	20	22	16	24	25	21	90
85	19	21	14	22	24	19	85
80	16	18	12	19	21	16	80
75	15	17	11	18	20	15	75
70	16	17	11	18	20	15	70
65	15	17	11	18	20	15	65
60	16	16	10	17	19	14	60
55	16	16	10	17	19	14	55
50	14	16	10	17	19	14	50
45	14	15	9	16	18	13	45
40	13	14	9	16	17	13	40
35	13	14	8	15	14	12	35
30	11	12	7	13	14	10	30
25	10	11	6	12	15	9	25
20	10	11	6	12	14	9	20
15	10	10	6	12	13	8	15
10	9	9	5	11	11	8	10
5	8	7	4	9	10	6	5
3	6	6	3	8	9	5	3
2	5	5	2	8	8	5	2
1	3-4	2	0-1	2-6	2-6	3-4	1

Nota :
Pc : Percentil

La tabla A8, se presentan las normas en percentiles de las escalas de Valores Interpersonales en estudiantes de psicología de una Universidad Privada de Trujillo; método a través del cual se convirtieron las puntuaciones directas en puntuaciones estandarizadas en cada una de las escalas.

CARTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Yo, _____ con n° de DNI: _____ acepto participar voluntariamente en la investigación titulada **“PERSONALIDAD Y VALORES INTERPERSONALES EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGÍA EN UNA UNIVERSIDAD PRIVADA DE TRUJILLO”**, realizada por la estudiante de Psicología de la Universidad Privada Antenor Orrego, Claudia Pisconti Bravo.

He sido informado sobre la naturaleza y los propósitos de la investigación y entiendo que los datos obtenidos en el estudio pueden ser publicados o difundidos con fines científicos. Convengo en participar en este estudio de investigación.

Firma del participante
DNI