



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

FACULTAD DE SALUD Y NUTRICIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

TESIS

**EL TEMPERAMENTO Y MANEJO DE LAS HABILIDADES
SOCIALES EN LOS DOCENTES DEL DISTRITO DE
KELLUYO - PUNO 2020.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA**

AUTOR:

Bach. LUPACA LUPACA, ROSMERY

LIMA - PERÚ

2020

ASESORES DE TESIS

Mg. TANIA SERRUTO CAHUANA
Metodóloga

Lic. KARLA LISBETH VARGAS MARQUEZ
Temática

JURADO EXAMINADOR:

Dra. MARCELA ROSALINA BARRETO MUNIVE
Presidente

Dra. ROSA ESTHER CHIRINOS SUSANO
Secretario

Dra. NANCY MERCEDES CAPACYACHI OTÁROLA
Vocal

DEDICATORIA

A mis padres, Juan y Lidia, quienes, son mi fortaleza y motivación para seguir escalando.

A mis hermanas, por brindarme constante aliento y generar confianza en mí misma para lograr mis metas.

Al compañero de mi vida, Miguel Ángel, y a mi hijo Anyelo, quienes son mi permanente inspiración de grandes ideales y retos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación ha abordado temas de mucho interés en los cuales se estudiaron el temperamento y las habilidades sociales, se realizó el estudio en las instituciones educativas de educación inicial, primaria y secundaria de la sub zona de Chacocollo del distrito de Kelluyo - Puno, en el año académico 2020. Se tuvo como objetivo general: determinar de qué manera influye el temperamento en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020. El estudio fue descriptivo correlacional transversal en un solo momento, considerando como muestra de la población a 35 docentes entre mujeres y varones de los tres niveles de educación básica regular de la sub zona Chacocollo. Para recolectar datos se empleó la técnica de la encuesta y como instrumentos el cuestionario Eysenck B (Test de personalidad) y el cuestionario EHS (Test de habilidades sociales), los cuales permitieron indagar con profundidad las variables temperamento y habilidades sociales. Los datos recogidos se analizaron e interpretaron de acuerdo con el diseño específico usando la fórmula de la chi cuadrada y la correlación de Pearson. Los resultados de la investigación establecen como conclusión general que el temperamento influye significativamente en el manejo de habilidades sociales, aseverando mediante las fórmulas aplicadas que, según el tipo de temperamento, los docentes manifiestan sus habilidades sociales en sus interacciones cotidianas.

Palabras clave: temperamento, habilidad social, flemático, sanguíneo, melancólico, colérico.

ABSTRACT

The following research work addressed topics of great interest in which temperament and social skills were studied, the study was carried out in Educational Institutions of the initial, primary, and secondary education levels of the Chacocollo sub area of the Kelluyo district - Puno, in the academic year 2020. The general objective was to determine how temperament influences the management of social skills in teachers of the district of Kelluyo - Puno 2020. The study is descriptive cross-sectional correlation in a single moment, considering as a sample of the population 35 teachers between women and men of the three levels of regular basic education of the Chacocollo sub zone. To collect data, the survey technique was used and the EYSENCK B questionnaire (Personality test) and the EHS questionnaire (Social skills test) were used as instruments, which allowed to investigate in depth about the temperament and social skills variables. The collected data were analyzed and interpreted according to the specific design using the Chi Square formula and Pearson's Correlation. The results of the research establish as a general conclusion that temperament significantly influences the management of social skills, asserting through the applied formulas that, according to the type of temperament, teachers manifest their social skills in their daily interactions.

Keywords: temperament, social ability, phlegmatic, sanguine, melancholic, choleric.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	i
ASESORES DE TESIS	ii
JURADO EXAMINADOR:.....	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
INTRODUCCIÓN	xi
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1. Planteamiento del problema.....	14
1.2. Formulación del problema	16
1.2.1. Problema general	16
1.2.2. Problemas específicos	17
1.3. Justificación del estudio.....	17
1.4. Objetivos de la investigación	19
1.4.1. Objetivo general	19
1.4.2. Objetivos específicos	19
II. MARCO TEÓRICO	20
2.1. Antecedentes de la investigación	20
2.1.1. Antecedentes nacionales	20
2.1.2. Antecedentes internacionales	22
2.2. Bases teóricas de las variables	23
2.2.1. El temperamento	23
2.2.2. Habilidades sociales.....	27
2.3. Definición de términos básicos.....	39
III. MÉTODOS Y MATERIALES	41
3.1. Hipótesis de la investigación.....	41
3.1.1. Hipótesis general.....	41

3.1.2. Hipótesis específicas	41
3.2. Variables de estudio	42
3.2.1. Definición conceptual	42
3.2.2. Definición operacional	42
3.3. Tipo y nivel de la investigación	43
3.4. Diseño de la investigación	43
3.5. Población y muestra de estudio.....	44
3.5.1. Población	44
3.5.2. Muestra	44
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	44
3.6.1. Técnicas de recolección de datos	44
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos.....	44
3.7. Métodos de análisis de datos	45
3.8. Aspectos éticos	45
IV. RESULTADOS	46
V. DISCUSIÓN.....	60
5.1. Análisis de discusión de datos	60
VI. CONCLUSIONES.....	65
VII. RECOMENDACIONES.....	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	67
ANEXOS.....	70
Anexo 1. Matriz de consistencia	71
Anexo 2. Operacionalización de variables	72
Anexo 3. Instrumentos	73
Anexo 4 Validación del instrumento.....	77
Anexo 5. Matriz de datos	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Prueba de hipótesis general.....	46
Tabla 2.	Frecuencia de la edad con relación al género.....	47
Tabla 3.	Prueba de hipótesis según género y la influencia del temperamento..	48
Tabla 4.	Prueba de hipótesis según la edad género y las habilidades sociales	49
Tabla 5.	Frecuencia de los temperamentos en el diagnóstico de tipicidad según habilidades sociales	50
Tabla 6.	Relación entre el género y la autoexpresión de situaciones sociales..	54
Tabla 7.	Género con relación a la defensa de los propios derechos como consumidor.....	55
Tabla 8.	Género con relación a la expresión de enfado o disconformidad.....	56
Tabla 9.	Género con relación al decir no y cortar interacciones.....	57
Tabla 10.	Género en relación hacer peticiones.....	58
Tabla 11.	Relación del género al iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.....	59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Relación de la edad y el género	47
Figura 2. Relación del género y la influencia del temperamento	48
Figura 3. Relación entre el género y las Habilidades sociales.....	49
Figura 4. Relación de la dimensión altamente extrovertido según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales	51
Figura 5. Relación de la dimensión altamente introvertido según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales	52
Figura 6. Relación de la dimensión tiende a la extroversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales	52
Figura 7. Relación de la dimensión tiende a la introversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales	53
Figura 8. Género y la autoexpresión de situaciones sociales.....	54
Figura 9. Género y la defensa de los propios derechos como consumidor	55
Figura 10. Género y la expresión de enfado o disconformidad	56
Figura 11. El género al decir no y cortar interacciones.....	57
Figura 12. Relación del género al hacer interacciones.....	58
Figura 13. Según el género para iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto	59

INTRODUCCIÓN

El temperamento es un rasgo de la personalidad de las personas, de nuestra forma de ser y de actuar ante los demás. Somos seres únicos, ya que cada uno tiene su propia naturaleza emocional. Respondemos de manera distinta ante situaciones o acontecimientos. Según la OMS, la personalidad es un patrón enraizado de modos de pensar, sentir y comportarse que caracterizan el estilo de vida y modo de adaptarse único de un individuo, los que son la resultante de factores constitucionales, evolutivos y sociales. La OMS, también, menciona que las habilidades sociales son “aquellas aptitudes necesarias para tener un comportamiento adecuado y positivo, que nos permiten enfrentar eficazmente las exigencias y retos de la vida diaria”.

Las habilidades sociales son importantes, dado que van a condicionar cómo nos sentimos cuando estamos con otras personas y van a facilitar o dificultar que consigamos nuestros objetivos, tanto conscientes como no conscientes con otra persona. Tanto los niños como los adultos con escasas habilidades sociales, tienden a tener peor autoestima y a sufrir más ansiedad cuando han de entrar, en contacto con una situación social.

Estas habilidades sociales se aprenden de modo natural desde la infancia, viendo cómo actúan los demás e intentando repetirlo, y tienden a provocar reacciones positivas por parte de los demás, con lo cual se ven reforzadas. Sin embargo, en ocasiones, los adultos, así como los profesionales de la educación son modelos de infancia pero que no son capaces de transmitir esas habilidades, porque ellos mismos no las tienen desarrolladas, de modo que el niño no puede observarlas ni ejercitarlas.

Es por ello, que en la actualidad las habilidades sociales atraviesan un proceso de redefinición permanente, esto se debe a las características que definen un comportamiento como socialmente exitoso, el cual depende del contexto en el cual se encuentra y del uso que se le pueda dar. Del mismo modo, conocer el tipo de temperamento que posee cada educador va a ser muy importante, porque este va a determinar su práctica para adaptarse a los cambios, por medio de sus estados

de ánimo, la tendencia a la actividad o a la pasividad, así como la accesibilidad al cambio y a situaciones nuevas, que se pueda presentar en su quehacer cotidiano.

En atención a lo expresado, fue necesario realizar esta investigación con el objetivo de determinar la influencia del temperamento en las habilidades sociales de los docentes. El estudio en referencia se realizó en el marco de una investigación de tipo descriptivo – correlacional. En concordancia con las características de la investigación se tomaron dos instrumentos que fueron aplicados a la muestra determinada como base para la recolección de los datos requeridos.

En el capítulo I se describe la realidad problemática, como el temperamento y las habilidades sociales influyen en el quehacer cotidiano en los docentes, también forma parte de este capítulo, la formulación del problema de investigación, luego se realiza la justificación, donde se incluyen las razones que hacen relevantes la investigación, y finalmente se establecen los objetivos tanto generales como específicos que se plantean en la investigación.

En el capítulo II se detalla con exactitud el marco teórico y los antecedentes de estudio, en los que se consideran los estudios preliminares que orientan la investigación, así como los bases teóricos que fundamentan la misma.

En el capítulo III se describe lo concerniente a la hipótesis de investigación, las variables de estudio, la descripción del tipo y diseño de investigación, así como la población y muestra de estudio. Además, en este capítulo, se muestran las técnicas e instrumentos con los cuales se realizó la recolección de datos y el método de análisis de dichos datos recogidos. Por último, se mencionan los aspectos éticos.

En el capítulo IV, se detallan los resultados encontrados de la investigación y la contrastación de hipótesis en tablas y gráficos.

En el capítulo V, se realiza la discusión de los resultados, entre los antecedentes y los resultados a los cuales se llegó con el presente trabajo.

En el capítulo VI se determinaron las conclusiones a las que se arribaron con el trabajo de investigación.

En el capítulo VII se realizaron las sugerencias con relación a las conclusiones del trabajo de investigación.

Y finalmente, se presentan las referencias bibliográficas, así como los respectivos anexos de investigación.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema.

El estudio de los temperamentos ocupaba un papel importante en la psicología anterior al siglo XX. Actualmente, tiene su gran valor cotidiano y de utilidad para las personas en búsqueda de mayor sentido a su vida mediante su expresión temperamental y de sus virtudes.

Todos nacemos con un temperamento, lo cual significa que poseemos caracteres hereditarios que nos hacen ser quiénes somos. Sin embargo, esto no nos predispone a ser invariablemente como estamos programados a ser, sino que la educación puede hacer que nuestro carácter se diferencie notablemente de nuestro temperamento. Es entonces, que el temperamento es el armazón estable de nuestra personalidad y el carácter es moldeable ya que, tomando esos componentes heredados, podemos modificarlos bajo la influencia social. Hipócrates hizo la primera clasificación, según la cual los humanos teníamos dentro del cuerpo ciertos líquidos (llamados humores) como lo son la bilis, la bilis negra, la flema y la sangre, cuyo equilibrio determinaba el temperamento de las personas: por ejemplo, si la flema predominaba, se decía que una persona era flemática, o si bien predominaba la sangre, que era colérica.

A pesar de los avances de la ciencia, esta teoría hasta cierto punto sigue vigente. No en cuanto a los humores, sino en cuanto a la clasificación de las personas por los temperamentos, lo cual, como se mencionó, están determinados por el sistema nervioso y por la influencia endócrina. Los cuatro temperamentos del ser humano son: sanguíneo, colérico, melancólico y flemático. Develar los mecanismos subyacentes del desarrollo amplio del temperamento, ha sido motivo innumerable para la génesis de múltiples investigaciones, y ha despertado la curiosidad del hombre, por abordar tan complejo tema desde el antiguo mundo. Es a inicios del siglo XX, que Sigmund Freud suponía la existencia de poderosas fuerzas instintivas como generadoras del comportamiento. Recientemente, otros investigadores han destacado el papel del estímulo ambiental, social y cultural como factores explicativos de los “rasgos” del temperamento de personalidad.

Es pues, el temperamento la característica de individualidad más básica de todo ser, y a su vez, es la característica psíquica que permite a los mecanismos de afronte regular y confrontar las diversas situaciones que se presenten. Influye de manera significativa en la persona en el momento de su desenvolvimiento social con sus pares y su adaptación al medio, así como también, la predisposición que poseen algunos sujetos a desarrollar cuadros psicopatológicos debido a factores externos, denominados variables condicionantes, dichos cuadros dependen de cuán constituidas se encuentren sus estrategias de afrontamiento (Gil – Monte – Peiró y Valcárcel, 1996).

Ningún temperamento es más ventajoso que otro, todos los temperamentos tienen sus virtudes y sus defectos. Dependerá de cómo la persona maneje su temperamento para que pueda sacar provecho de él.

En ese sentido, el docente debe conocerse para tratar de moldear también su temperamento, este puede ser colérico y esto podría dificultar mucho la interacción docente-alumno, ya que los alumnos podrían sentir temor ante su forma de interrelacionarse (Firgermann, 2016).

En la actualidad, todos los seres humanos interactuamos en diferentes ámbitos de la vida cotidiana y en distintos contextos: como los amicales, familiares y profesionales. Por ello, y a diferencia de otras profesiones es primordial que los profesores puedan establecer relaciones de manera armoniosa, que ayuden a fomentar un clima apropiado para el proceso de enseñanza – aprendizaje, y es de vital importancia hoy en día “enseñar con el ejemplo”.

Por otro lado, el desarrollo de las habilidades sociales es de mucha importancia y muy necesaria para la adaptación del individuo y vivencia en sociedad. Al carecer de asertividad, podemos afrontar las situaciones de manera pasiva, evitándolas y accediendo a las necesidades de los demás o, al contrario, caer en la agresividad infringiendo los derechos de los demás.

Para adquirir habilidades sociales, en primer lugar, es necesario en desarrollar “argumentos asertivos” de aplicación en diversos conflictos interpersonales y ensayar esos argumentos y entregarlos con voz expresiva y lenguaje corporal.

El interés por las habilidades sociales y la conducta asertiva, entendida en un sentido amplio se viene manifestando hace ya décadas, así como muestra la profusión de obras tanto teóricas como aplicadas, e incluso la divulgación, así como de investigaciones sobre el tema. Desenvolvernos en el día a día, requiere una gran destreza social de nuestra parte, expresar nuestros sentimientos, decir en público nuestra opinión, discrepar del punto de vista de otra persona sin acalorarnos, iniciar una relación que nos interesaba, o poner punto final a una conversación que no nos interesa seguir manteniendo por más tiempo, por citar algún caso. Por ello, desenvolvernos asertivamente es necesario.

Siendo las habilidades sociales parte de la vida diaria, es necesario llegar a conocerlas a fin de mejorarlas y poder adecuarlas, de acuerdo con el contexto (Caballo, 2004).

Según Sovero Hinostroza, F. (2012), es importante saber, de qué manera se deben juntar y desarrollar las habilidades sociales en los profesionales de la educación, puesto que todo educador debería tener una formación básica en habilidades sociales, lo cual le permita adquirir y obtener un nivel de competencia adecuado a las circunstancias actuales de enseñanza.

El tener un tipo de temperamento y el no saber manejarlo algunos de los tipos, como el flemático y el colérico en muchas ocasiones puede ser perjudicial para uno mismo, pues podemos experimentar situaciones y emociones desagradables sea en el ámbito laboral, en la comunidad y en el desenvolvimiento en sociedad, peor aún, si no manejamos las habilidades sociales en diversas situaciones.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

PG. ¿Cómo influye el temperamento en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020?

1.2.2. Problemas específicos

- PE 1. ¿De qué manera influye el género en la influencia del temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020?
- PE 2. ¿De qué manera influye la edad en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020?
- PE 3. ¿Cómo son los temperamentos según el diagnóstico de tipicidad y su influencia según habilidades sociales de los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020?
- PE 4. ¿Cómo se relaciona el género según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo- Puno 2020?

1.3. Justificación del estudio

El presente trabajo de investigación ha abordado un problema latente que se muestra en el sector educativo. Las habilidades sociales que posean se ven influenciados por el tipo de temperamento que desarrollaron, y esto afecta a su labor diaria.

Los docentes en los tres niveles de educación básica tienen una tarea y una labor muy importante e influyente, pues de ellos depende la formación de futuros ciudadanos entre niños y jóvenes. Por ello, su trabajo debe ser eficaz, en la forma de enseñanza, así como en su forma de actuar ante una situación dada.

El temperamento de cada docente es distinto, y ello, influye en el manejo de sus habilidades sociales, es decir el tipo de temperamento que tiene cada docente influye sobre su desenvolvimiento diario, y depende de sus habilidades sociales el actuar ante sus estudiantes, así como con los padres de familia, miembros de APAFA y autoridades comunales. Además del manejo de las habilidades sociales que posee el docente depende la percepción que tiene la comunidad educativa.

En algunos casos, el problema reside en un incorrecto o limitado aprendizaje de las habilidades sociales adecuadas. Ciertamente es, que los ambientes y contextos son cada vez más complejos, los códigos de relación más abstractos y las situaciones más dispares. La incorporación de las personas con síndrome de Down

al entorno laboral, por ejemplo, exige mostrar un mayor repertorio de habilidades sociales y un grado mayor de sofisticación en las mismas. En ocasiones, el problema es tan sencillo como no saber qué hacer en una determinada situación. En cierta medida sería como viajar a un país extranjero, cuyas costumbres desconocemos y por lo que estamos continuamente comportándonos de manera extraña o inapropiada a los ojos de sus habitantes.

Las habilidades sociales como el conjunto de hábitos, conductas, pensamientos y emociones se disponen para relacionarnos con los demás. Aunque existen factores personales que son muy influyentes en el temperamento, en el género y de hecho, también con nuestro aspecto físico. En lo psicológico tiene mucho que ver con lo cognitivo, afectivo y conductual que determina la conducta social de la persona, ya que se aprende con la educación, la vivencia cotidiana como también con las experiencias.

Por tanto, es importante conocer la influencia del temperamento en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno.

Tiene relevancia académica y social, pues la presente investigación conducirá a resultados que puedan ser compartidos con los estudiantes interesados en la temática, particularmente aquellos trabajos orientados hacia la comprensión del tipo de temperamento que de alguna forma afecta en nuestro desenvolvimiento diario, saber controlarlo actuar adecuadamente, nos llevaría a manejar mejor nuestras habilidades sociales, y que a través de sus propias investigaciones puedan profundizar y mejorar esta propuesta.

Por nuestro interés personal, con este estudio se determinará cómo influye el temperamento en el manejo de las habilidades sociales, ello permitirá que cada persona adulta pueda entender el porqué de su actuar, de su comportamiento y de sus acciones y ayudar en adelante a sus hijos, para educarlo y ayudarlo a controlar emociones según su temperamento para posteriormente no afectar a sus habilidades sociales.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

OG. Determinar de qué manera influye el temperamento en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

1.4.2. Objetivos específicos

OE 1. Determinar cómo influye el género en el temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

OE 2. Corroborar cómo influye la edad en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

OE 3. Describir los temperamentos que según el diagnóstico de tipicidad influyen en las habilidades sociales de los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

OE 4. Relacionar el género según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Con relación al problema planteado para el estudio se ha encontrado algunas investigaciones relacionadas al tema de investigación, que a continuación se detallan.

2.1.1. Antecedentes nacionales

Huaman & Amador (2019), realizó su estudio "*Temperamento y habilidades sociales de instituciones educativas del distrito de Pichacani – Junín, 2019*". Tesis de pregrado, Universidad Peruana los Andes, Huancayo, Perú. El objetivo que se planteó fue establecer la relación entre el temperamento y las habilidades sociales, que presentan los docentes de las Instituciones Educativas José Antonio Encinas y Ashananga del distrito de Pichanaqui – Junín, 2019. Para lo cual se empleó el método científico, con un tipo de investigación básico cuantitativo, de nivel descriptivo-correlacional, la muestra estuvo formada por 48 docentes de la I.E. José Antonio Encinas y de la I.E. Ashananga en total contando con 74 docentes de ambas instituciones. Para la recolección de datos se usó el Inventario de personalidad de Eysenck forma B adultos, y la lista de chequeo de habilidades sociales adultos Arnold P. Goldstein. La conclusión estableció que sí existe relación entre el temperamento y las habilidades sociales, que presentan los docentes de las Instituciones Educativas José Antonio Encinas y Ashananga del distrito de Pichanaqui – Junín 2019. Luego de haber aplicado las pruebas se pudo demostrar por medio de la chi cuadrada que $p < \text{nivel de significancia } \alpha (0,000 < 0,05)$ entonces se corrobora la relación significativa. Concluyendo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

En el estudio de Rodríguez (20019). "*Tipos temperamentales de personalidad y la ansiedad de rasgos de docentes de la I.E. N° 00491 M.M.F.E.L., Moyobamba, 2019*", (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Pretende establecer si existe correlación entre las variables tipos temperamentales de la personalidad y la ansiedad de rasgos de docentes de la I.E. N° 00491, de tipo descriptivo correlacional, con diseño no experimental de corte trasversal, población

de 45 sujetos, teniendo como muestra 33 evaluados, los instrumentos usados el inventario de personalidad de Eysenck(b), la escala de ansiedad estado , rasgo (IDARE), los resultados muestran que hay relación de asociación entre ambas variables, por lo que se recomienda difundir en las instituciones educativas, con el propósito de sensibilizar sobre los tipos de personalidad y la ansiedad rasgos de los docentes.

Rentería J. (2018) “Habilidades sociales para mejorar la convivencia escolar en docentes y estudiantes de la institución educativa “Santa Lucia” de Ferreñafe. (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, consiste en elaborar una propuesta de habilidades sociales para mejorar la convivencia escolar en docentes y estudiantes de la Institución Educativa “Sanata Lucia”, empleó la metodología básica, por lo que se ha tenido usar instrumentos como el cuestionario aplicado para docentes y estudiantes, del procesamiento se encontró que el problema sobre convivencia escolar se da varias facetas como son clima escolar inadecuado, escaso conocimientos, aplicación de normas de convivencia y referidas a la protección del estudiante, cumplimiento parcial del reglamento interno, concluye proponer un programa en habilidades sociales que consiste en la ejecución de acciones para fortalecer a los docentes y estudiantes.

Para Montoro G. (2018). “Las habilidades sociales en los desempeños docentes de la Facultad de Arquitectura-UNI”, (tesis de maestría). Universidad Cayetano Heredia, su objetivo fue analizar las habilidades sociales en los desempeños de los docentes de la facultad de arquitectos de UNI, se aplicó instrumentos para visualizar las habilidades que tienen los docentes en las diferentes áreas academias. Enfoque cualitativo a nivel exploratorio muestra conformada por un docente. Para el análisis de datos se empleó la triangulación, se concluye que las habilidades sociales en los desempeños docentes de la FAUA-UNI son muy importantes y deberían mejorar para lograr interacción más eficiente con los estudiantes y colegas.

Berrocal, J. (2009), realizó un estudio titulado “Nivel de habilidades sociales que poseen los estudiantes de enfermería de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Escuela Académica Profesional de Enfermería, 2009, cuyo objetivo fue: determinar de habilidades sociales que poseen los estudiantes de enfermería

de la UNMSM. El método empleado fue de tipo descriptivo de corte transversal. La población estuvo conformada por 296 estudiantes. El instrumento utilizado fue tipo Lickert modificada, la técnica fue la encuesta. Una de las conclusiones más importantes tenemos: “El nivel de habilidades sociales de los estudiantes de enfermería de la UNMSM, en su mayoría es medio, lo que nos permite afirmar que los estudiantes no aplican sus habilidades sociales en todo momento, probablemente por desconocimiento o por falta de práctica de las mismas.”

Para Briones F. las Habilidades sociales según el género en estudiantes del nivel secundario del Colegio Adventista Puno, 2017, tuvo como objetivo determinar la diferencia de habilidades sociales según el género en estudiantes del nivel secundario. El instrumento utilizado fue el test de EHS escala de habilidades sociales de Elena Gimero Gonzales, se usó el paquete estadístico SPSS statistics versión 23. Los resultados mostraron una diferencia respecto a las puntuaciones obtenidas entre las poblaciones de estudio ($t = -2,119$), esta diferencia según el valor de ($p = ,035$) fue menor a (0.05), indicando una diferencia estadísticamente significativa; por lo tanto, se rechaza la H_0 a favor de la H_a asumiendo que existe diferencia significativa de las habilidades sociales según el género en estudiantes del nivel secundario del Colegio Adventista Puno, 2017.

2.1.2. Antecedentes internacionales

Arratibel (2012), de Universidad Autónoma de Barcelona, tesis titulada “El temperamento y el desarrollo de las habilidades sociales en la prevención de la psicopatología infantil”. El objetivo de estudio fue evaluar el tipo de temperamento ira / frustración explicaba parte de la sintomatología ansiosa y depresiva. Los resultados indicarían una mayor prevalencia de sintomatología ansiosa y depresiva en niñas, en participantes de nivel socioeconómico bajo y en aquellos de mayor edad además de un efecto significativo del temperamento de ira y frustración para el desarrollo de ambas sintomatologías.

Fernández (2010) de España, el objetivo de su estudio fue analizar la influencia del temperamento sobre la ejecución escolar del niño. Los resultados indicaron que las dimensiones de temperamento de ira e inhibición están relacionadas con problemas en el ajuste social del niño. Por lo anterior, se pudo

concluir que el factor control con esfuerzo parece ser un indicador significativo de todas las medidas de rendimiento y competencia académica. Con base a ello se recomienda enfatizar la importancia de que padres y maestros conozcan el temperamento de los niños para que su adaptación en la escuela se les facilite.

Aguirre (2013) de Colombia, realizó una investigación la cual tuvo como objetivo examinar la relación entre crianza, temperamento y comportamiento prosocial. El estudio fue de tipo descriptivo-correlacional. Contando con una muestra de 281 padres de familia, 229 son madres de familia y 52 padres de familia, y concluye que, si las madres y padres manifiestan calidez o cariño en las relaciones con sus hijos y piensan positivamente las acciones, tienen niños o adolescentes más prosociales.

2.2. Bases teóricas de las variables

2.2.1. El temperamento

Según la definición psicológica de temperamento, el término temperamento hace referencia a la combinación de aspectos biológicos que nos caracterizan desde que nacemos, y tienen una duración estable a lo largo de la vida, además, el temperamento se encarga de regular nuestro comportamiento y conductas, ante distintas situaciones. Existen diferentes tipos de temperamento que veremos a continuación.

Según Hans Eysenck, el temperamento es el aspecto de la personalidad que teóricamente está basado en la genética, que se nace con él; ya sea desde el nacimiento o incluso antes. Esto no quiere decir, que la teoría temperamental diga que no tenemos aspectos de nuestra personalidad que hayan sido aprendidos. Simplemente se focaliza en lo "natural", y deja la "crianza" a otros teóricos.

Hans Eysenck (1971) pretendió hallar en su sistema de análisis de la personalidad los cuatro temperamentos, sorprende que lo lograra a partir no de un modo empírico, sino a través de cálculos estadísticos.

Una vez aisladas las variables de introversión-extraversión y estabilidad-inestabilidad, explicó que combinadas obtenía cuatro tipos que se correspondían bastante bien con los cuatro temperamentos de Hipócrates y Galeno. Introversión-

inestable resulta el temperamento melancólico. Introverso- estable resulta el temperamento flemático. Extroverso-inestable resulta el temperamento colérico. Extroverso-estable resulta el temperamento sanguíneo. Eysenck establece por otra parte, un anillo en el que se inscriben los rasgos de carácter vinculados estadísticamente a los cuatro tipos y temperamento.

Firgermann, (2016). Todos nacemos con un temperamento, lo cual significa que poseemos caracteres hereditarios, que nos hacen ser quienes somos. Sin embargo, esto no nos predispone a ser invariablemente cómo estamos programados a ser, sino que la educación puede hacer que nuestro carácter se diferencie notablemente de nuestro temperamento. Es entonces, que el temperamento es el armazón estable de nuestra personalidad, y el carácter es moldeable ya que tomando esos componentes heredados podemos modificarlos bajo la influencia social.

Es la manera natural con que un ser humano interactúa con el entorno. "La suma total de los patrones conductuales presentes o potenciales del organismo determinadas por la herencia y el ambiente, se origina y desarrolla mediante la interacción funcional de los sectores formativos en que se originan estos patrones conductuales.

2.2.1.1. Tipos de temperamento

Existen según Eysenck, cuatro tipos de rasgos temperamentales: melancólico, colérico, sanguíneo y flemático, estos asociados a una lista de adjetivos que los califican y caracterizan a cada caso.

Los cuatro tipos de temperamentos: según Lahaye (1987) el temperamento influye en todo lo que se hace, como en los hábitos de dormir, la forma en que se come y hasta la manera en que se trata con otras personas. No hay otra cosa más poderosa que el temperamento, o la combinación de temperamentos que influya tanto en la vida del hombre, ya que existen cuatro tipos de temperamentos los cuales se describen cada uno a continuación:

Temperamento sanguíneo: esta persona es muy cálida, inteligente y le gusta disfrutar de todo lo que realiza. Los sentimientos dominan más que los

pensamientos en la toma de decisiones, es muy comunicativo, contagia por lo general su espíritu de amante a la diversión. Siempre está rodeado de muchos amigos, trata muy especial a la persona que tiene enfrente cuando mantiene la mirada fija, después la desvía, y hace lo mismo con la siguiente persona que encuentra.

Temperamento colérico: es más rápido, enérgico, práctico, acalorado, voluntarioso, autosuficiente y autónomo en sus actos. En sus opiniones es muy decidido, tiene la facilidad en la toma de decisiones ya sean para él como para las otras personas. Es próspero en actividades, no requiere de estimulación por el entorno, sino que él estimula por sus planes, metas, ideas y ambiciones. Se propone objetivos en cada actividad, porque tiene una mente que planifica instantáneamente varios proyectos que sabe que valen la pena llevarlos a cabo. No es muy sociable, ni demuestra ninguna compasión.

Temperamento melancólico: se le considera el más rico de todos los temperamentos, pues es analítico, se sacrifica por los demás, es dotado, y su estado emocional es demasiado sensible. Es expuesto a la introversión, y debido a eso tiende a tener una variedad de sentimientos ya que en algunas ocasiones estará alegre y en otras ocasiones deprimido. Le cuesta mucho conseguir amigos a pesar de que es fiel, es raro cuando se decide conocer gente, prefiere que lo busquen a él.

Temperamento flemático: es calmado, quieto, que no cambia de estado y por lo mismo casi nunca se enoja. Para tratar a este tipo de persona, es muy fácil de hacerlo ya que es encantador que los demás temperamentos. La vida para estas personas es muy feliz, porque evita involucrarse y causar problemas, por ser tan tranquila cualquier situación que se enfrente, no parece agobiado o agitado. Evita la violencia y le fascina las artes y las cosas bonitas y buenas de la vida. Rothhammer (2006) debido al comportamiento que el ser humano demuestra en momentos específicos en cada caso, como cuando reacciona ante los estímulos causados por el ambiente, muchos estudiosos han definido cuatro tipos de temperamentos como características o rasgos que hacen única y diferente a una persona ante los demás.

2.2.1.2. Características de los tipos de temperamentos.

Melancólico (introvertido - inestable): son personas de sistema nervioso débil, especialmente de los procesos inhibitorios, tienden a ser caprichosos, ansiosos, rígidos, soberbios, pesimistas, reservados, insociables, tranquilos y ensimismados. Una tasa muy elevada, determina la personalidad sistémica con tendencia a las fobias y obsesiones, sus condicionamientos emocionales son muy rígidos y estables en lo posible.

Colérico (extrovertido - inestable): sus procesos neuro dinámicos son muy fuertes, pero hay desequilibrio entre inhibición y excitación: son personas sensibles, intranquilas, agresivas, excitables, inconstantes, impulsivas, optimistas y activas, tienen dificultad para dormir, pero mucha facilidad para despertarse. Una alta tasa de extroversión y neurotismo, define a la persona histeropática (inmadurez sin control emocional) los coléricos son de respuestas enérgicas y rápidas.

Flemático (introvertido - estable): sus procesos neurodinámicos son fuertes, equilibrados y lentos, son personas pacíficas, cuidadosas y tercas, pasivas, controladas y formales, uniformes, calmadas, se fijan a una rutina y hábitos de vida bien estructurados, de ánimo estabilizado, grandemente productivo, reflexivo capaz de volver a sus objetivos, a pesar de las dificultades que se le presentan, vuelve a reestructurar este aspecto, una alta tasa de introversión puede determinar cierta pereza y desapego al ambiente.

Sanguíneo: (extrovertido - estable): sus procesos neurodinámicos son fuertes, equilibrados y de movilidad rápida, son personas sociales, discordantes, locuaces, reactivas, vivaces despreocupadas, tienden a ser líderes de gran productividad, buena capacidad de trabajo, facilidad para adecuarse a situaciones nuevas, una alta tasa de dimensión extrovertida puede determinar el desperdigamiento (diseminación) y desorden de la actividad.

2.2.1.3. La personalidad

La personalidad se va consolidando en función de un elemento básico entendido como *hábito* (estímulo, pulsiones primarias y secundarias) y los diferentes niveles complejos de respuestas que conforman las estructuras individuales. Allport (1970).

La personalidad se desarrolla a partir de cierto número de datos constitucionales (disposiciones afectivas, régimen emocional de tipos de actividad, entre otros) y bajo la influencia del medio, entendido pues, como un aspecto físico, social, ideológico temporal, es decir, como el conjunto de acontecimientos y traumatismos llegan a afectar la historia del individuo totalmente.

Se distinguen varios aspectos de este desarrollo: los procesos de maduración cognitiva, la diferenciación entre estímulos y la integración de las partes, por lo cual Eysenck refiere que la personalidad mantiene componentes genéticos de gran importancia impulsando la heredabilidad en la persona.

2.2.2. Habilidades sociales

La OMS menciona que las habilidades sociales son “aquellas aptitudes necesarias para tener un comportamiento adecuado y positivo, que nos permiten enfrentar eficazmente las exigencias y retos de la vida diaria”.

Las habilidades sociales (a veces designadas como competencias sociales) no tienen una definición única y determinada, puesto que existe una confusión conceptual al respecto, ya que no existe consenso por parte de la comunidad científico-social; sin embargo, esto puede ser definido según sus principales características, y estas señalan que las "habilidades sociales" son un conjunto de conductas aprendidas de forma natural (y que por tanto pueden ser enseñadas), que se manifiestan en situaciones interpersonales, socialmente aceptadas (ello implica tener en cuenta normas sociales y normas legales del contexto sociocultural en el que se actúa, así como criterios morales), y orientadas a la obtención de reforzamientos ambientales (refuerzos sociales) o auto reforzos.

Goldstein, Sprafkin, Gershaw y Klein (citado por Campo y Martínez, 2009) describen a las habilidades sociales como el conjunto de hábitos, conductas, pensamientos y emociones que se dispone para relacionarnos con los demás.

Aunque existen factores personales que están muy constituyentes con el temperamento, género y de hecho también, con nuestro aspecto físico. En lo psicológico tiene mucho que ver con lo cognitivo, afectivo y conductual que determina la conducta social de la persona ya que se aprende con la educación, la vivencia cotidiana como también con las experiencias.

Arellano (2012) refiere que las habilidades sociales son situaciones específicas.

Ya que ninguna conducta en sí misma, es o no socialmente habilidosa, sino que depende del contexto, de la situación y como también sus reglas de las personas con las que se interactúa, como son el género, edad, sentimientos. Para que una conducta sea socialmente hábil, es necesario que la persona, tenga motivación o metas sociales y también tiene capacidad de percibir la información básica de dicho contexto o situación, percepción de indicadores verbales, no verbales. Debemos ser capaces de procesar dicha información, en base a la experiencia, la observación, el aprendizaje y la maduración.

Murcia (2007) refiere que una buena convivencia nos contribuye al aprendizaje de habilidades como complemento para poder tener una convivencia pacífica y de igual manera, para nuestra propia vida como también en nuestra sociedad, ya que como seres humanos nos ayuda a poder formarnos como personas y poder ser capaces de mantener relaciones personales muy enriquecedoras y competentes en la solución de nuestros conflictos interpersonales.

Trianes (citado por Gómez, 2013) refiere que toda habilidad tiene mucho que ver con el comportamiento de las personas, y asimismo, con relación al tipo de pensamiento que nos lleva a poder resolver una situación social de una manera tan efectiva como aceptable para la propia persona y para su contexto social.

Caballo (2002) refiere que las conductas socialmente habilidosas, son las que nos emiten los individuos para la realización interpersonal y poder expresar nuestros propios sentimientos, actitudes, deseos, opiniones y derechos, de una

manera y forma adecuada a la situación, y así mismo, respetando conductas como también poder resolver los problemas.

Carrera (2012) describe las habilidades sociales como el conjunto de competencias y capacidades, que nos permite como personas interrelacionarnos con los demás para así poder, elevar nuestra propia autoestima y también ser asertivos, para el mismo autor las habilidades sociales son una capacidad de interrelacionarnos y comunicarnos.

Así mismo, Carrera (2012) refiere que en nuestro desarrollo de habilidades sociales se podría incluir los propios objetivos y metas. Asimismo, las habilidades sociales nos ayudan a ser personas asertivas, eficaces, efectivas y aceptadas.

2.2.2.1. Desarrollo de las habilidades sociales

Rotter (citado por Gomez, 2013) refiere en cuanto al desarrollo de habilidades sociales que se podría definir como las expectativas cognitivas con nuestras propia creencia y predicción, sobre las probabilidades de percibir y poder afrontar situaciones, también, se podría incluir expectativas y como resultado de nuestras experiencias de algunas situaciones que se nos presenta.

Para empezar con relación al tema en cuanto al desarrollo de habilidades sociales se puede definir como una consecuencia de reforzamiento directo que por una parte, podemos entender que se refiere a nuestras conductas sociales. Por un lado, se puede desarrollar y mantener consecuencias reforzantes por ejemplo como se puede crear una frase que los niños aprenden de una manera rápida como también sus conductas adecuadas, y sin embargo, con el tiempo van siendo más elaborados y variados. También, el niño como el mismo adulto va incorporando a su repertorio interpersonal situaciones que le induzcan consecuencias positivas.

2.2.2.2. Procesos de las habilidades sociales

Según Gomez, (2013) distinguiremos tres procesos entorno a las habilidades sociales que daremos mención a continuación.

- Procesos vicarios. Es toda capacidad de nuestra propia persona, para poder entender este proceso, daremos mención a un ejemplo tal es el caso en

aprender de las experiencias al igual por la que podemos observar una necesidad de efectuar dichas conductas de una forma directa.

- Procesos autorreguladores: se describen como toda capacidad de nuestro autocontrol de nuestra propia conducta y en otras palabras la significación de un estímulo y como también, el poder prevenirnos de las consecuencias.
- Procesos simbólicos: nos permiten presentar por un lado simbólico como son imágenes, palabras de una forma comprensiva y previsoras esto hace que seamos más factibles a consecuencias que a las acciones.

2.2.2.3. Componentes de las habilidades sociales.

Caballo, (2002) de igual importancia podemos describir con respecto a los componentes de habilidades sociales como el proceso de aprendizaje también incluir nuestros propios comportamientos ya sean verbales y no verbales. Por otra parte, las habilidades son todo nuestro comportamiento social como también es toda práctica de habilidades sociales a pesar de que estamos influenciados por el medio que nos rodea e influencia en nuestra vida.

Villegas, (2007) analizando los textos al poder comparar estas evidencias que sobre todo son componentes de las habilidades sociales también se puede decir que tenemos como característica principal, nuestro carácter y siempre debemos tener en consideración secuencias complejas que son inclusive conductuales de nuestra propia persona.

a) Los componentes no verbales

Se refieren al lenguaje corporal, a lo que no decimos, a cómo nos mostramos cuando interactuamos con el otro. Esto es, a la distancia interpersonal, contacto ocular, postura, orientación, gestos y movimientos que hacemos con brazos, piernas y cara cuando nos relacionamos con otros.

Los componentes no verbales son los que se denominan habilidades corporales básicas, prioritarias e imprescindibles antes de trabajar cualquier habilidad social más compleja. Si la persona a la que pretendo entrenar en habilidades sociales no mira a los ojos cuando habla, o hace excesivas manifestaciones de afecto a sus compañeros cuando interactúa con ellos, es

imposible que pueda trabajar exitosamente con él habilidades como “decir que no”, “seguir instrucciones”, etc. Los componentes no verbales en los que habitualmente presentan déficits algunas personas con retraso mental son el contacto ocular, la distancia interpersonal, el contacto físico, la expresión facial y la postura.

b) Los componentes verbales

Hacen referencia al volumen de la voz, el tono, el timbre, la fluidez, el tiempo de habla, la entonación, la claridad y la velocidad y el contenido del mensaje. Todos hemos tenido la experiencia de lo incómodo que resulta hablar con alguien que acapara todo el tiempo de conversación, o que habla muy deprisa o muy despacio, o que da mil rodeos para contar algo o que su timbre de voz es demasiado agudo. Además de lo que decimos es importante el modo en que lo decimos.

2.2.2.4. Elementos de las habilidades sociales

- **La comunicación**

Es la capacidad de emitir mensajes claros y convincentes. Las personas dotadas de estas competencias: saben dar y recibir mensajes, captan las señales emocionales y sintonizan con su mensaje, abordan directamente las cuestiones difíciles; saben escuchar, buscan la comprensión mutua y no tienen problemas para compartir la información de la que disponen; alientan la comunicación sincera y permanecen atentos tanto a las buenas noticias como a las malas.

- **La capacidad de influencia**

Es poseer habilidades de persuasión. Las personas dotadas de estas competencias: son muy convincentes, utilizan estrategias indirectas para alcanzar el consenso y el apoyo de los demás, y, recurren a argumentaciones muy precisas con el fin de convencer a los demás.

2.2.2.5. Dimensiones de las habilidades sociales:

a). Autoestima

La autoestima es la conciencia de nuestra propia persona ya que se tiene un propio valor y sobre todo de las responsabilidades, con determinados aspectos de nuestra vida como son las habilidades sociales, y es como una sensación

gratificante que nos queremos y nos aceptamos como persona. También tiene mucho que ver con nuestros propios sentimientos y pensamientos que se tiene acerca de competencia y valía, en la habilidad para poder diferenciar y confrontar los desafíos, y poder aprender del éxito como también del fracaso y como tratar también a los demás, y así mismo, podemos incluir la autoestima como una fuerza que determina también nuestras capacidades como persona para saber sobreponernos a la adversidad (Morris y Maisto 2001).

Es una actitud hacia uno mismo y es el resultado de la historia personal. Resulta de un conjunto de vivencias, acciones, comportamientos que se van dando y experimentando a través de la existencia. Es el sentimiento que se expresa siempre con hechos. Es el proceso mediante el cual la persona, confronta sus acciones, sus sentimientos, sus capacidades, limitaciones y atributos en comparación a su criterio y valores personales que ha interiorizado.

La autoestima sustenta y motiva la personalidad. Es el resultado de hábitos, capacidades y aptitudes adquiridas en todas las vivencias de la vida; es la forma de pensar, sentir y actuar, la cual conlleva la valoración de lo que en nosotros hay de positivo y de negativo, implica así mismo, un sentimiento de lo favorable o desfavorable, de lo agradable o desagradable que veamos en nosotros. Es sentirse a gusto o disgusto consigo mismo. Es la admiración ante la propia valía.

Morris y Maisto (2001) la autoestima es la conciencia de nuestra propia persona ya que se tiene un propio valor y sobre todo de las responsabilidades, con determinados aspectos de nuestra vida como son las habilidades sociales y es como una sensación gratificante que nos queremos y nos aceptamos como persona. También tiene mucho que ver con nuestros propios sentimientos y pensamientos que se tiene acerca de competencia, y valía en la habilidad para poder diferenciar y confrontar los desafíos, y poder aprender del éxito como también del fracaso y como tratar también a los demás, y así mismo, podemos incluir la autoestima como una fuerza que determina también nuestras capacidades como persona para saber sobreponernos a la adversidad

b). La comunicación

Es el acto mediante el cual un individuo establece con otro u otros un contacto que le permite transmitir una determinada información. La realización de un acto comunicativo puede responder a diversas finalidades:

- Transmisión de información.
- Intento de influir en los otros.
- Manifestación de los propios estados o pensamientos.

Tipos de comunicación

- **Comunicación agresiva**

Las personas se comunican de manera agresiva, cuando se acusa o amenaza a los otros sin respetar sus derechos. De esta manera, creemos que nos hacemos respetar, pero realmente lo que se consigue es aumentar los conflictos con los otros y que nos rechacen. Por lo tanto, utilizar este tipo de comunicación acabará por traer problemas y hacer perder amigos.

- **Comunicación pasiva**

Las personas se comunican de manera pasiva cuando permite que los demás digan lo que debemos hacer y aceptamos lo que proponen, sin expresar lo que pensamos o sentimos sobre ello. Cuando utilizamos este tipo de comunicación creemos que evitamos conflictos, pero lo que realmente hacemos es dejar, que los otros nos intimiden y se aprovechen de nosotros. Esta conducta nos produce sentimientos de frustración y de inferioridad.

- **Comunicación asertiva**

Las personas se comunican de manera asertiva cuando se expresa los pensamientos, sentimientos y necesidades, de manera firme y segura, pero evitando agredir a los otros o dejando que se aprovechen de nosotros.

c). Asertividad

La palabra "asertividad" se deriva del latín *asserere*, *assertum* que significa afirmar. Así pues, asertividad significa afirmación de la propia personalidad,

confianza en sí mismo, autoestima, aplomo, fe gozosa en el triunfo de la justicia y la verdad, vitalidad pujante, comunicación segura y eficiente.

Caballo (1991) refiere en cuanto a la definición del asertividad como conducta de autoafirmación de sí mismo, también se puede describir como la expresión de sentimientos. Asertividad también es como un complemento de las habilidades sociales de nuestra propia persona, ya que deberíamos tener como una característica de nuestra conducta como por ejemplo el poder relacionarnos satisfactoriamente con las personas, ya que puede ser como un complemento de nuestro propio comportamiento, así como nuestras expresiones de sentimientos y también como defensa de nuestros propios derechos personales.

d). Toma de decisiones

Es el proceso que se lleva en cada momento de nuestra vida, a veces un proceso poco perceptible, otras veces es un proceso lento y dificultoso. Con frecuencia las decisiones se toman y ejecutan, sin haber analizado con detenimiento el problema y sus diversas posibilidades de solución.

La toma de decisiones se inicia cuando identificamos un problema que requiere una decisión, incluso el no hacer nada es una decisión. Es importante tener en cuenta que las decisiones pueden tener efectos futuros en nuestra vida y en el entorno; en un corto, mediano o largo plazo. Una gran decisión será aquella que tendrá un efecto directo sobre nuestra vida futura.

Una decisión implica asumir compromisos para alcanzar el objetivo trazado. Se debe pensar que no siempre será posible revertir esa decisión. A veces las decisiones, son concluyentes por lo que es preferible seguir todo el proceso, más aún si se trata de aspectos vitales de nuestra vida, y estar preparado para asumir las posibles consecuencias.

La toma de decisiones adquiere hoy en día un papel muy importante para el cuidado de nuestra salud, pues si bien generalmente no estamos solos y recibimos la influencia del entorno, la decisión final de promover, cuidar y recuperar la salud será personal y a la vez influirá en la armonía del grupo sean amigos, compañeros de trabajo, familia u otros.

Se puede aplicar el proceso de tomar decisiones con problemas concretos que se plantean en la vida cotidiana.

2.2.2.6. Consecuencias de la falta de habilidades sociales

Garrido (citado por Gomez, 2013) refiere el mencionado autor que la competencia social es como el funcionamiento adaptado. Los recursos como persona y el ambiente se ven empleados para poder alcanzar resultados deseables, dentro del proceso además se desarrolla en el contexto interpersonal, que podríamos distinguir algunos componentes de la competencia social, como es pertenencia y posibilidad de ser miembro y parte constituyente de una sociedad que reconozca nuestros propios roles y posiciones.

Luengo (2015) define el autor sobre todo la falta de habilidad social que puede motivar a la dificultad de modo idéntico como también en diferentes entornos donde también presentan la dificultad en poder relacionarse. También, se puede ocasionar en cuanto al comportamiento agresivo como también la poca capacidad de autocontrol emocional, y así mismo, no nos podemos relacionar por miedo a limitamos a vivir en nuestro mundo restringiéndonos y en donde somos sometidos a burlas, chistes e ignorancia. Así mismo, intentando acercarnos, pero lo hacemos de forma posesiva lo que le acaba generando un rechazo. En diferentes situaciones se puede presentar la falta de habilidades sociales ya que esto puede generar distanciamiento, ausencia de la relaciones saludables, ignorados, rechazados no es nada positivo ni saludable.

Luengo (2015) menciona que un ejemplo en cuanto a las consecuencias que también se podrían dar por la falta de habilidades sociales son las siguientes:

- Problemas en relacionarse con compañeros de clases lo que influye en dificultades en su adaptación, y frecuentemente, podemos manifestarlo en nuestros estudios.
- Dificultades de tener una relación cordial y muy cercana al docente son muy dependientes, esquivos, distantes, como también desafiantes inclusive retadores. No nos gusta acatar normas y nos limitamos en relacionarnos.
- Conflictos; peleas con los hermanos y tener un mal comportamiento.

- Como son familiares donde les tratamos mal e insultan.
- En la niñez podemos incluir, así mismo, las conductas de riesgo de excesivo consumo del internet inclusive una manera de refugio de nuestras frustraciones sin poder relacionarnos Como en el caso de la adolescencia sobre todo el consumo de drogas y violencia.

2.2.2.7. Factores de evaluación de la escala de habilidades sociales

- **Autoexpresión de situaciones sociales.**

Gismero, (2010) es aquella capacidad de igual importancia con respecto a expresiones acerca de uno mismo, es decir, en cuanto a una manera espontánea y sin ansiedad, así mismo, en efecto las diversas situaciones sociales, tal como de la misma forma son entrevistas laborales, tiendas, lugares oficiales, grupos y reuniones sociales

- **Defensa de los propios derechos como consumidor.**

Gismero, (2010) se define de todos modos como también la capacidad de expresión tal es el caso de igual importancia conductas asertivas frente a desconocidos en defensa de los propios derechos inclusive en situaciones de consumo de la misma forma no dejar que entre alguien a la fila, o por ejemplo en una tienda, pedir a alguien que habla en el cine, pedir descuentos, devolver un objeto que esta malogrado.

- **Expresión de enfado o disconformidad.**

Gismero, (2010) es aquella capacidad de poder expresar enfado, sentimientos negativos justificados, y así mismo, desacuerdos con otras personas. También permite explicar que es toda dificultad para expresar, así mismo, las discrepancias y preferir callarse en situaciones, eso quiere decir expresar lo que a uno le molesta para poder evitar conflictos con los demás, aunque sean amigos y además familiares

- **Decir no y cortar interacciones.**

Gismero, (2010) se refiere a la habilidad, sobre todo, para cortar interacciones con otros de todos modos que no se quieren mantener una

interacción, por ejemplo, como con un vendedor, amigos que quieren seguir hablando en un momento que deseamos interrumpir dicha conversación, inclusive personas con las que no se desea seguir saliendo, y el mantener una relación al negarse a prestar algo cuando nos disgusta hacerlo. También se trata de otros aspectos, como tal es el caso de aserción, decir no a otras personas y cortar las interacciones a corto y largo plazo en definitiva de cualquier manera no se desean mantener por más tiempo

- **Hacer peticiones.**

Gismero, (2010) también refleja tal como la expresión de peticiones a otras personas de algo que nosotros deseamos puede ser que un amigo nos devuelva algo que inclusive préstamos y en todo caso que también nos haga un favor en diversas situaciones como, por ejemplo, en un restaurante cuando se consume, cuando, así mismo, nos traen algo tal es el caso cuando pedimos y deseamos cambiarlo similarmente en una tienda inclusive que nos dio mal el cambio

- **Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.**

Gismero, (2010) se describe como habilidad para iniciar una interacción con la persona del sexo opuesto, por ejemplo, cuando se da una conversación así mismo, pedir una cita y de todos modos también poder hacer espontáneamente un cumplido o halago, y así mismo, hablar con alguien que resulta atractivo. En alguna ocasión inclusive, se puede tratar de los intercambios positivos entre ellos.

2.2.2.8. Género

Gómez, (2013) el género hace referencia de igual manera a nuestros propios estereotipos, como también roles sociales, condición y posición adquirida, comportamientos, actividades y atributos apropiados que cada sociedad en particular nos contribuye y asigna tanto hombres y mujeres.

Diferencias según género

Quijada, (2013) según estudios de conectividad entre distintas regiones del cerebro se han señalado la existencia en las diferencias de género, aunque antes de los trece años por una parte existen pocas diferencias en cuanto a la conectividad del cerebro, es a partir entonces de esa edad, donde podemos

describir de cualquier manera las diferencias que se hacen más patentes en la arquitectura del cerebro humano. También, cabe mencionar que de cualquier manera se puede lograr un gran potencial de base neural para poder explicar por qué los hombres destacan en ciertas tareas simples, por ejemplo montar bicicleta, orientación, procesamiento espacial y velocidad sensorio motora, mientras que las mujeres en promedio son mejores en memoria, así mismo, en habilidades sociales, atención, memoria verbal, y al mismo tiempo, lo que les asigna ciertas ventajas a la hora de hacer varias tareas, a la vez, así mismo, encontrar soluciones para desarrollarse en grupo sobre todo estas diferencias se hacen más evidentes entre las edades de doce y catorce años.

Hermann y Betz (citado por García García, Cabanillas, Moran, Olaz, 2014) refieren que el rol masculino está muy relacionado con la instrumentalidad, la cual tienen como características como son independencia, autoridad, autosuficiencia, actividades productivas que están encaminadas a la mantención y provisión de la familia, con respecto a ciertas habilidades que están muy vinculadas en cuanto a su expresión de sentimientos negativos como también la asertividad. A este respecto, el género femenino está muy relacionado en cuanto a la crianza de los hijos, sensibilidad, apertura emocional, mayor fortaleza emocional, y habilidades sociales que están vinculadas a la expresión de sentimientos positivos como son la empatía y la aceptación.

Mora (2009) refiere como una interpretación social de ser mujer o ser hombre que nos ha sido otorgado a cada persona con respecto a su función en otras palabras el mundo antes de nacer. Por ello, hoy se hace difícil discernir qué hay de biológico y qué hay de cultural y aprendido en lo masculino y lo femenino.

Gómez (2016) refiere que las diferencias continúan, pero debemos entender por qué el hombre busca admiración y siempre mide su éxito, así como basa a sus logros obtenidos, en cambio la mujer lo mide a través de lo personal ya que busca, de alguna manera devoción. Siendo para el varón lo más importante conseguir un buen trabajo y obtener una casa propia, en cambio la mujer, le importa formar su familia y vivir felices esta diferencia, no quiere decir que además ellos, buscan sólo un buen trabajo y ellas una familia para formar, sino que su visión está muy focalizada en ello.

2.3. Definición de términos básicos

Temperamento: P. Brosson afirma que "el temperamento es un estado dinámico variable compuesto de energías físicas, bioquímicas y psíquicas, cuyo conjunto determina el ritmo vital propio de cada individuo, es decir, el comporta-miento de su vitalidad".

El temperamento se elabora en primer término alrededor de la afectividad y depende de un regulador nervioso, el tálamo situado en la base del cerebro, el cual, asimismo, regula las glándulas de secreción interna o constitución bioquímica, que pone de manifiesto disfunciones de los sistemas nervioso simpático y parasimpático, saturadas de una cualidad emocional constante que se mantiene casi invariable a lo largo de toda la vida. Cuando la corteza cerebral está perturbada aparece más pronto la emotividad y los sufrimientos. El individuo está sujeto a pulsiones, cóleras y agresividad.

Temperamento sanguíneo: las personas de temperamento sanguíneos son gente vivaz, alegre, de esos que les encanta ser los reyes de la fiesta. Tienen un sistema nervioso rápido que se caracteriza por la alta sensibilidad, y suelen ser personas muy extrovertidas.

A este tipo de personas les encanta la gente y no les gusta la soledad. Su forma de ser los hace aparentar una mayor seguridad de la que en realidad tienen, y suelen tomar decisiones basadas en los sentimientos más que en la reflexión.

Temperamento colérico: la persona de temperamento colérico tiene un sistema nervioso rápido y desequilibrado. Es rápido, y muy activo en sus decisiones. Este tipo de gente se caracteriza por ser muy independiente. Es extrovertido, aunque no tanto como las personas con temperamento sanguíneo.

Temperamento melancólico: el temperamento melancólico tiene un sistema nervioso débil y una muy alta sensibilidad. Es muy sensible emocionalmente y es introvertido (aunque puede comportarse de manera extrovertida). Se dice que es el temperamento más rico de todos, y generalmente suele tener un nivel de inteligencia más alto que los demás temperamentos. Nadie más disfruta del arte que el melancólico y además es muy perfeccionista.

Temperamento flemático: el temperamento flemático tiene un sistema nervioso lento y equilibrado. Es tranquilo, nunca pierde la compostura y nunca se enfada; por lo cual suele ser el más agradable de todos. Suele ser una persona muy apática, sin muchas dotes de liderazgo, aunque eso no significa que no lo pueda ser.

Habilidades sociales: autores como Wolpe (1958) y Lazarus (1966) intentaron delimitar el concepto definiendo lo que por entonces se denominó conducta asertiva. Con el paso de los años, los investigadores han llegado a la conclusión de que las habilidades sociales no se limitan al uso de la asertividad, sino que va más allá.

Autoestima: la autoestima es un conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y tendencias de comportamientos dirigidos hacia uno mismo, hacia nuestra manera de ser, y hacia los rasgos de nuestro cuerpo y nuestro carácter. En resumen: es la evaluación perceptiva de nosotros mismos

Toma de decisiones: la toma de decisiones es un proceso que se atraviesan cuando deben elegir entre distintas opciones las personas. Diariamente nos encontramos con situaciones donde debemos optar por algo, pero no siempre resulta simple. El proceso de la toma de decisiones hace hincapié en conflictos que se presentan y a los cuales hay que encontrarles una solución.

Asertividad: asertividad, no se considera pasiva ni agresiva, por el contrario, se trata de una conducta equilibrada. Ser asertivos significa expresar pensamientos y sentimientos de forma honesta, directa y correcta. Esto implica respetar los pensamientos y creencias de otras personas, a la vez que se defienden los propios.

Comunicación: la comunicación es la acción consciente de intercambiar información entre dos o más personas con el fin de transmitir o recibir información distinta. Los pasos básicos de la comunicación son la formación de una intención de comunicar o informar, la composición del mensaje, la codificación del mensaje, la transmisión de la señal, la recepción de la señal, la decodificación del mensaje y finalmente, la interpretación del mensaje por parte de la persona receptor.

III. MÉTODOS Y MATERIALES

3.1. Hipótesis de la investigación

3.1.1. Hipótesis general

Ha. El temperamento influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ho. El temperamento no influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno

3.1.2. Hipótesis específicas

Ha1. El género influye significativamente en el temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ho. El género no influye significativamente en el temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ha2. La edad influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ho. La edad no influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ha3. Los temperamentos según el diagnóstico de tipicidad influyen significativamente en las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ho. Los temperamentos según el diagnóstico de tipicidad influyen significativamente en las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ha4. El género influye significativamente según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Ho. El género influye significativamente según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

3.2. Variables de estudio.

V1: Variable Independiente: el temperamento

V2: Variable dependiente: habilidades sociales.

3.2.1. Definición conceptual

V1: el temperamento

El temperamento es la peculiaridad e intensidad individual de los afectos psíquicos y de la estructura dominante de humor y motivación. El término proviene del latín temperamento: 'medida'. Es la manera natural con que un ser humano interactúa con el entorno. Puede ser hereditario y no influyen factores externos (solo si esos estímulos fuesen demasiado fuertes y constantes); es la capa instintivo-afectiva de la personalidad, sobre la cual la inteligencia y la voluntad modelarán el carácter (en el cual sí influye el ambiente).

V2: habilidades sociales

Las habilidades sociales son las conductas verbales y no verbales, que nos ayudan a relacionarnos plenamente con los demás. Entre ellas se encuentran la gestión emocional, el asertividad o el lenguaje corporal.

Su valor es incalculable, porque nada influye más en nuestra calidad de vida. Ni el dinero, la salud o los éxitos profesionales: lo que mueve el mundo es la huella que dejamos sobre los demás.

3.2.2. Definición operacional

a) Variable independiente.

El temperamento, se ha estudiado en los docentes de los niveles de educación inicial, primaria y secundaria de la sub zona de Chacocollo del distrito de Kelluyo - Puno, por medio de la aplicación de instrumentos como el test de personalidad E Eysenck forma B 14.12, el cual consta de 57 preguntas.

b) Variable dependiente.

habilidades sociales, del mismo modo dicha variable se estudió en los docentes de los niveles de educación inicial, primaria y secundaria de la sub zona de Chacocollo del distrito de Kelluyo - Puno, por medio de la aplicación de instrumentos como el test de habilidades sociales con el cuestionario que consta de 33 interrogantes.

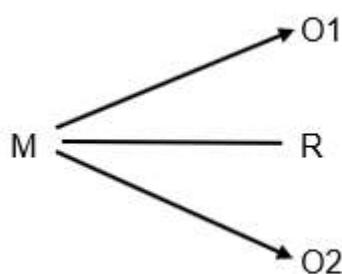
3.3. Tipo y nivel de la investigación

El tipo de investigación al que pertenece este estudio fue el básico, según el criterio propósito de la investigación. Según Hernández et al. (2006), las investigaciones básicas se caracterizan por que los resultados son conocimientos que describen, explican o presiden la realidad investigativa.

Según Sampiere (2013), esta investigación busca, aumenta la teoría, por lo tanto, se relaciona con nuevos conocimientos, de este modo no se ocupa de las aplicaciones prácticas que puedan hacer referencias los análisis teóricos.

3.4. Diseño de la investigación

Según Charaja, F. (2011) el diseño de investigación que se consideró corresponde a las investigaciones de tipo descriptivo correlacional cuyo esquema es el siguiente:



LEYENDA:

M = Muestra

O1= Observación de la variable independiente.

O2 = Observación de la variable dependiente.

R = grado de relación existente

3.5. Población y muestra de estudio

3.5.1. Población

La población de estudio estuvo conformada por todos los docentes de los niveles de educación inicial, primaria y secundaria del distrito de Kelluyo - Puno del año 2020.

3.5.2. Muestra

La muestra de estudio estuvo conformada por 35 docentes que laboran en instituciones educativas nivel primario, inicial y secundario del distrito de Kelluyo - Puno del año 2020.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

En la presente investigación se utilizó la técnica de la escala de valoración y medición.

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

El instrumento a utilizarse en la presente investigación fueron los cuestionarios de Eysenck forma B 13.12, para medir el tipo de temperamento de cada docente, el cual costa de 57 ítems con alternativas múltiples con escalas de (sí) (no) según está de acuerdo o no con la pregunta y para la otra variable se aplicó el cuestionario de EHS, para medir las habilidades sociales de los docentes, el instrumento costa de 33 ítems, con alternativas ABCD, según su identificación con la situación planteada en el ítem.

Con respecto al instrumento que se utilizó para la segunda variable fue la escala de evaluación de habilidades sociales, de autores como Elena Gismero Gonzales la cual se hizo también una adaptación peruana por Ps. César Ruíz Alva de acuerdo con dicha prueba se dio una explicación de cómo está compuesta la escala de evaluación, en síntesis, con respecto a la escala de evaluación que está compuesto por 33 ítems, los cuales 28 ítems están redactados en sentido de falta de aserción como también déficit en habilidades sociales y 5 ítems en sentido

positivo. También, consta de 4 alternativas con respecto desde no me identifico y me sentiría o actuaría así en la mayoría de los casos. Con relación a la escala nos da a entender que, a mayor puntaje global, la persona que es evaluada expresa más habilidades sociales como también capacidades de aserción.

3.7. Métodos de análisis de datos

Los datos que se recogieron a través de los instrumentos de investigación con los cuestionarios de EHS y Eysenck forma B 13.12, fueron tabulados y analizados considerando las siguientes actividades estadísticas:

Tabulación de datos: después de revisar el instrumento de investigación y determinar sus puntajes correspondientes, se tabularon de acuerdo con las dos escalas de valoración de las dos variables. De esta manera los datos fueron ordenados y clasificados adecuadamente utilizando el Microsoft Excel 2010 y el programa estadístico SPSS versión 22. Posteriormente se han descrito los resultados con sus respectivas interpretaciones.

3.8. Aspectos éticos

En la investigación se respetó la dignidad de la persona, la vida, la salud, integridad física. Se coordinó la autorización con el encargado de la institución educativa, la participación de los docentes dentro el horario de trabajo en la institución. Se conversó para obtener el consentimiento con cada uno de los participantes.

Se respetó el derecho de los participantes en la investigación, protegiendo su integridad tomando las precauciones necesarias para resguardar la intimidad de los participantes y confidencialidad.

IV. RESULTADOS

Los resultados después de la tabulación de datos se detallan en tablas y gráficos según a las variables de estudio y realizando las pruebas de hipótesis. Para determinar los resultados se empleó las fórmulas de la chi – cuadrada y la correlación de Pearson.

Tabla 1.
Prueba de hipótesis general

		Habilidades sociales				Total	
		Alto	Bajo	Muy alto	Normal		
Temperamentos	Altamente extrovertido	Recuento	0	1	0	3	4
		Recuento esperado	,8	1,6	,1	1,5	4,0
		% dentro de Dimensiones	0,0%	25,0%	0,0%	75,0%	100,0%
	Altamente introvertido	Recuento	2	5	0	2	9
		Recuento esperado	1,8	3,6	,3	3,3	9,0
		% dentro de Dimensiones	22,2%	55,6%	0,0%	22,2%	100,0%
	Tiende a la extroversión	Recuento	3	5	0	4	12
		Recuento esperado	2,4	4,8	,3	4,5	12,0
		% dentro de Dimensiones	25,0%	41,7%	0,0%	33,3%	100,0%
	Tiende a la introversión	Recuento	2	3	1	4	10
		Recuento esperado	2,0	4,0	,3	3,7	10,0
		% dentro de Dimensiones	20,0%	30,0%	10,0%	40,0%	100,0%
Total		Recuento	7	14	1	13	35
		Recuento esperado	7,0	14,0	1,0	13,0	35,0
		% dentro de Dimensiones	20,0%	40,0%	2,9%	37,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

	Valor	GI	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,652 ^a	9	,673
Razón de verosimilitud	7,182	9	,618
N de casos válidos	35		

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

Según la tabla 1, la prueba de chi cuadrado se observa que la significancia asintótica es de 0.673 >0.05, por lo que se rechaza la Ho y se acepta la H1: el temperamento influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020.

Tabla 2.
Frecuencia de la edad con relación al género

Edad	Género		Total
	Masculino	Femenino	
Menores de 30 años	1	3	4
Entre 31 a 40 años	9	10	19
Entre 41 a 50 años	7	1	8
Entre 51 a 61 años	3	1	4
Total	20	15	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 2, se observa que se tienen 20 hombres y 15 mujeres, en el género masculino solo hay una persona menor de 30 años, tres personas entre los 51 a 61 años, 7 personas entre las edades de 41 a 50 años y 9 personas entre los 31 a 40 años; en el género femenino, se presenta que existe 10 mujeres entre las edades de 31 a 40 años, 3 mujeres menores de 30 años y 1 mujer entre la edad de 41 a 50 años como de 51 a 61 años respectivamente.

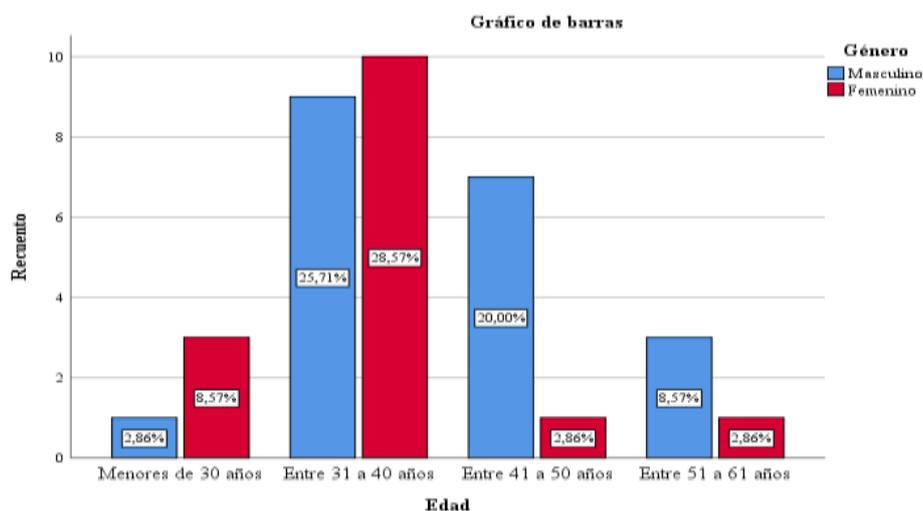


Figura 1. Relación de la edad y el género

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En el gráfico 1, del género femenino que tiene que un 28.57% pertenece a la edad de 31 a 40 años, el 8.57% son menores de 30 años, y un 2.86% están entre los 41 a 50 años como de 51 a 61 años respectivamente; y con relación al género masculino se tiene que un 25.71% está entre las edades de 31 a 40 años, el 20%

está entre los 41 a 50 años, el 8.57% son menores de 30 años y el 2.86% se encuentra entre los 51 a 61 años.

Tabla 3.

Prueba de hipótesis según género y la influencia del temperamento
Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,154 ^a	3	,764
Razón de verosimilitud	1,179	3	,758
N de casos válidos	35		

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

Según la tabla 3, la prueba de chi cuadrado se observa que la significancia asintótica es de 0.764 >0.05, por lo que se rechaza la H0 y se acepta la H1: el género influye significativamente en la influencia del temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.

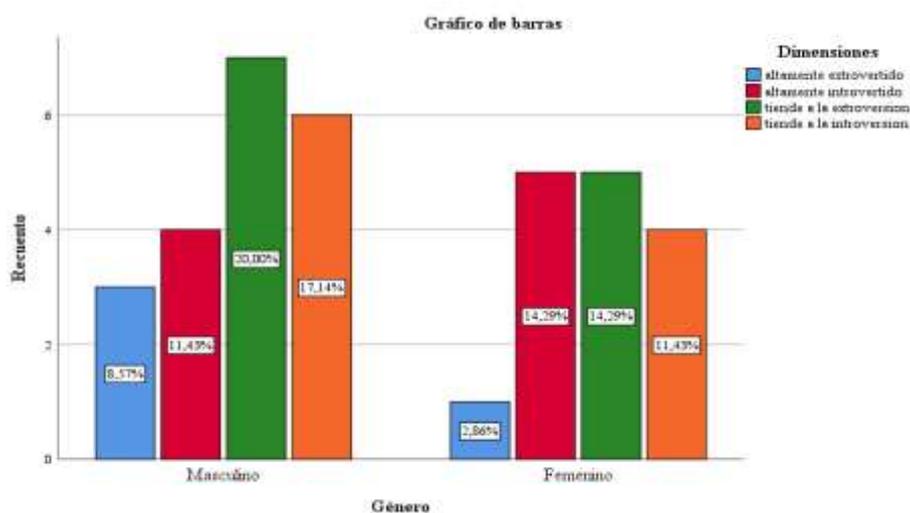


Figura 2. Relación del género y la influencia del temperamento

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En el gráfico 2, se observa que la mayor relación entre el género masculino y la influencia del temperamento se da en un 20% que son altamente introvertidos, seguido por un 17.14% que tiende a la introversión, un 11.43% que es altamente extrovertido, y solo un 8.57% que tiende a la extroversión, según el género femenino un 14.29% tiende a la extroversión y son altamente introvertidas, seguido de un 11.43% que tiende a la introversión y un 2.86% que es altamente extrovertida.

Tabla 4.

Prueba de hipótesis según la edad género y las habilidades sociales
Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,936 ^a	3	,177
Razón de verosimilitud	5,353	3	,148
N de casos válidos	35		

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

Según la tabla 4, la prueba de chi cuadrado se observa que la significancia asintótica es de $0.177 > 0.05$, por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 : La edad influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.

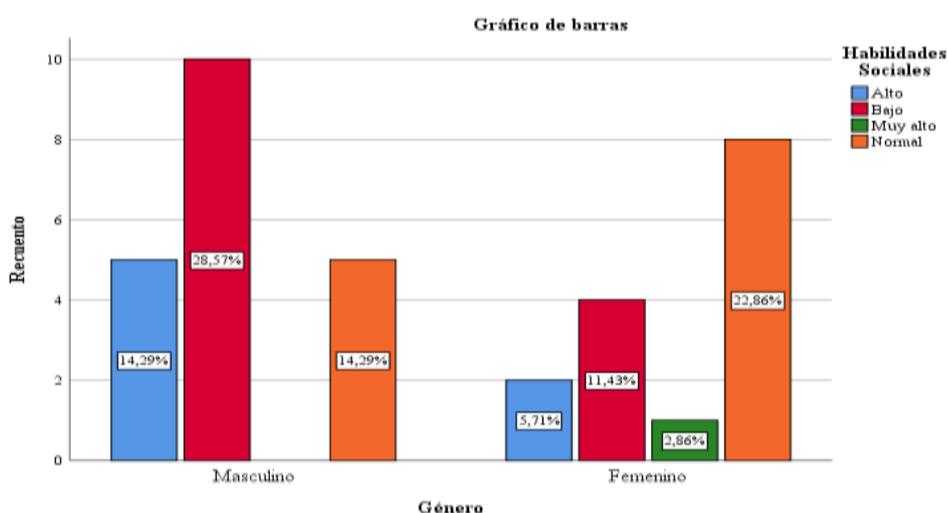


Figura 3. Relación entre el género y las Habilidades sociales

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En el gráfico 3, observa que, en el género masculino, un 28.57% presenta bajas habilidades sociales, un 14.29% presenta habilidades sociales entre lo normal y altas habilidades sociales. En cuanto al género femenino un 22.86% presenta habilidades sociales en promedio normal, un 11.43% presenta bajas habilidades sociales y solo un 11.43% presenta bajas habilidades sociales y solo un 2.86% presenta muy altas habilidades sociales.

Tabla 5.

Frecuencia de los temperamentos en el diagnóstico de tipicidad según habilidades sociales

Dimensiones			Habilidades sociales				Total
			Alto	Bajo	Muy alto	Normal	
Altamente extrovertido	Diagnóstico de tipicidad	SANGUÍNEO		1		3	4
	Total			1		3	4
Altamente introvertido	Diagnóstico de tipicidad	FLEMÁTICO	2	4		1	7
		MELANCÓLICO	0	1		1	2
	Total		2	5		2	9
Tiende a la extroversión	Diagnóstico de tipicidad	COLERICO	0	1		1	2
		FLEMÁTICO	2	3		3	8
		SANGUÍNEO	1	1		0	2
	Total		3	5		4	12
Tiende a la introversión	Diagnóstico de tipicidad	FLEMÁTICO	2	3	0	4	9
		MELANCÓLICO	0	0	1	0	1
	Total		2	3	1	4	10
Total	Diagnóstico de tipicidad	COLERICO	0	1	0	1	2
		FLEMÁTICO	6	10	0	8	24
		MELANCÓLICO	0	1	1	1	3
		SANGUÍNEO	1	2	0	3	6
	Total		7	14	1	13	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 5 se observa que, según la dimensión del temperamento, los *altamente extrovertidos* con diagnóstico de tipicidad tipo sanguíneo, mantienen entre bajo (1 persona) y normal (3 personas) en habilidades sociales, la dimensión del temperamento, *tienden a la extroversión* con diagnóstico de tipicidad tipo flemático tienen habilidades sociales entre altos (2 personas), bajo (4 personas) y normal (1 persona), el que mantiene un diagnóstico de tipicidad tipo melancólico, mantienen bajas habilidades sociales (1 persona); la dimensión del temperamento, los *que tienden a la extroversión* con diagnóstico de tipicidad tipo colérico mantienen bajas habilidades sociales (1 persona), con diagnóstico de tipicidad tipo flemático, mantienen bajas habilidades sociales con 3 personas, normales con 3 personas y solo 2 personas con altas habilidades sociales, los que mantienen

diagnóstico de tipicidad de tipo sanguíneo, presentan tanto alta y baja habilidades sociales respectivamente con una persona y la dimensión del temperamento, que *tienden a la introversión* con diagnóstico de tipicidad tipo flemático se presenta 2 personas con altas habilidades sociales, 3 personas con bajas habilidades sociales y 4 personas con habilidades sociales normales, y solo los flemáticos presentan muy alta habilidad social.

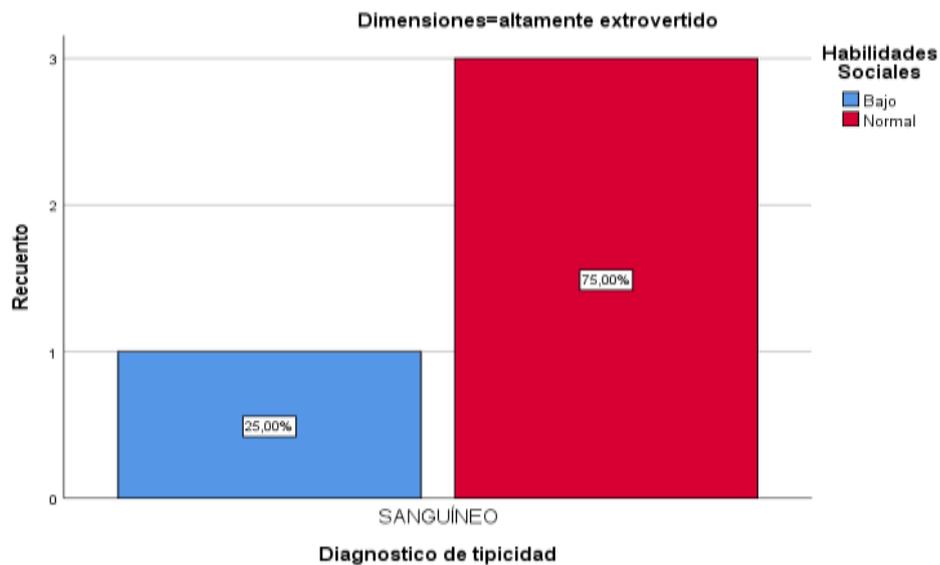


Figura 4. Relación de la dimensión altamente extrovertido según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales
 Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 4 se observa que, según el temperamento altamente extrovertido, el diagnóstico de tipicidad sanguíneo con un 75% presenta habilidades sociales de tipo normal y un 25% de sanguíneos presenta bajas habilidades sociales.

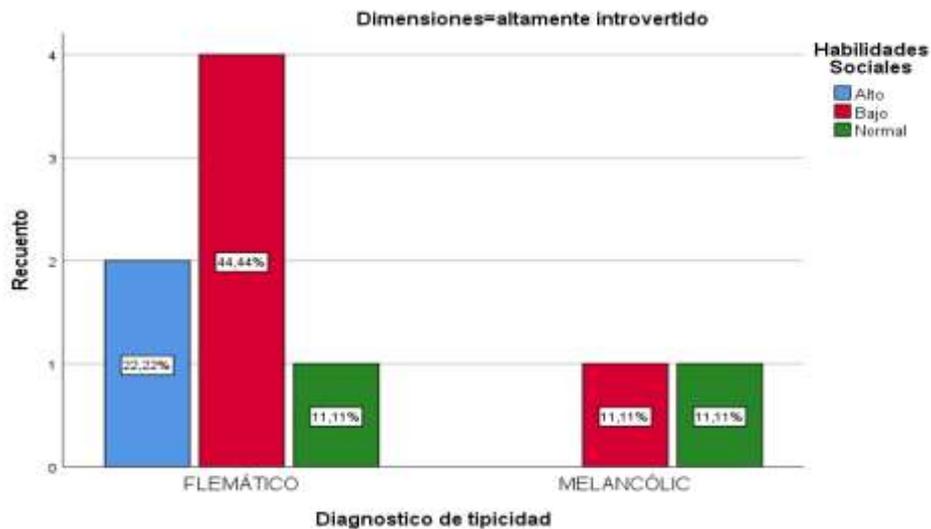


Figura 5. Relación de la dimensión altamente introvertido según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 5 se observa que, según el temperamento altamente introvertido, las personas flemáticas presentan bajas habilidades sociales en un 44.44%, presenta altas habilidades sociales y solo un 22.22% dentro de lo normal en habilidades sociales, en cuanto a los melancólicos, un 11.11% presenta entre bajo y normal habilidades sociales respectivamente.

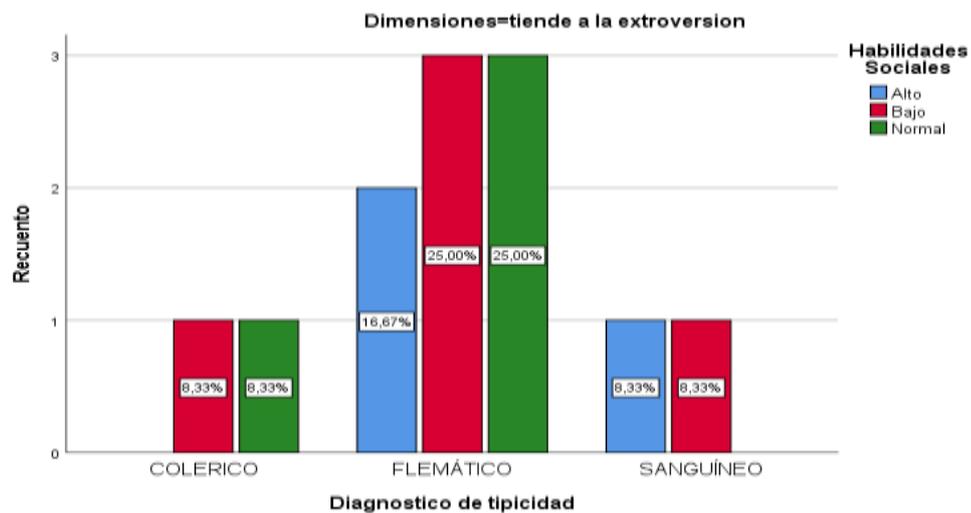


Figura 6. Relación de la dimensión tiende a la extroversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 6, en el temperamento de la dimensión que tiende a la extroversión, son las personas flemáticas con una alta y baja habilidades sociales con un 25% respectivamente y solo un 16.67 % presenta altas habilidades sociales, los de diagnóstico de tipicidad de tipo colérico, presenta entre bajo y normal habilidades sociales con un 8.33% y con el diagnóstico de tipicidad de tipo sanguíneo, presenta altas y bajas habilidades sociales con un 8.33% respectivamente,

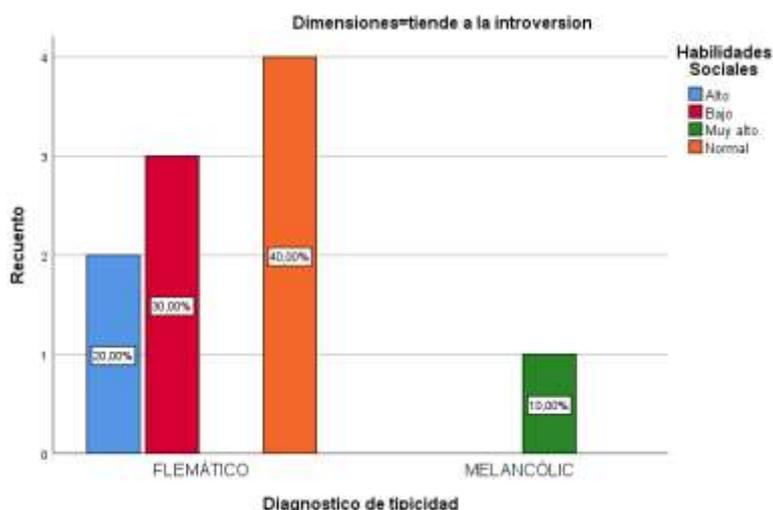


Figura 7. Relación de la dimensión tiende a la introversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales
 Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 7, en los temperamentos de tiende a la introversión, según el tipo de diagnóstico de tipicidad de tipo flemático, presentan habilidades sociales normales un 40%, un 30% presentan bajas habilidades sociales y solo un 20% presenta altas habilidades sociales; en el diagnóstico de tipicidad de tipo melancólico en un 10% presenta muy altas habilidades sociales.

Tabla 6.

Relación entre el género y la autoexpresión de situaciones sociales

		AUTOEXPRESION DE SITUACIONES SOCIALES				
		Alto	Bajo	Muy Alto	Normal	Total
Género	Masculino	6	8	1	5	20
	Femenino	7	4	0	4	15
Total		13	12	1	9	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 6, se observa que, según género masculino, se presenta que solo 5 personas presentan puntuaciones normales, 6 personas presentan altos puntajes y 1 con muy altas puntuaciones, como 8 personas presentan bajos puntajes en la autoexpresión de situaciones sociales. En cuanto al género femenino 7 mujeres presentan puntuaciones altas, 4 con puntuaciones normales, y solo 4 persona con puntuación bajas en autoexpresión de situaciones sociales.

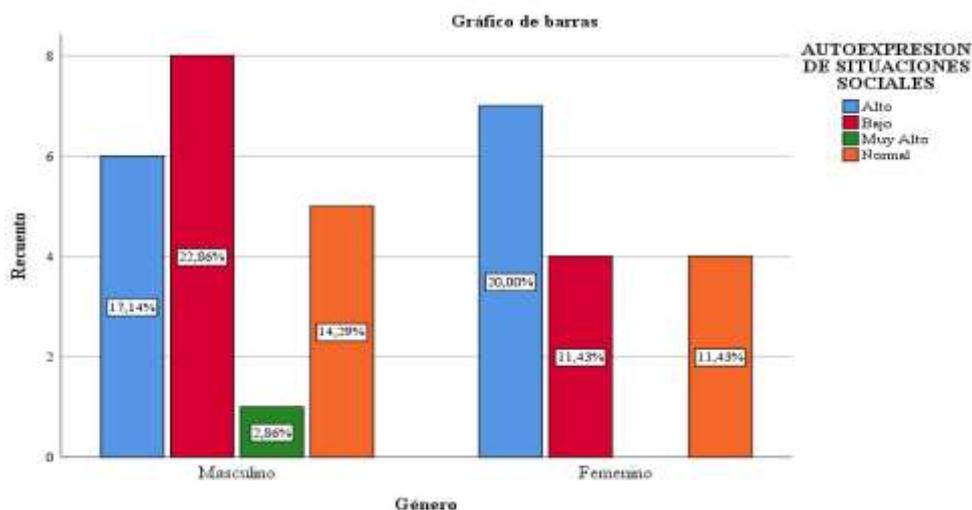


Figura 8. Género y la autoexpresión de situaciones sociales

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 8, se puede observar que en el género masculino un 22.86% presenta bajas puntuaciones, el 14.29% presenta puntuaciones normales, solo un 17.14% presenta altos puntajes y el 2.86% presenta muy altas puntuaciones en la autoexpresión de situaciones sociales, en cuanto al género femenino un 20% presenta altos puntajes, un 11.43% presenta tanto puntuaciones bajas como normales en autoexpresión de situaciones sociales.

Tabla 7.

Género con relación a la defensa de los propios derechos como consumidor

		DEFENSA DE LOS PROPIOS DERECHOS COMO CONSUMIDOR			
		Alto	Bajo	Normal	Total
Género	Masculino	7	10	3	20
	Femenino	11	3	1	15
Total		18	13	4	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 7, el género masculino, 10 personas presenta bajas puntuaciones, 7 altos puntajes y solo tres en puntaje normal según en la relación a la defensa de los propios derechos como consumidor, en cuanto al género femenino 11 mujeres presentan altos puntajes, 3 bajos puntajes y solo 1 persona en puntuación normal en la defensa de los propios derechos como consumidor.

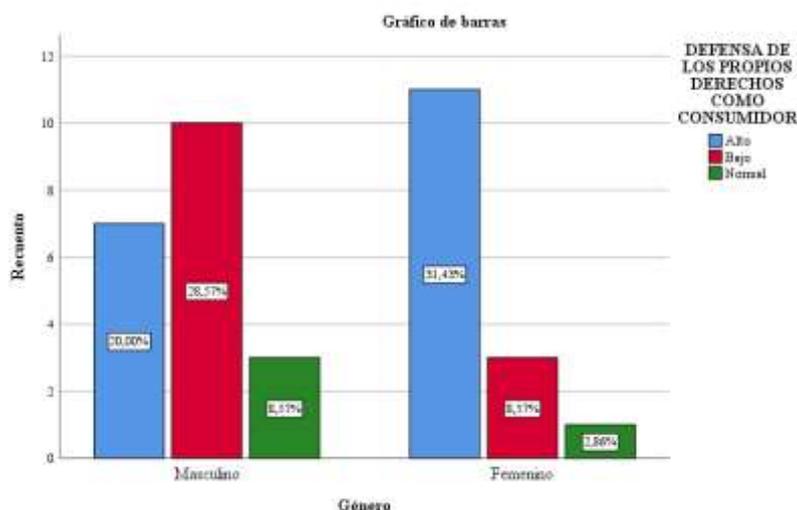


Figura 9. Género y la defensa de los propios derechos como consumidor

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 9, se presenta que en el género masculino un 28.57% presenta bajas puntuaciones, un 20% altos puntajes y un 8.57% puntajes normales en la defensa de los propios derechos como consumidor. En el género femenino un 31.43% presenta altos puntajes, un 8.57% bajos puntajes y un 2.86% puntuaciones normales en las defensas de los propios derechos como consumidor.

Tabla 8.

Género con relación a la expresión de enfado o disconformidad

		EXPRESION DE ENFADO O DISCONFORMIDAD				Total
		Alto	Bajo	Muy Bajo	Normal	
Género	Masculino	3	12	3	2	20
	Femenino	3	11	1	0	15
Total		6	23	4	2	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 8, según el género masculino presenta 12 personas con puntuaciones bajas, 3 con puntuaciones muy bajas como persona con puntuación alta respectivamente en la expresión de enfado o disconformidad, y según el género femenino 11 mujeres presentan puntuaciones bajas, 3 presentan puntuaciones altas y solo una persona en puntuación baja según a la expresión de enfado o disconformidad.

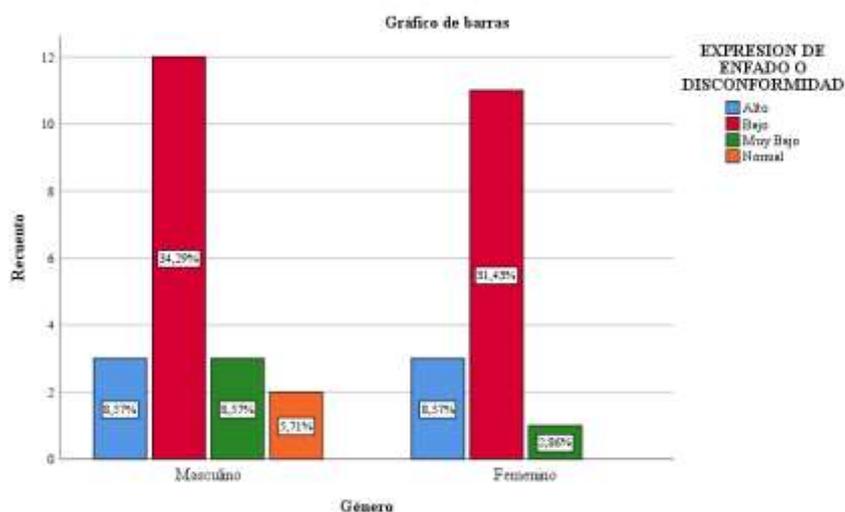


Figura 10. Género y la expresión de enfado o disconformidad

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 10, en el género masculino presenta el 34.29% una baja expresión de enfado o disconformidad, seguido con un 8.57% con muy bajo como con alta puntuación respectivamente y un 5.71% con puntuaciones normales, en el género femenino un 31.43% presenta puntuaciones bajas, el 8.7% presenta puntuaciones altas y solo un 2.86% presenta puntuaciones muy bajas en la expresión de enfado o disconformidad.

Tabla 9.
Género con relación al decir no y cortar interacciones

		DECIR NO Y CORTAR INTERACCIONES			
		Alto	Bajo	Normal	Total
Género	Masculino	6	10	4	20
	Femenino	4	6	5	15
Total		10	16	9	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 9 que en el género masculino 6 personas presentan altas puntuaciones, 10 con baja puntuaciones y solo 4 personas con puntuación normal en la relación al decir no y cortar interacciones, en el género femenino presentan 5 personas puntuaciones normales, 6 con puntuaciones bajas y 4 persona con alta puntuación en decir no y cortar interacciones.

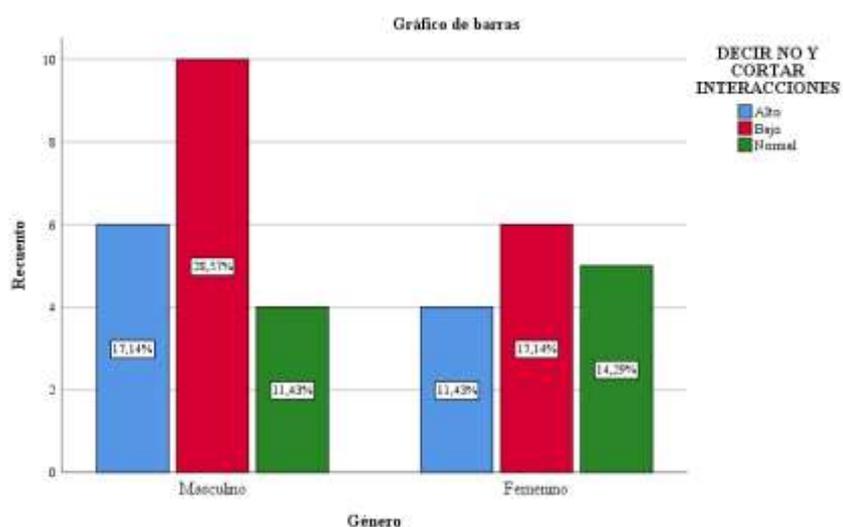


Figura 11. El género al decir no y cortar interacciones
 Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 11, se presenta que en el género masculino el 28.57% con bajas puntuaciones, un 17.14% presenta altas puntuaciones y un 11.43% presenta puntuaciones normales en decir no y cortar interacciones, en cuanto al género femenino un 17.14% presenta puntuaciones bajas, un 14.29% con puntuaciones normales y un 11.43% puntuaciones altas en decir no y cortas interacciones.

Tabla 10.
Género en relación hacer peticiones

		HACER PETICIONES				
		Alto	Bajo	Muy Bajo	Normal	Total
Género	Masculino	7	2	1	10	20
	Femenino	8	4	0	3	15
Total		15	6	1	13	35

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la tabla 10 se presenta que, según el género masculino, hay 7 puntuaciones altas, 2 puntuaciones bajas, 10 puntuaciones normales y 1 persona con una puntuaciones muy baja en hacer peticiones, en cuanto al género femenino, 3 personas presentan puntuaciones normales, 8 puntuaciones altas y 4 persona con puntuación baja en realizar puntuaciones.

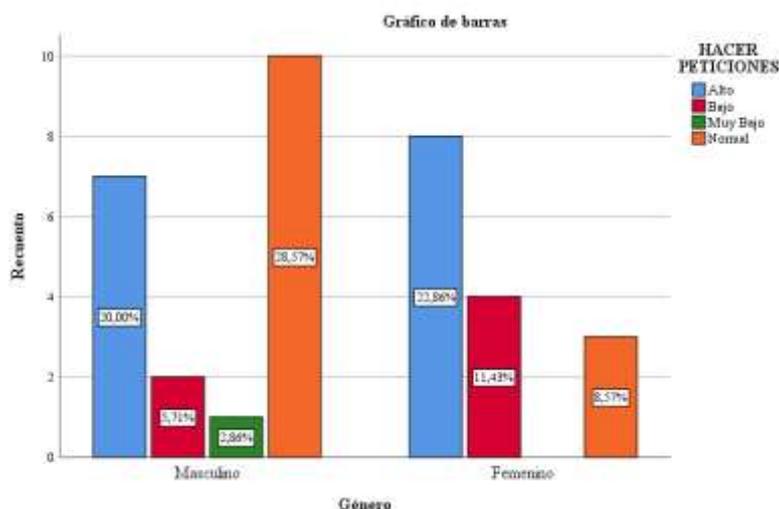


Figura 12. Relación del género al hacer interacciones

Fuente: Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.

En la figura 12, se presenta que en el género masculino un 28.57% con normales puntuaciones, un 20% presenta puntuaciones altas, el 5.71% presenta bajas puntuaciones y solo un 2.86% presenta puntuaciones muy bajas en la habilidad social de hacer peticiones, en cuando al género femenino se presenta puntuaciones altas en un 22.86% ,11.43% puntuaciones bajas y solo un 8.57% puntuaciones normales en la habilidad social de hacer peticiones.

Tabla 11.

Relación del género al iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto

		INICIAR INTERACCIONES POSITIVAS CON EL SEXO OPUESTO				
		Alto	Bajo	Muy Bajo	Normal	Total
Género	Masculino	5	8	3	4	20
	Femenino	2	6	3	4	15
Total		7	14	6	8	35

Fuente: *Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.*

En la tabla 11, se presenta que en el género masculino, 8 personas presentan bajas puntuaciones, 3 personas presentan muy bajas puntuaciones, 5 presentan puntuaciones altas y solo 4 puntuaciones normales en la habilidad social al inicial interacciones positivas con el sexo opuesto. En cuanto a las mujeres, son 6 personas que presentan bajas puntuaciones, 4 presentan puntuaciones normales, 3 con puntuaciones muy bajas y 2 personas con puntuación alta con relación a la habilidad social de iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.

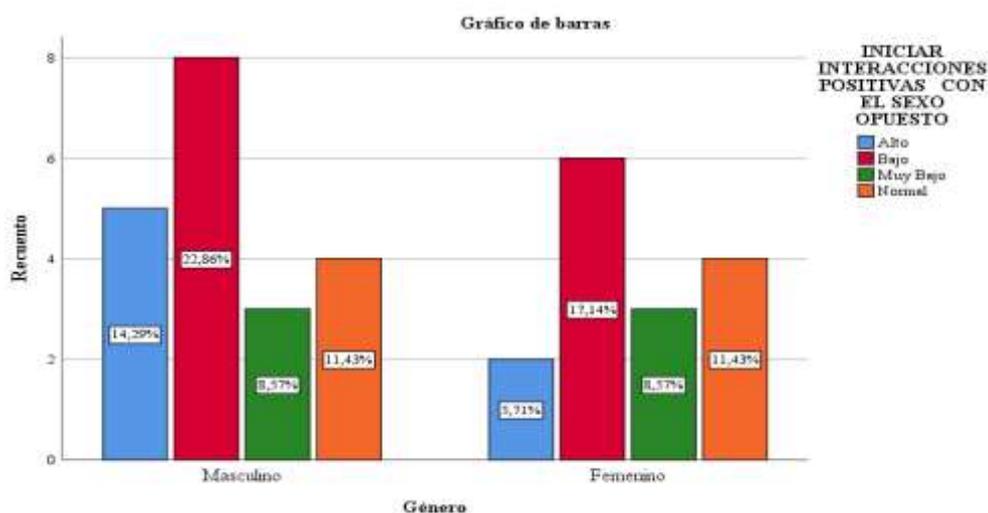


Figura 13. Según el género para iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto

Fuente: **Elaboración propia (2020) para presentación del trabajo de Investigación.**

En a la figura 13, según el género masculino el 22.86% presenta puntuaciones bajas, el 14.29% puntuaciones altas, el 11.43% puntuaciones normales y el 8.57% puntuaciones muy bajas; en cuanto al género femenino, el 17.14% presenta puntuaciones bajas, el 11.43% puntuaciones normales, el 8.57% puntuaciones muy bajas y el 5.71% presenta puntuaciones altas.

V. DISCUSIÓN

5.1. Análisis de discusión de datos

En este capítulo de la investigación se muestran los resultados encontrados con relación a los objetivos planteados, para esto detallamos los análisis con relación a otros estudios que nos sirvieron como antecedentes.

El objetivo general de nuestro estudio fue: determinar de qué manera influye el temperamento en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020, los resultados evidencian que según la tabla 1, la prueba de chi cuadrado se observa que la significancia asintótica es de $0.673 > 0.05$, por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 : el temperamento influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020. Es importante valorar los resultados a raíz de otros estudios, así coincidimos con la investigación de Huamán G. & Amador L. (2019), realizó su estudio *“Temperamento y habilidades sociales de instituciones educativas del distrito de Pichacani – Junín, 2019”*. Tesis de pregrado, Universidad Peruana los Andes, Huancayo, Perú. El objetivo que se plantea es arribó a la conclusión de establecer la relación entre el temperamento y las habilidades sociales, que presentan los docentes de las Instituciones Educativas José Antonio Encinas y Ashaninca del Distrito de Pichanaqui – Junín 2019. Para lo cual se empleó el método científico, con un tipo de investigación básico cuantitativo, de nivel descriptivo-correlacional, la muestra estuvo formado por 48 docentes de la I.E. Para la recolección de datos se usó el Inventario de personalidad Eysenck forma B adultos, y la lista de chequeo de habilidades sociales adultos Arnold P. Goldstein. José Antonio Encinas de la I.E. Ashaninca contado con 74 docentes de ambas instituciones, la conclusión estableció que si existe relación entre el temperamento y las habilidades sociales, que presentan los docentes de las Instituciones Educativas José Antonio Encinas y Ashaninca del distrito de Pichanaqui – Junín 2019. Luego de haber aplicado las pruebas se pudo demostrar por medio del chi cuadrada que $p < \text{nivel de significancia } \alpha$ ($0,000 < 0,05$) entonces se corrobora la relación significativa. Concluyendo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Como primer objetivo específico tenemos que determinar cómo influye el género en el temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020. Lo que se evidenció es que el gráfico 2, se observa que la mayor relación entre el género masculino y la influencia del temperamento se da en un 26.09% que tiende a la introversión, seguido por un 17.39% que son altamente introvertidos, un 13.04% que tienden a la extroversión y solo un 4.35% son altamente extrovertidos, según el género femenino un 17.39% tiende a la extroversión, seguido de un 8.7% que son altamente introvertidas y tiende a la introversión y en un 4.35% es altamente extrovertida. Por lo que concluimos que ambos géneros como masculino y femenino son de temperamento introvertido, varones en el 45% y mujeres un 25%. Quedando con menos puntaje la extroversión varones con 18% y las mujeres en el 21%.

El segundo objetivo específico fue corroborar cómo influye la edad en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020. Según la tabla 4, la prueba de chi cuadrado se observa que la significancia asintótica es de $0.386 > 0.05$, por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 : La edad influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020. Rentería J. (2018) "Habilidades sociales para mejorar la convivencia escolar en docentes y estudiantes de la institución educativa "Santa Lucia" de Ferreñafe. Tesis de pregrado. Universidad César Vallejo, consiste en elaborar una propuesta de habilidades sociales para mejorar la convivencia escolar en docentes y estudiantes de la Institución Educativa "Sanata Lucia", empleó la metodología básica, por lo que se ha tenido que usar instrumentos como el cuestionario aplicado para docentes y estudiantes, del procesamiento se encontró que el problema sobre convivencia escolar se da varias facetas como son clima escolar inadecuado, escaso conocimientos, aplicación de normas de convivencia y referidas a la protección del estudiante, cumplimiento parcial del reglamento interno, concluye con proponer un programa en habilidades sociales que consiste en la ejecución de acciones para fortalecer a los docentes y estudiantes.

Para nuestro tercer objetivo que fue: describir los temperamentos según el diagnóstico de tipicidad influye en las habilidades sociales de los docentes del

distrito de Kelluyo – Puno 2020. En la tabla 5 se observa que, según la dimensión del temperamento, los *altamente extrovertidos* con diagnóstico de tipicidad tipo sanguíneo, mantienen entre bajo (1 persona) y normal (3 personas) en habilidades sociales, la dimensión del temperamento, *tienden a la extroversión* con diagnóstico de tipicidad tipo flemático tienen habilidades sociales entre altos (2 personas), bajo (4 personas) y normal (1 persona), el que mantiene un diagnóstico de tipicidad tipo melancólico, mantienen bajas habilidades sociales (1 persona); la dimensión del temperamento, los *que tienden a la extroversión* con diagnóstico de tipicidad tipo colérico mantienen bajas habilidades sociales (1 persona), con diagnóstico de tipicidad tipo flemático, mantienen bajas habilidades sociales con 3 personas, normales con 3 personas y solo 2 personas con altas habilidades sociales, los que mantienen diagnóstico de tipicidad de tipo sanguíneo, presentan tanto alta y baja habilidades sociales respectivamente con una persona y la dimensión del temperamento, que *tienden a la introversión* con diagnóstico de tipicidad tipo flemático se presenta 2 personas con altas habilidades sociales, 3 personas con bajas habilidades sociales y 4 personas con habilidades sociales normales, y solo los flemáticos presentan muy alta habilidad social. En el estudio de Rodríguez M. (20019). “*Tipos temperamentales de personalidad y la ansiedad de rasgos de docentes de la I.E. N°00491 M.M.F.E.L., Moyobamba, 2019*”, (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Pretende establecer si existe correlación entre las variables tipos temperamentales de la personalidad y la ansiedad de rasgos de docentes de la I.E. N° 00491, de tipo descriptivo correlacional, con diseño no experimental de corte trasversal, población de 45 sujetos, teniendo como muestra 33 evaluados, los instrumentos usados el inventario de personalidad de Eysenck(b), la escala de ansiedad estado, rasgo (IDARE), los resultados muestran que hay relación de asociación entre ambas variables, por lo que se recomienda difundir en las instituciones educativas, con el propósito de sensibilizar sobre los tipos de personalidad y la ansiedad rasgos de los docentes.

El último objetivo específico fue: relacionar el género según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo- Puno 2020. En el gráfico 3, observa que, en el género masculino, un 30.43% presenta bajas habilidades sociales, un 17.39% presenta habilidades sociales entre lo normal, solo un 8.7% presenta altas habilidades sociales y un 4.35% presenta muy

altas habilidades sociales. En cuanto al género femenino un 17.39% presenta habilidades sociales en promedio normal, un 13.4% presenta altas habilidades sociales y solo un 8.7% presenta bajas habilidades sociales. Mostraremos por dimensiones que altamente extravertido, tendencia a la extroversión, altamente introvertido, tendencia a la introversión. Relación de la dimensión altamente extrovertido según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales. En el gráfico 4 se observa que, según el temperamento altamente extrovertido, el diagnóstico de tipicidad sanguíneo con un 75% presentan habilidades sociales de tipo normal y un 25% de sanguíneos presentan bajas habilidades sociales.

Relación de la dimensión altamente introvertido según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales, En el gráfico 5 se observa que, según el temperamento altamente introvertido, las personas flemáticas presentan bajas habilidades sociales en un 44.44%, 22.22% presenta altas habilidades sociales y solo un 11.11% dentro de lo normal en habilidades sociales, en cuanto a los melancólicos, un 11.11% presentan entre bajo y normal habilidades sociales respectivamente. Relación de la dimensión tiende a la extroversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales, En el gráfico 6, en el temperamento de la dimensión de tiende a la extroversión, son las personas flemáticas con una alta y baja habilidades sociales con un 25% respectivamente y solo un 16.67 % presentan altas habilidades sociales, los de diagnóstico de tipicidad de tipo colérico, presentan entre bajo y normal habilidades sociales con un 8.33% y con el diagnóstico de tipicidad de tipo sanguíneo, presentan altas y bajas habilidades sociales con un 8.33% respectivamente, Relación de la dimensión tiende a la extroversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales: en el gráfico 6, en el temperamento de la dimensión de tiende a la extroversión, son las personas flemáticas con una alta y baja habilidades sociales con un 25% respectivamente y solo un 16.67 % presentan altas habilidades sociales, los de diagnóstico de tipicidad de tipo colérico, presenta entre bajo y normal habilidades sociales con un 8.33% y con el diagnóstico de tipicidad de tipo sanguíneo, presentan altos y bajas habilidades sociales con un 8.33% respectivamente,

Relación de la dimensión tiende a la introversión según el diagnóstico de tipicidad y las habilidades sociales: En el gráfico 7, en los temperamentos de tiende

a la introversión, según el tipo de diagnóstico de tipicidad de tipo flemático, presenta habilidades sociales normales un 40%, un 30% presentan bajas habilidades sociales y solo un 20% presentan altas habilidades sociales; en el diagnóstico de tipicidad de tipo melancólico en un 10% presentan muy altas habilidades sociales. Para Montoro G. (2018). "Las habilidades sociales en los desempeños docentes de la Facultad de Arquitectura-UNI", (tesis de maestría) en la Universidad Cayetano Heredia, su objetivo fue analizar las habilidades sociales en los desempeños de los docentes de la facultad de arquitectos de la UNI, se aplicaron instrumentos para visualizar las habilidades que tienen los docentes en las diferentes áreas académicas. Enfoque cualitativo a nivel exploratorio, muestra conformada por un docente. Para el análisis de datos se empleó la triangulación, se concluye que las habilidades sociales en los desempeños docentes de la FAUA-UNI son muy importantes y deberían mejorar para lograr interacción más eficiente con los estudiantes y colegas. Berrocal, J. (2009), realizó un estudio titulado "Nivel de habilidades sociales que poseen los estudiantes de enfermería de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Escuela Académica Profesional de Enfermería 2009, cuyo objetivo fue: determinar de habilidades sociales que poseen los estudiantes de enfermería de la UNMSM. El método empleado fue de tipo descriptivo de corte transversal. La población estuvo conformada por 296 estudiantes. El instrumento utilizado fue tipo Lickert modificada, la técnica fue la encuesta. Una de las conclusiones más importantes tenemos: "El nivel de habilidades sociales de los estudiantes de enfermería de la UNMSM, en su mayoría es medio, lo que nos permite afirmar que los estudiantes no aplican sus habilidades sociales en todo momento, probablemente por desconocimiento o por falta de práctica de las mismas.

VI. CONCLUSIONES

El temperamento influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020, se determinó al obtener un valor de significancia asintótica de $0.673 > 0.05$, por lo que existe una correlación entre ambas variables.

El género influye significativamente en la influencia del temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020. Por lo que concluimos que ambos géneros como el masculino y el femenino son de temperamento introvertido, varones a 45% y mujeres un 25%. Quedando con menos puntaje la extroversión varones con 18% y las mujeres 21%.

La edad influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020., esto debido a que la prueba de chi cuadrado se observa que la significancia asintótica es de $0.386 > 0.05$, se define entonces, la influencia de la edad en el manejo de habilidades sociales.

El género influye significativamente según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020. Ya que se observa que el género masculino presenta altas habilidades sociales y en las damas en su mayoría se destacó una puntuación normal de habilidades sociales.

Se concluye que el temperamento introvertido está relacionado con la tipicidad de temperamento flemático con altas habilidades sociales y tendencia a la extraversión; mientras que el temperamento altamente extrovertido relaciona la tipicidad sanguínea con las habilidades sociales promedios; los melancólicos bajas habilidades sociales con tendencias a la introversión.

VII. RECOMENDACIONES.

Se sugiere tomar interés por el tema desarrollado ya que encontramos que hay relación significativa en las dos variables ya estudiantes, desarrollar investigación a fines.

Proponer “Programas de habilidades sociales para docentes”, que permitan dar oportunidad de aprendizaje para un mejor desenvolvimiento en el entorno educativo.

Se recomienda trabajar con una muestra más amplia, para poder valorar la edad y género que juegan un papel importante en el temperamento de los docentes, como estos asumen las habilidades sociales.

Es importante tomar el modelo de igualdad de género que se tome en cuenta desde las esferas superiores del Ministerio de Educación, para brindar un soporte de conocimientos para el empoderamiento de ambos profesionales tanto damas y varones.

Se sugiere a la UGEL de Chucuito, Juli, pueda organizar programas para docentes sobre las habilidades sociales, lo cual ayudaría a que los docentes puedan desenvolverse mejor en su labor y quehacer diario, liderado con un profesional psicólogo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, R., & Matamoros, M. (2015). Habilidades sociales y liderazgo transformacional en estudiantes de la escuela académico profesional de educación primaria de la universidad nacional del centro del Perú. . (Tesis de educación). Universidad Nacional del centro del Perú.
- Arellano, M. (2012). Efectos de un Programa de Intervención Psico educativa para la Optimización de las Habilidades Sociales de Alumnos de Primer Grado de Educación Secundaria del Centro Educativo Diocesano El Buen Pastor. (Tesis de Magister en Psicología) Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Barriga y Hernández R. (2001). Estrategias Docentes para un aprendizaje Significativo. Una interpretación constructivista. 2da Edición Mc Graw Hill. México.
- Caballo, V. (1991). Manual de técnicas de terapia y modificación de conducta. España: Editorial siglo XXI
- Caballo, V. (2000). Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. (4ª ed.). Madrid: Siglo veintiuno de España editores.
- Caballo, V. (2002). Manual de Evaluación y Entrenamiento de las Habilidades Sociales. España: Editorial siglo XXI
- Calderon, S., & Fonseca, F. (2014). Funcionamiento familiar y su relación con las habilidades sociales. (Tesis de enfermería). Universidad Privada Antenor Orrego.
- Campo, L., & Martínez, Y. (2009). Habilidades sociales en estudiantes de psicología de una universidad privada de la costa caribe Colombia. Ciencia y tecnología (Vol. 2).
- Craig, G. (1992). Desarrollo Psicológico. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A

- Eysenck, H. y Eysenck, S. (1982): EPQ. Cuestionario de personalidad. Manual, Madrid, TEA.
- F. Monjas, (2007). Cómo promover la convivencia: Programa de Asertividad y Habilidades Sociales (PAHS). Madrid: CEPE.
- Gismero, E. (2010). Escala de Habilidades Sociales (EHS).
- Gomez, A. (2013). Habilidades sociales un estudio comparativo en adolescentes según su género. Universidad Mariano Gálvez de Guatemala. Retrieved from recuperado de <http://biblioteca.umg.edu.gt/digital/85465.pdf>
- Gomez, C. (2016). Diferencias psicológicas entre hombres y mujeres. Retrieved June 2, 2017, from recuperado de <http://noticias.universia.es/cultura/noticia/2016/04/19/1138405/diferencias-psicologicas-hombres-mujeres.html>
- Hans Eysenck (1971) el temperamento y los cuatro tipos de temperamento.
- Hidalgo, C. & Abarca, N. (1999) Comunicación Interpersonal. Programa en habilidades sociales. 3º edición. Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Monjas, M. (2007). Cómo promover la convivencia: Programa de Asertividad y Habilidades Sociales (PAHHSS). España: Editorial CEPE.
- Mora, I. (2009). ¿ Existen diferencias psicológicas relevantes entre hombres y mujeres ? Inma Mora Sánchez ¿ Existen diferencias psicológicas relevantes entre hombres y mujeres ? Retrieved from recuperado de https://inmamsanchez.files.wordpress.com/2010/05/existen_diferencias_psicologicas_entre_hombresymujeres.pdf
- Murcia. (2007). Educacion de competencia social y prevencion de conflicto de convivencia escolar. Retrieved from recuperado de http://www.jornadasconvivenciamurcia.com/ponencias/trianes_torres_ma_victoria-educacion_de_competencia_social.pdf
- Navarro, R. (2009). El desarrollo de habilidades sociales ¿determinan el éxito académico. Revista digital Red científica: Ciencia, Tecnología y pensamiento I.

Pérez, I. (2009) Habilidades sociales: Educar hacia la autorregulación. Barcelona:
Lukabanda y Auroch

Prette, A.A.P. (2006). Inventario de las Habilidades Sociales, Buenos Aires,
Argentina.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis De La Investigación	Variables	Dimensiones	Metodología
<p>¿Cómo influye el temperamento en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo - Puno 2020?</p> <p>Problemas Especifico</p> <p>¿Cómo el género influye en la influencia del temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020?</p> <p>¿Cuál es la influencia de la edad en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020?</p> <p>¿Cómo influirá los temperamentos según el diagnóstico de tipicidad influye según las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020?</p> <p>¿Cuáles es la Relación entre género según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo- Puno 2020?</p>	<p>Determinar si el temperamento influye en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>Determinar cómo influye el género en la en el temperamento en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Corroborar si influye la edad en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Describir los temperamentos según el diagnóstico de tipicidad influye según las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Relacionar el género según las dimensiones del manejo de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo- Puno 2020.</p>	<p>El temperamento influye significativamente en el manejo de las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Hipótesis Especificas</p> <p>Existe influencia entre el género y el temperamento de los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Existe relación de edad en el manejo de las habilidades en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Existe relación en el temperamento según el diagnóstico tipicidad con las habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo – Puno 2020.</p> <p>Hay relación del género con las dimensiones de habilidades sociales en los docentes del distrito de Kelluyo- Puno 2020</p>			

Anexo 2. Operacionalización de variables

VARIABLES	OPERACIONALIZACIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
La influencia del temperamento	El temperamento es ese aspecto de nuestra personalidad que está basado en la genética, innato, desde nuestro nacimiento o incluso antes. Esto no significa que la teoría del temperamento diga que no contemos con otros aspectos de nuestra personalidad que son aprendidos; es sólo que Eysenck se centró en lo "natural" y dejó la "crianza" para que la estudiaran otros teóricos.	Flemático	Imperturbable, cuidadoso, precavido, pacífico, controlado, confiable, ecuánime, pasivo
		Melancólico	Ansioso, rígido Soberbio, pesimista Reservado, insociable, callado caprichoso
		Sanguíneo	Despreocupado, sociable, expansivo Locuaz, vivas Adaptable, animado, líder
		Colérico	Inquieto, agresivo excitable, voluble impulsivo, optimista, activo, susceptible
Manejo de las habilidades sociales	Monjas y González (2000), agrega que las habilidades sociales específicas requeridas para ejecutar competentemente una tarea de índole interpersonal.	Autoexpresión de situaciones sociales	Expresión espontánea. Expresión personal Percepción personal
		Defensa de los propios derechos como consumidor	Expresión de conductas asertivas Autoestima
		Expresión de enfado o disconformidad	Expresión de desacuerdos Conducta asertiva
		Hacer peticiones	Comunicación verbal Comunicación asertiva
		Decir no y cortar interacciones	Toma de decisiones Estima personal
		Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto	Interacciones Comunicación Empatía

Anexo 3. Instrumentos

ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES

INSTRUCCIONES:

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

Para responder utilice la siguiente clave:

A = No me identifico, en la mayoría de las veces no me ocurre o no lo haría.

B = No tiene que ver conmigo, aunque alguna vez me ocurra

C = Me describe aproximadamente, aunque no siempre actúe así o me sienta así

D = Muy de acuerdo, me sentiría así o actuaría así en la mayoría de los casos

Encierre con un círculo la letra escogida a la derecha, en la misma línea donde está la frase que está respondiendo.

1. A veces evito hacer preguntas por miedo a ser estúpido	A B C D
2. Me cuesta telefonar a tiendas, oficinas, etc. para preguntar algo	A B C D
3. Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.	A B C D
4. Cuando en una tienda atienden antes a alguien que entro después que yo, me quedo callado.	A B C D
5. Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato para decirle que "NO"	A B C D
6. A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que deje prestado.	A B C D
7. Si en un restaurant no me traen la comida como le había pedido, llamo al camarero y pido que me hagan de nuevo.	A B C D
8. A veces no sé qué decir a personas atractivas al sexo opuesto.	A B C D
9. Muchas veces cuando tengo que hacer un halago no sé qué decir.	A B C D
10. Tiendo a guardar mis opiniones a mí mismo	A B C D
11. A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.	A B C D
12. Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me da mucho apuro pedirle que se calle.	A B C D
13. Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo prefiero callarme a manifestar abiertamente lo que yo pienso.	A B C D

14. Cuando tengo mucha prisa y me llama una amiga por teléfono, me cuesta mucho cortarla.	A B C D
15. Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme.	A B C D
16. Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto	A B C D
17. No me resulta fácil hacer un cumplido a alguien que me gusta.	A B C D
18. Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con ella.	A B C D
19. Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás	A B C D
20. Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir cartas de presentación a tener que pasar por entrevistas personales.	A B C D
21. Soy incapaz de regatear o pedir descuento al comprar algo.	A B C D
22. Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.	A B C D
23. Nunca se cómo "cortar "a un amigo que habla mucho	A B C D
24. cuando decido que no me apetece volver a salir con una persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión	A B C D
25. Si un amigo al que he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo.	A B C D
26. Me suele costar mucho pedir a un amigo que me haga un favor.	A B C D
27. Soy incapaz de pedir a alguien una cita	A B C D
28. Me siento turbado o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mi físico	A B C D
29. Me cuesta expresar mi opinión cuando estoy en grupo	A B C D
30. Cuando alguien se me "cuela" ("se mete") * en una fila hago como si no me diera cuenta.	A B C D
31. Me cuesta mucho expresar mi ira, cólera, o enfado hacia el otro sexo, aunque tenga motivos justificados	A B C D
32. Muchas veces prefiero callarme o "quitarme de en medio "para evitar problemas con otras personas.	A B C D
33. Hay veces que no se negarme con alguien que no me apetece pero que me llama varias veces.	A B C D
TOTAL	

INVENTARIO DE PERSONALIDAD EYSENCK FORMA B

DATOS PERSONALES:

Nombre: _____ Edad: _____ Sexo: Femenino () Masculino ()

Estado civil _____ Ocupación _____ Fecha _____

INSTRUCCIONES:

- A continuación encontrará algunas preguntas que hacen referencia a su manera de proceder, de sentir y de actuar. Lea cuidadosamente y marque en la casilla correspondiente.
- No emplee demasiado tiempo en cada pregunta; es preferible su primera reacción, espontánea, y no una contestación largamente meditada y pensada.
- Conteste todas las preguntas sin omitir ninguna.
- Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas; esta no es una prueba de inteligencia o habilidad, sino simplemente una apreciación de su modo de actuar.
- Ahora comience.

	Si	No
1. ¿Le gusta abundancia de excitación y bullicio a su alrededor?		
2. ¿Tiene a menudo un sentimiento de intranquilidad, como si quisiera algo, pero sin saber qué?		
3. ¿Tiene casi siempre una contestación lista "a la mano", cuando la gente le habla?		
4. ¿Se siente algunas veces feliz, algunas veces triste, sin una razón real?		
5. ¿Permanece usualmente retraído(a) en fiestas y reuniones?		
6. Cuando era niño(a) ¿hacia siempre inmediatamente lo que le decían, sin refunfuñar?		
7. ¿Se enfada o molesta a menudo?		
8. Cuando lo(a) meten a una pelea ¿prefiere "sacar los trapos al aire" de una vez por todas, en vez de quedar callado(a) esperando que las cosas se calmen solas?		
9. ¿Es usted triste, melancólico(a)?		
10. ¿Le gusta mezclarse con la gente?		
11. ¿Ha perdido a menudo el sueño por sus preocupaciones?		
12. ¿Se pone a veces malhumorado(a)?		
13. ¿Se catalogaría a si mismo(a) como despreocupado(a) o confiado(a) a su buena suerte?		
14. ¿Se decide a menudo demasiado tarde?		
15. ¿Le gusta trabajar solo(a)?		
16. ¿Se ha sentido a menudo apático(a) y cansado(a), sin razón?		
17. ¿Es por lo contrario animado(a) y jovial?		
18. ¿Se ríe a veces de chistes groseros?		
19. ¿Se siente a menudo hastiado(a), harto(a), fastidiado(a)?		
20. ¿Se siente incómodo(a) con vestidos que no son del diario?		
21. ¿Se distrae (vaga su mente) a menudo cuando trata de prestar atención a algo?		
22. ¿Puede expresar en palabras fácilmente lo que piensa?		
23. ¿Se abstrae (se pierde en sus pensamientos) a menudo?		
24. ¿Está completamente libre de prejuicios de cualquier tipo?		
25. ¿Le gustan las bromas?		

27. ¿Le gusta mucho la buena comida?		
28. Cuando se fastidia ¿necesita algún(a) amigo(a) para hablar sobre ello?		
29. ¿Le molesta vender cosas o pedir dinero a la gente para alguna buena causa?		
30. ¿Alardea (se jacta) un poco a veces?		
31. ¿Es usted muy susceptible (sensible) por algunas cosas?		
32. ¿Le gusta más quedarse en casa, que ir a una fiesta aburrida?		
33. ¿Se pone a menudo tan inquieto(a) que no puede permanecer sentado(a) durante mucho rato en una silla?		
34. ¿Le gusta planear las cosas, con mucha anticipación?		
35. ¿Tiene a menudo mareos (vértigos)?		
36. ¿Contesta siempre una carta personal, tan pronto como puede, después de haberla leído?		
37. ¿Hace usted usualmente las cosas mejor resolviéndolas solo(a) que hablando a otra persona sobre ello?		
38. ¿Le falta frecuentemente aire, sin haber hecho un trabajo pesado?		
39. ¿Es usted generalmente una persona tolerante, que no se molesta si las cosas no están perfectas?		
40. ¿Sufre de los nervios?		
41. ¿Le gustaría más planear cosas, que hacer cosas?		
42. ¿Deja algunas veces para mañana, Lo que debería hacer hoy?		
43. ¿Se pone nervioso(a) en lugares tales como ascensores, trenes o túneles?		
44. Cuando hace nuevos amigos(as) ¿es usted usualmente quien inicia la relación o invita a que se produzca?		
45. ¿Sufre fuertes dolores de cabeza?		
46. ¿Siente generalmente que las cosas se arreglarán por sí solas y que terminarán bien de algún modo?		
47. ¿Le cuesta trabajo coger el sueño al acostarse en las noches?		
48. ¿Ha dicho alguna vez mentiras en su vida?		
49. ¿Dice algunas veces lo primero que se le viene a la cabeza?		
50. ¿Se preocupa durante un tiempo demasiado largo, después de una experiencia embarazosa?		
51. ¿Se mantiene usualmente hermético(a) o encerrado (a) en sí mismo(a), excepto con amigos muy íntimos?		
52. ¿Se crea a menudo problemas, por hacer cosas sin pensar?		
53. ¿Le gusta contar chistes y referir historias graciosas a sus amigos?		
54. ¿Se le hace más fácil ganar que perder un juego?		
55. ¿Se siente a menudo demasiado consciente de sí mismo(a) o poco natural cuando esta con sus superiores?		
56. Cuando todas las posibilidades están contra usted, ¿piensa usualmente que vale la pena intentarlo?		
57. ¿Siente "sensaciones" en el abdomen, antes de un hecho importante?		

Anexo 4 Validación del instrumento

CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO VARIABLE 2: HABILIDADES SOCIALES

Nombre del instrumento o motivo de evaluación: **TEST DE HABILIDADES SOCIALES – EHS, ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES**

Autor del instrumento: ELENA GISMERO GONZÁLES. Universidad Pontificia Comillas (Madrid).

Descripción de la prueba: La prueba consta de 33 ítems con alternativas de A, B, C y D, según identificación.

A = No me identifico, en la mayoría de las veces no me ocurre o no lo haría.

B = No tiene que ver conmigo, aunque alguna vez me ocurra

C = Me describe aproximadamente, aunque no siempre actúe así o me sienta así

D = Muy de acuerdo, me sentiría así o actuaría así en la mayoría de los casos

DIMENSIONES / ÍTEMS	PERTINENCIA		RELEVANCIA		CLARIDAD		SUGERENCIA
	CIA		NCIA		AD		
	Si	No	Si	No	Si	No	
1	A veces evito hacer preguntas por miedo a ser estúpido	X		X		X	
2	Me cuesta telefonar a tiendas, oficinas, etc. para preguntar algo	X		X		X	
3	Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.	X		X		X	
4	Cuando en una tienda atienden antes a alguien que entro después que yo, me quedo callado.	X		X		X	
5	Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato para decirle que "NO"	X		X		X	
6	A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que deje prestado.	X		X		X	
7	Si en un restaurant no me traen la comida como le había pedido, llamo al camarero y pido que me hagan de nuevo.	X		X		X	
8	A veces no sé qué decir a personas atractivas al sexo opuesto.	X		X		X	
9	Muchas veces cuando tengo que hacer un halago no sé qué decir.	X		X		X	
10	Tiendo a guardar mis opiniones a mí mismo	X		X		X	
11	A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.	X		X		X	
12	Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me da mucho apuro pedirle que se calle.	X		X		X	
13	Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo prefiero callarme a manifestar abiertamente lo que yo pienso.	X		X		X	
14	Cuando tengo mucha prisa y me llama una amiga por teléfono, me cuesta mucho cortarla.	X		X		X	
15	Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme.	X		X		X	
16	Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto	X		X		X	
17	No me resulta fácil hacer un cumplido a alguien que me gusta.	X		X		X	
18	Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con ella.	X		X		X	
19	Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás	X		X		X	
20	Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir cartas de presentación a tener que pasar por entrevistas personales.	X		X		X	

21	Soy incapaz de regatear o pedir descuento al comprar algo.	X		X		X	
22	Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.	X		X		X	
23	Nunca se cómo "cortar "a un amigo que habla mucho	X		X		X	
24	Cuando decido que no me apetece volver a salir con una persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión	X		X		X	
25	Si un amigo al que he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo.	X		X		X	
26	Me suele costar mucho pedir a un amigo que me haga un favor.	X		X		X	
27	Soy incapaz de pedir a alguien una cita	X		X		X	
28	Me siento turbado o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mi físico	X		X		X	
29	Me cuesta expresar mi opinión cuando estoy en grupo	X		X		X	
30	Cuando alguien se me "cueia" ("se mete") * en una fila hago como si no me diera cuenta.	X		X		X	
31	Me cuesta mucho expresar mi ira, cólera, o enfado hacia el otro sexo, aunque tenga motivos justificados	X		X		X	
32	Muchas veces prefiero callarme o "quitarme de en medio "para evitar problemas con otras personas.	X		X		X	
33	Hay veces que no se negarme con alguien que no me apetece pero que me llama varias veces.	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia) **Si Hay Suficiencia**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (**X**) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y Nombres del Juez validador. Dr. / Mag.

MSc. Tania Serruto Cahuana

DNI..... 01310911

Especialidad del Validador... **Asesor Metodólogo**

FIRMA:..... 

- 1 **Pertenencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado
- 2 **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o Dimensión específica del constructo
- 3 **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son Suficientes para medir la dimensión.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
VARIABLE 2: HABILIDADES SOCIALES**

Nombre del instrumento o motivo de evaluación: **TEST DE HABILIDADES SOCIALES – EHS, ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES**
 Autor del instrumento: ELENA GISMERO GONZÁLES. Universidad Pontificia Comillas (Madrid).
 Descripción de la prueba: La prueba consta de 33 ítems con alternativas de A, B, C y D, según identificación.
 A = No me identifico, en la mayoría de las veces no me ocurre o no lo haría.
 B = No tiene que ver conmigo, aunque alguna vez me ocurra
 C = Me describe aproximadamente, aunque no siempre actúe así o me sienta así
 D = Muy de acuerdo, me sentiría así o actuaría así en la mayoría de los casos

DIMENSIONES / ÍTEMS	PERTINENCIA		RELEVANCIA		CLARIDAD		SUGERENCIA
	CIA		NCIA		AD		
	Si	No	Si	No	Si	No	
1	A veces evito hacer preguntas por miedo a ser estúpido	X		X		X	
2	Me cuesta telefonar a tiendas, oficinas, etc. para preguntar algo	X		X		X	
3	Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.	X		X		X	
4	Cuando en una tienda atienden antes a alguien que entro después que yo, me quedo callado.	X		X		X	
5	Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato para decirle que "NO"	X		X		X	
6	A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que deje prestado.	X		X		X	
7	Si en un restaurant no me traen la comida como le había pedido, llamo al camarero y pido que me hagan de nuevo.	X		X		X	
8	A veces no sé qué decir a personas atractivas al sexo opuesto.	X		X		X	
9	Muchas veces cuando tengo que hacer un halago no sé qué decir.	X		X		X	
10	Tiendo a guardar mis opiniones a mí mismo	X		X		X	
11	A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.	X		X		X	
12	Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me da mucho apuro pedirle que se calle.	X		X		X	
13	Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo prefiero callarme a manifestar abiertamente lo que yo pienso.	X		X		X	
14	Cuando tengo mucha prisa y me llama una amiga por teléfono, me cuesta mucho cortarla.	X		X		X	
15	Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme.	X		X		X	
16	Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto	X		X		X	
17	No me resulta fácil hacer un cumplido a alguien que me gusta.	X		X		X	
18	Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con ella.	X		X		X	
19	Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás	X		X		X	
20	Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir cartas de presentación a tener que pasar por entrevistas personales.	X		X		X	

21	Soy incapaz de regatear o pedir descuento al comprar algo.	X	X	X		
22	Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.	X	X	X		
23	Nunca se cómo "cortar "a un amigo que habla mucho	X	X	X		
24	Cuando decido que no me apetece volver a salir con una persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión	X	X	X		
25	Si un amigo al que he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo.	X	X	X		
26	Me suele costar mucho pedir a un amigo que me haga un favor.	X	X	X		
27	Soy incapaz de pedir a alguien una cita	X	X	X		
28	Me siento turbado o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mi físico	X	X	X		
29	Me cuesta expresar mi opinión cuando estoy en grupo	X	X	X		
30	Cuando alguien se me "cuela" ("se mete") * en una fila hago como si no me diera cuenta.	X	X	X		
31	Me cuesta mucho expresar mi ira, cólera, o enfado hacia el otro sexo, aunque tenga motivos justificados	X	X	X		
32	Muchas veces prefiero callarme o "quitarme de en medio "para evitar problemas con otras personas.	X	X	X		
33	Hay veces que no se negarme con alguien que no me apetece pero que me llama varias veces.	X	X	X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia) **Si Hay Suficiencia**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (**X**) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y Nombres del Juez validador. Dr. / Mag.

MSc. Karla Liseth Vargas Márquez

.....
46477947

DNI.....

Especialidad del Validador... **Asesor temático**

FIRMA: 
Karla L. Vargas Marques
PSICOLOGA
C.P.S. 2785

1 Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o Dimensión específica del constructo

3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son Suficientes para medir la dimensión.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
VARIABLE 1: EL TEMPERAMENTO**

Nombre del instrumento o motivo de evaluación: **TEST DE PERSONALIDAD – INVENTARIO DE PERSONALIDAD EYSENCK FORMA B - ADULTOS**

Autor del instrumento: MARIANO CHOLIZ MONTAÑES, ESPAÑA 2012- Estandarizado en Arequipa

Autor: HANS JURGEN EYSENCK Y SIBYL EYSENCK.

Descripción de la prueba: La prueba consta de 57 ítems con alternativas de SI y NO, según identificación.

	DIMENSIONES / ÍTEMS	PERTINENCIA		RELEVANCIA		CLARIDAD		SUGERENCIA
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Le gusta abundancia de excitación y bullicio a su alrededor?	X		X		X		
2	¿tiene a menudo un sentimiento de intranquilidad, como si quisiera algo, pero sin saber qué?	X		X		X		
3	¿tienen siempre casi una contestación lista "a la mano", cuando la gente le habla?	X		X		X		
4	¿se siente algunas veces feliz, algunas veces triste, sin una razón real?	X		X		X		
5	¿permanece usualmente retraído (a) en fiestas y reuniones?	X		X		X		
6	Cuando era niño (a) ¿hacia siempre inmediatamente lo que le decían, sin refunfuñar?	X		X		X		
7	¿se molesta a menudo?	X		X		X		
8	Cuando lo (a) meten en una pelea ¿prefiere "sacar los trapos al aire" de una vez por todas, en vez de quedar callado (a) esperando que las cosas se calmen solas?	X		X		X		
9	¿es usted triste, melancólico (a)?	X		X		X		
10	¿le gusta mezclarse con la gente?	X		X		X		
11	¿ha perdido a menudo el sueño por sus preocupaciones?	X		X		X		
12	¿se pinta a veces malhumorado (a)?	X		X		X		
13	¿se catalogaría a sí mismo (a) como despreocupado (a) o confiado (a) a su buena suerte?	X		X		X		
14	¿se decide a menudo demasiado tarde?	X		X		X		
15	¿le gusta trabajar solo (a)?	X		X		X		
16	¿se ha sentido a menudo apático (a) y cansado (a), sin razón?	X		X		X		
17	¿Es por lo contrario animado (a) y jovial?	X		X		X		
18	¿Se ríe a veces por chistes groseros?	X		X		X		
19	¿Se siente a menudo hastiado (a), harto (a), fastidiado (a)?	X		X		X		
20	¿Se siente incómodo (a) con vestidos que no son del diario?	X		X		X		
21	¿Se distrae (vaga su mente) a menudo cuando trata de prestar atención a algo?	X		X		X		
22	¿puede expresar en palabras fácilmente lo que piensa?	X		X		X		
23	¿Se abstrae (se pierde en sus pensamientos) a menudo?	X		X		X		
24	¿Está completamente libre de prejuicios de cualquier tipo?	X		X		X		
25	¿Le gustan las bromas?	X		X		X		
26	¿Le gusta mucho la buena comida?	X		X		X		
27	¿Le gusta mucho la buena comida?	X		X		X		
28	Cuando se fastidia ¿necesita algún (a) amigo (a) para hablar sobre ello?	X		X		X		
29	¿Le molesta vender cosas o pedir dinero a la gente para alguna buena causa?	X		X		X		
30	¿Alardea (se jacta) un poco a veces?	X		X		X		
31	¿Es usted muy susceptible (sensible) por algunas cosas?	X		X		X		
32	¿Le gusta más quedarse en casa, que ir a una fiesta aburrida?	X		X		X		

33	¿Se pone a menudo tan inquieto (a) que no puede permanecer entado (a) durante mucho rato en un asilla?	X	X	X
34	¿Le gusta planear las cosas, con mucha anticipación?	X	X	X
35	¿tiene a menudo mareos (vértigos)?	X	X	X
36	¿Contesta siempre una carta personal, tan pronto como puede, después de haberla leído?	X	X	X
37	¿Hace usted usualmente una persona tolerante, que no se molesta si las cosas no están perfectas?	X	X	X
38	¿Le falta frecuentemente aire, sin haber hecho un trabajo pesado?	X	X	X
39	¿Es usted generalmente una persona tolerante, que no se molesta si las cosas no están perfectas?	X	X	X
40	¿Sufre de los nervios?	X	X	X
41	¿Le gustaría más planear cosas, que hacer cosas?	X	X	X
42	¿Deja algunas veces para mañana, lo que debería hacer hoy?	X	X	X
43	¿Se pone nervioso (a) en lugares tales como ascensores, trenes o túneles?	X	X	X
44	¿Cuándo hace nuevos amigos (as); es usted usualmente quien inicia la relación o invita a que se produzca?	X	X	X
45	¿Sufre fuertes dolores de cabeza?	X	X	X
46	¿Siente generalmente que las cosas se arreglarán por sí solas y que terminarán bien de algún modo?	X	X	X
47	¿Le cuesta trabajo coger el sueño al acostarse en las noches?	X	X	X
48	¿Ha dicho alguna vez mentiras en su vida?	X	X	X
49	¿Dice algunas veces lo primero que se le viene a la cabeza?	X	X	X
50	¿Se preocupa durante un tiempo demasiado largo, después de una experiencia embarazosa?	X	X	X
51	¿Se mantiene usualmente hermético (a) o encerrado (a) en sí mismo (a), excepto con amigos muy íntimos?	X	X	X
52	¿Se crea a menudo problemas, por hacer cosas sin pensar?	X	X	X
53	¿Le gusta contar chistes y referir historias graciosas a sus amigos?	X	X	X
54	¿Se le hace más fácil ganar que perder un juego?	X	X	X
55	¿Se siente a menudo demasiado consciente de sí mismo (a) o poco natural cuando está con sus superiores?	X	X	X
56	Cuándo todas las posibilidades están contra usted, ¿piensa usualmente que vale la pena intentarlo?	X	X	X
57	¿Siente "sensaciones" en el abdomen, antes de un hecho importante?	X	X	X

Observaciones (precisar si hay suficiencia) **Si Hay Suficiencia**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (**X**) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y Nombres del Juez validador, Dr. / Mag.

MSc. Tania Serruto Cahuana

.....
01310911

DNI.....Especialidad del Validador... **Asesor Metodólogo**

FIRMA:.....



1 Pertenencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o Dimensión específica del constructo

3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
VARIABLE 1: EL TEMPERAMENTO**

Nombre del instrumento o motivo de evaluación: **TEST DE PERSONALIDAD – INVENTARIO DE PERSONALIDAD EYSENCK FORMA B - ADULTOS**

Autor del instrumento: **MARIANO CHÓLIZ MONTAÑES, ESPAÑA 2012-** Estandarizado en Arequipa

Autor: **HANS JURGEN EYSENCK Y SIBYL EYSENCK.**

Descripción de la prueba: La prueba consta de 57 ítems con alternativas de SI y NO.

DIMENSIONES / ÍTEMS	PERTINENCIA		RELEVANCIA		CLARIDAD		SUGERENCIA
	SI	No	SI	No	SI	No	
	1	¿Le gusta abundancia de excitación y bullicio a su alrededor?	X		X		
2	¿tiene a menudo un sentimiento de intranquilidad, como si quisiera algo, pero sin saber qué?	X		X		X	
3	¿tienen siempre casi una contestación lista "a la mano", cuando la gente le habla?	X		X		X	
4	¿se siente algunas veces feliz, algunas veces triste, sin una razón real?	X		X		X	
5	¿permanece usualmente retraído (a) en fiestas y reuniones?	X		X		X	
6	Cuando era niño (a) ¿hacía siempre inmediatamente lo que le decían, sin refunfuñar?	X		X		X	
7	¿se molesta a menudo?	X		X		X	
8	Cuando lo (a) meten en una pelea ¿prefiere "sacar los trapos al aire" de una vez por todas, en vez de quedar callado (a) esperando que las cosas se calmen solas?	X		X		X	
9	¿es usted triste, melancólico (a)?	X		X		X	
10	¿le gusta mezclarse con la gente?	X		X		X	
11	¿ha perdido a menudo el sueño por sus preocupaciones?	X		X		X	
12	¿se pinta a veces malhumorado (a)?	X		X		X	
13	¿se catalogaría a si mismo (a) como despreocupado (a) o confiado (a) a su buena suerte?	X		X		X	
14	¿se decide a menudo demasiado tarde?	X		X		X	
15	¿le gusta trabajar solo (a)?	X		X		X	
16	¿se ha sentido a menudo apático (a) y cansado (a), sin razón?	X		X		X	
17	¿Es por lo contrario animado (a) y jovial?	X		X		X	
18	¿Se ríe a veces por chistes groseros?	X		X		X	
19	¿Se siente a menudo hastiado (a), harto (a), fastidiado (a)?	X		X		X	
20	¿Se siente incómodo (a) con vestidos que no son del diario?	X		X		X	
21	¿Se distrae (vaga su mente) a menudo cuando trata de prestar atención a algo?	X		X		X	
22	¿puede expresar en palabras fácilmente lo que piensa?	X		X		X	
23	¿Se abstrae (se pierde en sus pensamientos) a menudo?	X		X		X	
24	¿Está completamente libre de prejuicios de cualquier tipo?	X		X		X	
25	¿Le gustan las bromas?	X		X		X	
26	¿Le gusta mucho la buena comida?	X		X		X	
27	¿Le gusta mucho la buena comida?	X		X		X	
28	Cuando se fastidia ¿necesita algún (a) amigo (a) para hablar sobre ello?	X		X		X	
29	¿Le molesta vender cosas o pedir dinero a la gente para alguna buena causa?	X		X		X	
30	¿Alardea (se jacta) un poco a veces?	X		X		X	
31	¿Es usted muy susceptible (sensible) por algunas cosas?	X		X		X	
32	¿Le gusta más quedarse en casa, que ir a una fiesta aburrida?	X		X		X	

33	¿Se pone a menudo tan inquieto (a) que no puede permanecer entado (a) durante mucho rato en una a silla?	X		X		X	
34	¿Le gusta planear las cosas, con mucha anticipación?	X		X		X	
35	¿tiene a menudo mareacs (vértigos)?	X		X		X	
36	¿Contesta siempre una carta personal, tan pronto como puede, después de haberla leído?	X		X		X	
37	¿Hace usted usualmente una persona tolerante, que no se molesta si las cosas no están perfectas?	X		X		X	
38	¿Le falta frecuentemente aire, sin haber hecho un trabajo pesado?	X		X		X	
39	¿Es usted generalmente una persona tolerante, que no se molesta si las cosas no están perfectas?	X		X		X	
40	¿Sufre de los nervios?	X		X		X	
41	¿Le gustaría más planear cosas, que hacer cosas?	X		X		X	
42	¿Deja algunas veces para mañana, lo que debería hacer hoy?	X		X		X	
43	¿Se pone nervioso (a) en lugares tales como ascensores, trenes o túneles?	X		X		X	
44	¿Cuándo hace nuevos amigos (as); es usted usualmente quien inicia la relación o invita a que se produzca?	X		X		X	
45	¿Sufre fuertes dolores de cabeza?	X		X		X	
46	¿Siente generalmente que las cosas se arreglarán por sí solas y que terminarán bien de algún modo?	X		X		X	
47	¿Le cuesta trabajo coger el sueño al acostarse en las noches?	X		X		X	
48	¿Ha dicho alguna vez mentiras en su vida?	X		X		X	
49	¿Dice algunas veces lo primero que se le viene a la cabeza?	X		X		X	
50	¿Se preocupa durante un tiempo demasiado largo, después de una experiencia embarazosa?	X		X		X	
51	¿Se mantiene usualmente hermético (a) o encerrado (a) en sí mismo (a), excepto con amigos muy íntimos?	X		X		X	
52	¿Se crea a menudo problemas, por hacer cosas sin pensar?	X		X		X	
53	¿Le gusta contar chistes y referir historias graciosas a sus amigos?	X		X		X	
54	¿Se le hace más fácil ganar que perder un juego?	X		X		X	
55	¿Se siente a menudo demasiado consciente de sí mismo (a) o poco natural cuando esta con sus superiores?	X		X		X	
56	Cuándo todas las posibilidades están contra usted, ¿piensa usualmente que vale la pena intentarlo?	X		X		X	
57	¿Siente "sensaciones" en el abdomen, antes de un hecho importante?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia) **Si Hay Suficiencia**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (**X**) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y Nombres del Juez validador. Dr. / Mag.

MSc. Karla Liseth Vargas Márquez

46477947

DNI.....Especialidad del Validador... **Asesor temático**

FIRMA:.....


Karla L. Vargas Márquez
PSICÓLOGA
C.P.N.P. 27455

1 Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o Dimensión específica del constructo

3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

CODIGO	EDAD	1A	2A	3A	4	5	6	7	8	9	10	11	12A	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	TOTAL	AUTOEX PRESIO N DE SITUACIONES SOCIALES puntuacion	DEFENSA DE LOS PROPIOS DERECHOS COMO CONSUMIDOR	EXPRESION DE ENFADO O DISCONFORTIDA D	DECIR NO Y CORTAR INTERACCIONES puntuaje directo	HACER PETICIONES puntuaje directo	INICIAR INTERACCIONES POSITIVAS CON EL SEXO OPUESTO puntuaje directo	
1	35	D	A	D	C	A	D	B	B	D	D	C	B	B	C	C	D	D	A	C	A	A	D	D	D	B	B	D	A	C	C	C	B	C	BAJO	BAJO	ALTO	BAJO	BAJO	BAJO	MUY BAJO	
2	33	B	A	D	B	A	D	D	B	C	B	A	D	A	B	B	D	C	B	C	A	A	C	C	B	B	B	B	A	A	B	C	D	A	MUY ALTO	ALTO	ALTO	BAJO	ALTO	BAJO	ALTO	
3	38	A	D	B	D	C	D	B	C	D	D	C	B	C	C	B	B	D	B	C	B	D	D	D	D	B	C	D	A	D	B	D	D	C	BAJO	BAJO	BAJO	MUY BAJO	BAJO	MUY BAJO	MUY BAJO	
4	34	A	A	B	B	B	D	C	C	C	B	A	C	A	A	B	B	D	C	B	C	A	B	B	C	C	B	C	A	A	A	B	D	D	B	NORMAL	ALTO	ALTO	NORMAL	NORMAL	NORMAL	BAJO
5	25	D	C	B	B	C	B	B	C	B	B	B	C	B	B	B	D	C	B	C	A	A	B	B	C	C	B	C	A	B	A	B	B	A	NORMAL	NORMAL	ALTO	ALTO	NORMAL	ALTO	BAJO	
6	36	A	C	B	C	C	D	B	A	B	B	A	B	B	B	B	D	D	A	C	A	B	D	B	B	C	B	B	B	B	C	D	D	B	NORMAL	ALTO	BAJO	MUY BAJO	NORMAL	NORMAL	BAJO	
7	34	B	D	B	B	C	B	C	C	D	A	A	C	B	B	B	D	C	C	A	C	D	D	C	C	B	B	B	A	C	D	D	B	BAJO	ALTO	BAJO	MUY BAJO	BAJO	ALTO	BAJO		
8	28	C	A	D	B	C	C	C	C	D	C	B	C	C	C	C	D	D	A	C	A	A	B	D	D	C	B	D	B	B	C	C	C	BAJO	NORMAL	ALTO	BAJO	BAJO	ALTO	MUY BAJO		
9	58	B	C	B	B	D	D	B	B	B	C	B	B	C	C	B	C	C	B	B	B	C	C	D	C	B	C	B	B	C	C	D	D	C	BAJO	NORMAL	BAJO	MUY BAJO	BAJO	BAJO	NORMAL	
10	58	A	C	D	A	C	D	B	B	A	A	D	A	C	B	D	C	B	B	B	B	B	C	B	C	C	B	B	A	A	C	D	B	ALTO	ALTO	BAJO	BAJO	NORMAL	ALTO	NORMAL		
11	45	B	C	C	C	B	C	C	B	B	C	C	C	B	C	B	C	B	B	B	B	B	C	C	C	C	C	C	A	C	C	C	C	C	bajo	normal	bajo	BAJO	BAJO	normal	normal	
12	37	A	A	C	B	B	C	B	C	B	A	A	B	B	B	A	D	C	C	B	A	C	B	B	B	C	B	A	A	B	C	B	A	ALTO	MUY ALTO	ALTO	NORMAL	BAJO	NORMAL	NORMAL		
13	40	B	B	B	B	B	C	B	C	C	B	B	C	B	B	B	D	C	B	C	B	B	C	B	B	C	C	B	A	B	A	B	C	B	normal	BAJO	ALTO	ALTO	BAJO	ALTO	BAJO	
14	42	C	C	B	B	B	C	A	A	C	B	C	B	B	B	C	B	D	C	B	C	C	C	B	C	B	C	B	A	B	B	D	C	C	NORMAL	NORMAL	BAJO	BAJO	NORMAL	ALTO	ALTO	
15	40	B	C	A	C	C	C	B	C	C	C	C	C	C	B	A	D	D	A	C	B	B	B	B	C	C	D	B	B	A	B	D	D	B	bajo	bajo	bajo	alto	normal	muy bajo		
16	38	B	A	B	B	A	B	C	D	C	B	A	B	B	B	B	D	A	A	C	C	A	C	A	B	C	B	D	D	B	C	B	C	C	NORMAL	NORMAL	ALTO	BAJO	ALTO	ALTO	BAJO	
17	25	B	A	D	C	B	B	C	B	C	B	A	D	B	B	B	D	C	B	B	A	B	B	D	C	C	B	B	A	B	B	D	C	B	NORMAL	ALTO	NORMAL	BAJO	BAJO	ALTO	BAJO	
18	35	A	C	D	B	B	D	B	C	C	C	B	B	C	C	B	D	C	A	C	A	A	C	D	C	C	C	D	A	B	B	C	D	B	BAJO	ALTO	ALTO	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	
19	35	A	C	B	C	B	D	C	C	C	B	B	C	A	B	B	D	C	B	B	A	B	C	B	B	B	B	C	A	A	B	D	D	B	NORMAL	ALTO	BAJO	BAJO	ALTO	NORMAL	BAJO	
20	36	C	A	B	B	A	C	C	B	B	B	A	C	A	B	A	C	B	C	B	A	C	B	A	B	B	B	A	A	A	C	C	C	A	ALTO	ALTO	BAJO	ALTO	NORMAL	ALTO	ALTO	
21	45	D	C	D	C	B	B	B	C	B	B	C	B	C	C	C	C	C	B	C	B	C	B	C	B	C	B	D	A	C	C	C	D	C	BAJO	BAJO	NORMAL	BAJO	BAJO	NORMAL	BAJO	
22	41	B	C	D	B	A	B	C	A	B	B	B	C	B	B	A	D	B	D	B	C	B	B	A	B	C	C	A	B	B	A	B	D	A	ALTO	NORMAL	ALTO	BAJO	ALTO	ALTO	ALTO	
23	48	A	C	B	B	C	B	C	C	B	B	B	B	B	B	B	D	D	A	C	B	A	C	B	B	D	B	B	B	A	B	C	B	C	B	NORMAL	NORMAL	ALTO	BAJO	NORMAL	NORMAL	NORMAL
24	38	D	D	D	B	B	C	C	C	C	D	B	B	C	B	B	D	D	A	C	B	A	C	B	B	C	B	D	C	D	A	B	D	A	BAJO	BAJO	ALTO	BAJO	ALTO	ALTO	MUY BAJO	
25	58	B	B	B	B	B	B	A	A	A	A	C	B	C	C	C	B	C	B	B	C	D	C	C	C	C	B	B	A	A	C	C	C	C	NORMAL	ALTO	BAJO	BAJO	BAJO	NORMAL	ALTO	
26	42	C	A	B	B	C	B	B	B	C	D	B	B	B	C	B	D	C	B	B	B	C	C	B	B	B	B	B	A	D	B	C	D	B	BAJO	NORMAL	NORMAL	BAJO	NORMAL	NORMAL	BAJO	
27	45	C	A	D	B	A	B	B	D	C	D	C	B	C	B	B	D	D	A	D	B	C	C	B	B	C	C	C	B	D	B	C	D	B	BAJO	BAJO	ALTO	BAJO	ALTO	NORMAL	MUY BAJO	
28	42	B	B	B	C	A	D	C	C	C	C	C	B	C	C	C	D	D	B	D	B	B	B	B	C	B	B	C	B	C	B	D	D	C	BAJO	BAJO	NORMAL	BAJO	BAJO	NORMAL	BAJO	
29	39	D	C	D	C	B	C	B	C	B	C	B	B	C	C	C	D	D	A	C	A	A	D	C	D	C	B	C	C	C	C	D	C	C	NORMAL	BAJO	ALTO	BAJO	NORMAL	NORMAL	BAJO	
30	35	A	B	D	A	A	B	D	B	B	A	B	D	A	C	B	D	C	B	A	A	B	A	B	D	B	D	B	C	B	A	B	D	A	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	
31	55	B	B	D	B	B	A	B	A	B	D	D	B	D	D	B	D	D	D	D	B	B	B	B	D	B	B	D	B	A	B	B	B	B	NORMAL	BAJO	ALTO	BAJO	BAJO	ALTO	NORMAL	
32	36	B	A	A	C	D	C	B	A	A	C	B	B	A	A	C	D	B	A	A	C	C	A	D	C	A	C	C	A	B	C	A	A	A	NORMAL	ALTO	BAJO	ALTO	BAJO	BAJO	NORMAL	
33	27	C	C	C	B	C	C	D	D	C	C	B	C	C	C	B	C	C	B	D	B	D	B	D	C	B	D	B	B	D	B	C	D	D	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	
34	39	C	A	B	B	B	D	B	B	C	A	B	C	C	C	C	C	B	B	C	A	C	B	C	C	B	A	A	B	B	C	C	C	C	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	
35	37	D	A	C	D	B	D	A	C	C	C	B	C	D	D	B	D	C	B	C	B	D	C	D	C	C	A	B	B	B	C	C	D	B	NORMAL	BAJO	ALTO	BAJO	BAJO	ALTO	NORMAL	