



Universidad de Guanajuato

DIVISIÓN CIENCIAS DE LA SALUD

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA

Campus León

**Análisis experimental de la percepción social por
medio de la voz a partir de los modelos de Calidez-
Competencia e Instrumentalidad-Expresividad**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE
MAESTRA EN CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

P R E S E N T A:

Alejandra Viridiana Espinoza Romo

Director:

Doctor Luis Felipe García y Barragán

Codirector:

Doctor Christian Enrique Cruz Torres

Lector:

Doctor Fredi Everardo Correa Romero

León, Guanajuato.

2018

Índice

Resumen.....	4
Justificación	6
Aproximación teórica del modelo de Calidez y Competencia	8
Aproximación teórica del modelo de Instrumentalidad-Expresividad	16
La voz como fuente de información sobre el hablante	25
La voz según la altura tonal.....	26
Objetivo	28
Pregunta de investigación.....	28
Hipótesis	28
Variables.....	29
<i>Variables Dependientes.</i>	29
<i>Variables Independientes.</i>	29
<i>Definición conceptual.</i>	30
<i>Definición operacional.</i>	31
Método	33
Controles Experimentales.....	33
Procedimiento	36
Experimento	38
Participantes	38
Instrumentos.....	38
Procedimiento	39
Resultados	42
Expresividad Positiva	42
Expresividad Negativa.....	44
Calidez.....	45
Instrumentalidad positiva	47
Instrumentalidad Negativa.....	48
Competencia.....	50

Conclusión	52
Discusión.....	56
Referencias.....	62
Anexos	68

Resumen

Debido a la relevancia que tienen las relaciones sociales para los individuos, en todas sus esferas, resulta importante conocer algunos de los mecanismos que utilizan los individuos en la formación de la percepción del otro. La percepción social, como lo refieren Bruner y Tagiuri (1954) es el proceso mediante el cual se forma una primera impresión de una persona y se establece una relación con ella. En la percepción social se incluyen procesos de índole cognitiva mediante los cuales se elaboran juicios relativamente elementales acerca de otras personas.

De acuerdo a las investigaciones realizadas en torno al tema de la percepción social se ha encontrado que existen categorizaciones que priman sobre otras, dando como resultado que en los últimos años se ha establecido que la *calidez* percibida así como la *competencia* son las dos dimensiones universales de la cognición social humana (Fiske, Cuddy y Glick, 2007).

Por lo que respecta al trabajo realizado en México, Díaz-Loving y Díaz Guerrero, (1981); Díaz- Loving, Rivera y Sánchez (2001); Díaz-Loving, Rocha y Rivera (2004) han encontrado un resultado similar sobre la percepción de individuos pero ésta se realiza en términos de *Instrumentalidad-Expresividad*, estos entendidos como rasgos asignados normativamente a hombres y mujeres.

Una de las fuentes de información que utilizamos en la percepción de otras personas es el tono de su voz (Estavillo, 2001). El objetivo de la investigación se centró en analizar cómo estudiantes universitarios realizan percepciones sociales de otros, basadas en los modelos de

calidez- competencia e instrumentalidad-expresividad, a partir de variaciones en el tono de la voz. Se partió de un diseño experimental en el que se presentaron como estímulos grabaciones de la voz de otras personas, dichas voces fueron manipuladas haciéndolas más graves y más agudas. Con base en ello se evaluó la respuesta que los participantes hicieron a ¿cómo creo que es la persona que escuché? Teniendo sólo ese estímulo para la elaboración de la percepción social, tomando como base las propuestas de los modelos antes mencionados.

Se pretende que el estudio tenga un alcance descriptivo ya que los resultados obtenidos permiten identificar de qué manera la voz afecta la percepción social. Los resultados muestran que la voz de las personas es un estímulo lo suficientemente fuerte como para generar percepciones de los otros, de acuerdo a los resultados obtenidos se rechazan las hipótesis nulas, al encontrar que las voces más agudas se asocian a carteristas más expresivas y cálidas, mientras que las voces más graves, fueron asociadas a características más instrumentales y competentes, lo anterior independientemente del sexo de hablante (voz) y de los escuchas (participantes).

Con los resultados encontrados se discute la congruencia teórica de los modelos anteriormente mencionados, y su posible aplicabilidad en el contexto mexicano. De acuerdo a lo encontrado se muestra que se siguen asignando características asociadas a los estereotipos tradicionales de género, con posibles consecuencias como la asignación normativa de conductas, roles y expresiones para cada individuo y con ello la posible discriminación dadas las expectativas rígidas del comportamiento y expresión esperado en un hombre y en una mujer.

Justificación

Las relaciones sociales para los individuos, en todas sus esferas, son fundamentales para el desarrollo tanto personal como social. Debido a lo anterior, resulta importante conocer qué mecanismos utilizan los individuos en la formación de una impresión del otro, ya que con base en esto se pueden elaborar intervenciones con el propósito de hacer más conscientes la-evaluación y la categorización hacia los otros y con ello evitar conductas que vayan en perjuicio hacia los demás.

Resulta cotidiano para los seres humanos realizar evaluaciones del medio que los rodea, tal medio conformado tanto por el espacio físico, como por las personas que se encuentran en él y de acuerdo a cómo es que se percibe a otro, será la forma de interacción que se establecerá en ese momento (Fisk, Cuddy y Glick, 2007).

Estudios realizados con el propósito de conocer cómo se dan estos procesos reflejan que las evaluaciones que se hacen del otro, parecen configurarse sobre la base de dos dimensiones. En la investigación de Asch (1946) resultó que dichas dimensiones denominadas por el autor como cálido-frío, reflejaron ser vitales en la percepción social. Debido a que las percepciones no resultan ser del todo racionales sino más bien surgen de mecanismos que promueven una respuesta rápida (Kahneman, 2012), como consecuencias de ello, muchas ocasiones las evaluaciones resultan erróneas y terminan arrastrando consecuencias como el prejuicio, del cual se pueden derivar conductas que pudieran perjudicar al otro como por ejemplo la marginación y exclusión. Autores como Aranda, García y García (2012), señalan que este tipo de conductas “han traído consigo segregación y desfragmentación de la humanidad y, pese a todos los esfuerzos por eliminarla, sigue causando estragos con su presencia” p.85.

En México ejemplos de discriminación y segregación se viven en el día a día, prueba de ello se encuentra en poblaciones como homosexuales o adultos mayores ya que el hecho de pertenecer es estos grupos, es suficiente razón para ser discriminado. El Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (CONAPRED) identificó en 2012, algunos grupos en situación de discriminación en México, entre los cuales se encuentran adultos mayores, mujeres, personas con preferencias distintas a la heterosexual, entre otros. A estos grupos se suman, tal como aparece en el sitio web del organismo, las trabajadoras domésticas.

Ejemplo de la gravedad y magnitud de los problemas como segregación y discriminación encontramos en lo reportado por el Consejo Nacional para Prevenir la discriminación (CONAPRED).

Según las estadísticas, 28% de las reclamaciones y querellas fueron presentadas a este organismo por personas homosexuales (...) por actos cotidianos que se cometen en contra de su dignidad y sus derechos en el ámbito laboral, educativo y de salud (párr.9)

Las preferencias sexuales (152) ocupan el primer motivo de queja, seguidas por la discapacidad (151); las condiciones de salud (142); el género, en especial a mujeres (95); la apariencia física (84) (párr.12) entre otros.

Con los resultados obtenidos de la presente investigación será posible esclarecer el panorama sobre las percepciones sociales y con ello se vislumbrará la posibilidad de que posteriormente, se puedan generar e implementar estrategias para la concientización sobre las percepciones sociales hacia los otros y eventualmente se podrá trabajar para tratar de evitar situaciones en las que sea vean mermadas las oportunidades de los individuos.

Aproximación teórica del modelo de Calidez y Competencia

Para los seres humanos es un proceso común y cotidiano formar percepciones sobre los otros, las investigaciones en el campo de la psicología reflejan que dicho proceso es natural y se lleva a cabo por razones de supervivencia, es decir, el ser humano al encontrarse con otro al que no conoce, en un intento por salvaguardar su integridad hace una interpretación rápida de ese nuevo individuo y así decide si éste es o no un potencial enemigo (Fiske, Cuddy y Glick, 2007).

La percepción social parece configurarse sobre la base de dos dimensiones evaluativas genéricas. Pionero en éste campo del conocimiento Asch (1946) mostró que, entre de algunos rasgos de carácter propuestos a los sujetos para evaluar la imagen de un compañero, resultaba central el de cálido/frío en el proceso de percepción social, en la medida en que determinaba por sí solo la impresión general del otro de una manera significativamente más importante que todos los demás rasgos. Concretamente, en su experimento (Asch, 1946) a partir del momento en que el compañero es evaluado como frío o cálido, se sigue que las evaluaciones de los otros rasgos de carácter dependen de este primer juicio. En los últimos años el modelo bidimensional de *calidez-competencia*, ha sido objeto de diversas investigaciones, (Fiske, 1999, 2002; Fiske, Cuddy y Glick 2007; Cuddy et al., 2008), aunque han recibido diversos nombres a lo largo de la historia y de la investigación en el área, estas dimensiones se han identificado de forma constante en la literatura psicosocial (Hamilton y Falloot, 1974).

El modelo propuesto por Fiske (1999) desarrolla en profundidad la idea sobre la bidimensionalidad, afirmando que la percepción de otros se elabora a partir de dos dimensiones básicas; calidez (*warmth*) y competencia (*competence*). Como funciones, la *Calidez* sirve para poder anticipar las intenciones de los otros hacia nosotros, y refiere características como ser

dignos de confianza, sinceros, amistosos o afectuosos. La *Competencia* es útil al anticipar o intentar conocer la capacidad de los otros para alcanzar sus objetivos, y está compuesta por características como ser competentes, eficientes o inteligentes (López-Rodríguez, Cuadrado y Navas, 2013).

Por lo que respecta a las recientes investigaciones y teorías en el ámbito de la cognición y la percepción social se define la dimensión de *Calidez* “como la que recoge los rasgos que se relacionan con la intención percibida, incluyendo amabilidad, sinceridad, honradez y moralidad” (Fiske, Cuudy y Glick, 2007, p.77).

En este orden de ideas se propone a “la dimensión competencia como la que refleja rasgos que están relacionados con capacidad percibida, incluyendo la inteligencia, habilidad, creatividad y eficacia.” (Fiske, Cuudy y Glick 2007, p. 77).

A pesar de que en la actualidad se tiene un consenso sobre lo que son y cómo se definen las dimensiones base de la percepción social, no siempre fue así. El devenir histórico en el estudio de la percepción social ha traído consigo evoluciones en la denominación de las dos dimensiones aquí tratadas; ejemplo de lo anterior fue el estudio paradigmático realizado en 1946 por Solomon Asch en el que estudiantes de pregrado formaron percepciones de otra persona con base en una lista de adjetivos de rasgos (por ejemplo, determinado, práctico, trabajador, inteligente, hábil), en dicha lista también incluyeron los términos “calidez” o “frialdad”. Los resultados de tal estudio mostraron el poder de la calidez frente a la frialdad como rasgos centrales que alteran drásticamente la percepción de los otros, mismos que representaron un

parteaguas en la investigación sobre la percepción social y desde entonces se han buscado las dimensiones pertenecientes a dicha percepción.

Los experimentos de Asch (1946) mostraron que las personas que poseen características como ser cálidas en su trato con los demás, eran percibidas también con rasgos relacionados con una socialización positiva (sociable, altruista, popular, generoso, etc.), mientras que quienes son fríos en su trato con los demás eran percibidos con rasgos relacionados a la competencia (inteligentes e industriosos).

Posteriormente Rosenberg, Nelson y Vivekananthan (1968) retomarían los hallazgos de Asch, mostrando que la mejor estructura posible de los rasgos que componen la percepción social es un modelo bidimensional similar en contenido a la propuesta de Asch (1946): intelectual bueno- malo, con rasgos como inteligente y determinado en un extremo del continuo y tonto e irresponsable en el otro; y social bueno-malo, compuesto por rasgos como sociable y servicial en un extremo de la dimensión e impopular e irritable en el otro.

Desde una perspectiva similar, Peeters (1992) propone que los rasgos percibidos en los demás pueden clasificarse en dos dimensiones bajo el criterio de que representen un beneficio potencial para el propio individuo o para los demás.

En específico, los rasgos ligados a la competencia (ambicioso, seguro de sí, práctico, inteligente) son clasificados en la dimensión de beneficio propio en tanto que son claramente útiles para lograr cualquier objetivo personal, mientras que resultan ambiguos cuando se evalúa a los demás debido a que pueden ser benéficos o perjudiciales para nosotros dependiendo de la relación que se tenga con el individuo en cuestión. Se pueden obtener algunos beneficios de un

aliado aun cuando sea poco competente, sin embargo, un enemigo competente resulta claramente inconveniente.

De forma similar, los rasgos con una carga moral positiva como honesto y tolerante son claramente identificados como benéficos para los otros cuando son evaluados en los demás, pero resultan ambiguos cuando son evaluados en el contexto de la propia persona en tanto que resultan beneficiosos en una relación de cordialidad y reciprocidad, pero representan una debilidad en el contexto de una relación conflictiva (Peeters, 1992).

Las propuestas teóricas ya mencionadas postulan diferentes esquemas a través de los cuales se pretende categorizar y sistematizar parte de los rasgos con los que regularmente se forma la percepción de los que nos rodean. Con este objetivo en común, aunque desarrollados con aproximaciones metodológicas distintas, estos esquemas muestran coincidencias generales importantes (Cruz, 2013), como la obtención de dos categorías que si bien, han sido denominadas de forma distinta, con el paso de los años y en distintas culturas se han manifestado en los trabajos empíricos, lo cual refleja la posibilidad de que en efecto la base de la percepción social sean tales categorías encaminadas a lo ahora denominado *calidez y competencia*, ya que a pesar de haber iniciado con aproximaciones distintas, tales propuestas confluyeron en el mismo resultado (Asch 1946; Rosenberg, et al.1968; Peeters, 1992; Fiske, 1999, 2002; Fiske, et al. 2007).

Primero se lleva a cabo una evaluación, retomando una de las dos categorías, una vez que se observa la información del entorno social el individuo orienta su acción, es decir, información respecto del tipo de objetivos que típicamente tendrían los actores relevantes en nuestro entorno social, así como del tipo de acciones que se espera lleven a cabo para alcanzar esos objetivos.

Esta información a su vez, proviene en buena medida de características de los individuos (rasgos) y su contexto (condiciones socio estructurales) que los perceptores consideran estables. Los resultados de Trzebinski (1895) confirman dicha idea, mostrando que dentro de las impresiones que formamos de quienes nos rodean, resultan particularmente relevante la información respecto de sus objetivos y de las formas y condiciones en las que los realizarían (Cruz, 2008).

Desde al análisis de Trzebinski (1985) las dimensiones de rasgos sociable-competente de Asch (1946), intelectual bueno-malo y social bueno-malo de Rosenberg et al. (1968), y los Rasgos de propio beneficio de Peeters (1992) son relevantes ya que nos proporcionan información respecto al tipo de objetivos (prestigio vs. compañerismo) que podrían tener quienes poseen los rasgos situados en un extremo u otro de estas dimensiones y de su capacidad para alcanzarlos (inteligente vs. tonto). Por su parte, los rasgos contenidos en las dimensiones frío-cálido (Asch, 1946), social bueno-malo (Rosenberg y cols. 1968) y de beneficio para los otros (Peeters, 1992) nos proveen además información respecto de las formas en las que esperaríamos que esos individuos traten de alcanzar sus objetivos (violento vs. negociador; honesto vs. abusivo).

Las dimensiones de rasgos mencionadas hasta el momento surgieron en el estudio de la percepción interpersonal. Además, el estudio de Linssen y Hagendoorn (1994) respecto de los estereotipos nacionales en países europeos mostró que pueden identificarse a través de estos estereotipos las dimensiones de *competencia* y *calidez*; es decir tales categorías sirven a los individuos para generar percepciones sociales de los otros con los que interactúan y además generar percepciones sociales de grupos incluso cuando no se haya tenido contacto cara a cara. Los estudios de Peeters (1993), Phalet y Poppe (1997), y Poppe y Linssen (1999) han arrojado

evidencias de que los rasgos contenidos en diferentes estereotipos muestran una estructura central de dos dimensiones equivalentes en contenido a las dimensiones propuestas por Peeters (1992).

De un modo similar, los resultados de Fiske, Cuddy, Glick y Xu (2002) muestran que las dimensiones de rasgos competente-incompetente y cálido-frío están presentes en las percepciones hacia grupos, demostrándose empíricamente en diferentes minorías en los Estados Unidos. En congruencia con Trzebinski (1985), Fiske y sus colaboradores afirman que la información más relevante al interior de dichas percepciones es la que nos provee información respecto de las intenciones de otros grupos (cálido-frío) y de su capacidad para llevar a cabo esas intenciones (competente-incompetente).

En particular el estudio de Fiske et al. (2002) encuentra que el patrón más recurrente corresponde a una relación estadísticamente negativa entre ambas dimensiones, es decir, grupos que son percibidos como competentes, pero poco sociables o fríos (p. e. mujeres de negocios) y grupos percibidos como cálidos, pero poco competentes (ancianos).

En los experimentos, Judd, James-Hawkins, Yzerbyt y Kaschima (2005) manipularon el grado de homogeneidad de los grupos percibidos, encontrando evidencias concluyentes de que las dimensiones de percepción muestran una relación negativa (más calidez, menos competencia; más competencia, menos calidez) cuando el grupo en cuestión es percibido como más homogéneo; mientras que los grupos heterogéneos presentan el patrón contrario (más calidez, más competencia). Estos resultados dejan en claro que en lo que concierne a la percepción de individuos, lo más probable sea encontrar que las dimensiones de rasgos centrales hasta ahora mencionadas, presenten asociaciones positivas cuando se trate de un grupo similar al del individuo

que elabora la percepción, mientras que en la percepción de grupos o categorías este patrón de relaciones muestre una lógica distinta.

En congruencia con estos resultados y retomando el análisis del contenido de las percepciones con base en las dimensiones de rasgos centrales, Fiske y sus colaboradores (2002) han propuesto un modelo de contenido de los estereotipos. Este modelo plantea que a mayor estatus social los grupos son percibidos como más competentes, mientras que el tipo de relación se tiene con dicho grupo, determina la percepción de sus integrantes como cálidos o fríos.

De este modo, grupos minoritarios que se caracterizan por ocupar una posición de menor estatus en su contexto social (por ejemplo, amas de casa, discapacitados, pobres, etc.) son percibidos en general como poco competentes, mientras que los grupos de mayor estatus (como mujeres de negocios, ricos y feministas) son percibidos como claramente más competentes. Al mismo tiempo grupos como las amas de casa, los ancianos y los ciegos, que no se reconocen como grupos socialmente conflictivos, amenazantes o con quienes se tienen incluso relaciones de colaboración e interdependencia, son percibidos como grupos cálidos; mientras que categorías como los ricos y quienes dependen de la beneficencia pública son estereotipados como poco cálidos en tanto que son percibidos como una amenaza para los recursos del propio grupo y no se establecen relaciones de colaboración con ellos (Fiske et al., 2002).

De acuerdo con diversas investigaciones, se ha constatado que, en los últimos años, este modelo bidimensional que pretende explicar cómo las personas perciben a los demás ha sido corroborado a nivel empírico, hasta el punto de ser considerado universal ya que se han encontrado resultados similares a la propuesta de Fiske en diversos países de Europa, Sudamérica

y Norteamérica. (Judd, James-Hawkins, Yzerbyt y Kashima, 2005; Fiske, Cuddy, y Glick, 2006; Byrd, 2008; López-Rodríguez, Cuadrado, y Navas, 2013).

Otro importante modelo bidimensional descrito en la literatura psicológica establece que la percepción social se basa normalmente en las características que se pueden asociar en primera instancia al género (Stangor, 2000; Morawski, 1987). Lo anterior se configura en dos dimensiones añejas y cotidianas que reciben el nombre de masculinidad y feminidad.

La masculinidad asociada a los hombres se reviste de una visión que destaca la acción, la fortaleza, la soberanía, la independencia, el egoísmo y la imposición, en tanto que la feminidad recoge el lado asociado a las emociones, el cuidado ternura, la pasividad y la sumisión (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007, p.20).

La investigación realizada en el campo de la masculinidad-feminidad ha puesto de manifiesto la necesidad de referirse a dichas categoría en términos de *Instrumentalidad-Expresividad* para los individuos en general, debido a que ambos poseen características vinculadas a la expresión de las emociones (p. e. ser emocional, tierno/a, miedoso/a), así como a la ejecución de tareas (p. e. responsable, competente, arriesgado). La visión anteriormente expuesta abre la posibilidad de revalorar tales características como elementos que, si bien poseen cierta estabilidad en los individuos a través de las culturas, en realidad sufren modificaciones a partir del propio individuo.

Aproximación teórica del modelo de Instrumentalidad-Expresividad

La idea de distinguir hombres y mujeres proviene de una ideología poco sustentada pero firme de que los sexos son en forma y en esencia diferentes (Díaz- Loving, Rocha y Rivera, 2007). Una de las primeras formas que encontramos de percibir a los otros es de acuerdo a los rasgos definidos como masculinos y femeninos, mismos que en un primer momento se asociaban a los sexos.

En el segundo cuarto del siglo XX apareció, dentro de la psicología, una manifiesta preocupación por responder empíricamente a la pregunta sobre el significado de la masculinidad y la feminidad (comprendidas como estudio de los sexos), mismas que serían variables fundamentales dentro de la investigación psicosocial, a partir de ese entonces fueron diversas las propuestas teóricas y en un intento por tener una medición de las variables, fueron elaborados instrumentos que intentaban reflejar dichos rasgos (Gough, 1952; Hathaway y Mckinley, 1943; Strong, 1936; Terman y Miles, 1936)

Una de las formas de concebir a la masculinidad y a la feminidad es como la autopercepción en una serie de características de personalidad. “La masculinidad y feminidad son conceptos referentes a los atributos o rasgos de personalidad adscritos a hombres y a mujeres” (Díaz-Loving, et al. 2007, p. 21). Durante muchos años se consideró a la masculinidad y a la feminidad como una única dimensión, con dos polos opuestos entre sí, lo anterior hacía posible clasificar a una persona en un determinado punto de ese continuo, es decir, la persona podía ser en mayor o menor grado masculina o femenina, pero nunca las dos cosas a la vez (ver Figura 1). Asimismo, los roles sexuales estaban rígidamente ligados al sexo biológico, de manera que el ser masculino o femenino dependía básicamente de ser hombre o mujer. Sin embargo, este concepto

comenzó a ser cuestionado (Díaz-Loving, et al.2007), surgiendo en la década de los setentas una nueva concepción de la masculinidad y feminidad como dos dimensiones independientes, de tal forma que las personas obtienen puntuaciones independientes en cada una de ellas (ver Figura 2).

Como fruto de esta nueva concepción nació el concepto de “androginia” este término se utilizaría para designar a aquellas personas que presentan en igual medida rasgos tanto masculinos como femeninos. En esta nueva concepción, la masculinidad y la feminidad representan dos conjuntos de habilidades conductuales y competencias interpersonales que los individuos, independientemente de su sexo, usan para relacionarse con su medio (Kelly y Worell, 1977 como se citó en Rocha, 2004). Desde esta perspectiva, hombres y mujeres son mucho más parecidos en sus rasgos internos en comparación a lo que tradicionalmente se asumía (Orloffsky y Stake, 1981 como se citó en Rocha, 2004).

Figura 1. Modelo de masculinidad-feminidad como constructos bipolares.

Masculinidad ----- Feminidad

Figura 1. es de La instrumentalidad y la expresividad desde una perspectiva psico-socio-cultural. (p.23), por. Díaz- Loving, Rocha y Rivera, 2007.

A través del concepto de androginia se intenta minimizar el determinismo de las características biológicas en la construcción del género, de modo que, independientemente del

sexo biológico, las personas podrían desarrollar cualidades tanto masculinas como femeninas; además serían precisamente aquellas personas que fueran capaces de desarrollar ambas las que alcanzarían su mayor funcionalidad práctica y con ello un mayor ajuste psicológico. Por tanto, el mayor ajuste se daría en las personas andróginas (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007).

Las diferencias existentes en el papel sexual y sus correlatos han sido reconocidas y documentadas por los científicos sociales. Parsons y Bales (1955) por ejemplo, identificaron de manera consistente dos diferentes características: un papel instrumental y orientado a metas que se asigna a los hombres en la mayor parte de las sociedades, y un papel expresivo, orientado a las relaciones interpersonales, que se asigna a las mujeres. De forma similar Bakan (1966) distinguió entre instrumentalidad, que es más pronunciada en los hombres y refleja un sentido del Yo que se manifiesta en tales características como la autoafirmación y la autoprotección; mientras que la expresividad, se relaciona fuertemente a las mujeres y refleja un sentido de abnegación que se manifiesta en características tales como preocupación por otros y la necesidad de ser uno con los demás (Rocha, 2004).

Figura 2.

Modelo de masculinidad- feminidad como constructos ortogonales.

Masculinidad (-)-----Masculinidad(+)

Feminidad (-)-----Feminidad(+)

Figura 2. es de La instrumentalidad y la expresividad desde una perspectiva psico-socio-cultural. (p.32), por. Díaz- Loving, Rocha y Rivera, 2007.

Con base en las diferencias existentes en el papel sexual, varios investigadores postulan que las diferencias de papeles y rasgos de personalidad encontrados en la literatura para los sexos, se derivan básicamente de la representación social de dos géneros independientes fuertemente ligadas al contenido normativo de la propia cultura (p.e. Spence y Helmreich, 1978; Bem, 1974, Díaz Loving, Díaz Guerrero, Helmreich y Spence, 1981).

“Bajo una concepción ecosistémica y etnopsicológica, en México la masculinidad y la feminidad son vistas como rasgos de personalidad relativamente estables y asociados a la idiosincrasia de la cultura mexicana” (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007, p.36). En México dos de las premisas fundamentales se caracterizan por la supremacía del padre y el autosacrificio de la madre (Díaz-Guerrero, 2007), lo anterior es un claro reflejo del matiz sociocultural tanto de hombres como de mujeres.

Dada la importancia de la cultura y la sociedad en la que se desenvuelve el individuo, y en un intento por explorar la *instrumentalidad- expresividad* de forma empírica en participantes mexicanos, Díaz Loving, Díaz-Guerrero, Helmreich y Spence (1981) tradujeron y re-tradujeron, al español una versión del *Personal Attributes Questionnaire* (PAQ) que a continuación se describirá; consta de reactivos descriptivos de rasgos instrumentales socialmente deseables en Estados Unidos (activo, independiente, decisivo), los cuales son característicos de hombres y mujeres pero más comunes en hombres, y rasgos expresivos socialmente deseables (amable, consciente de los sentimientos de otros), que aparecen en ambos sexos pero son más comunes en mujeres. Para obtener los reactivos socialmente indeseables, el procedimiento para la selección fue análogo al utilizado en el desarrollo de las escalas positivas, la instrumentalidad negativa (arrogante, cínico) contiene descripciones de rasgos de agencia que son estereotípicamente más característicos de los hombres y socialmente indeseables para ambos sexos. Para la expresividad

negativa, surgieron dos categorías, la primera refleja cualidades indeseables de comunión, p.e. servil, crédulo(a), mientras que la otra se refiere a verbalizaciones pasivo-agresivas, p.e. quejumbroso(a) (Díaz-Loving, Rivera y Sánchez, 2001). Por su parte la traducción- re-traducción del *PAQ* que se hizo en México, se realizó con especial cuidado en mantener el significado connotativo más que la traducción literal, es decir, en un primer momento el cuestionario se tradujo de inglés a español y posteriormente dicha versión en español se tradujo al idioma original con el objetivo de comprobar una traducción fidedigna, los análisis psicométricos de la prueba reflejaron la obtención de una estructura similar en cuatro de los seis factores originales de la escala en inglés. Tales resultados dieron pauta a tomar en cuenta la presencia del componente cultural debido a ello se demostró que la escala original traducida implicaba una limitación en la evaluación del constructo *instrumentalidad-expresividad*. Dada la limitación del instrumento ya mencionado, Díaz-Loving, Rivera y Sánchez (2001) realizaron un estudio de carácter exploratorio para explorar los adjetivos “que consideraban típicos e ideales, socialmente deseables e indeseables en hombres y en mujeres mexicanos y a su vez conformaran la definición de los rasgos instrumentales y los rasgos expresivos dentro de nuestra cultura” (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007).

Como producto final resultó la elaboración de un inventario el cuál incluía los adjetivos mencionados con anterioridad. Para su aplicación se contó con la colaboración de participantes mexicanos. Los resultados mostraron que, además de obtener los rasgos instrumentales y expresivos, estos se encuentran en conglomerados de características correspondientes a la instrumentalidad positiva, las cuales incluyeron rasgos deseables para ambos sexos, pero algunos identificados como más típicos en hombres (arriesgado, competitivo, autosuficiente, etcétera) y otros en mujeres, (ordenada, organizada, etcétera) lo mismo ocurrió con la dimensión de

expresividad. Además de lo anterior se obtuvo una serie de características correspondientes tanto a la instrumentalidad como a la expresividad, ambas negativas en donde se congregan los aspectos que socialmente son indeseables en ambos sexos, aunque de igual forma resultan unos más típicos en hombres y otros en mujeres en la población mexicana (Díaz-Loving, Rocha, y Rivera, 2004). El resultado final fue la elaboración del Inventario para evaluar las Dimensiones Atributivas de Instrumentalidad y Expresividad (IDAIE), el cual originalmente fue constituido por 117 adjetivos que conforman cuatro subescalas: la instrumentalidad negativa y positiva; y la expresividad negativa y positiva. El formato de respuesta es tipo Likert, el individuo elige qué tanto un adjetivo lo (la) describe. Los autores reportaron una consistencia interna global de alfa de Cronbach de .92. La definición de cada una de las dimensiones mencionadas se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1.

Definición de las dimensiones de instrumentalidad (negativa y positiva) y expresividad (negativa y positiva).

Instrumentalidad Positiva	Posesión de características o rasgos vinculados a la manipulación del medio, en conjunción con una alta responsabilidad social que enfatiza el bienestar común, así mismo resalta su competencia personal encaminada al desarrollo y progreso del individuo, por encima del grupo.
Instrumentalidad Negativa	Posesión de rasgos o atributos vinculados al ejercicio de dominio y control sobre otros predominando la agresividad el abuso y la rudeza, así como la manipulación y la falta de flexibilidad e interés social.
Expresividad Positiva	Posesión de rasgos o atributos vinculados a la feminidad tradicional en tanto que recoge la afectividad, favorece el intercambio e interacción social, encaminados al cuidado y bienestar común. Matiza las relaciones interpersonales en una forma idealizada y soñadora.
Expresividad Negativa	Posesión de rasgos o atributos vinculados a la parte negativa de la emotividad caracterizándose por la inmadurez y mediocridad así como inestabilidad emocional, abnegación y sumisión.

En los últimos años dentro del contexto mexicano los esquemas de instrumentalidad positiva y negativa, y los de expresividad positiva-negativa se han utilizado para el desarrollo de investigación e intervención psicosocial.

Una vez analizados ambos modelos, es posible observar que poseen ciertos puntos en común, pero que en otros aspectos difieren.

Por lo que respecta al origen de los modelos, la propuesta de *calidez-competencia* nace de la investigación de la percepción y la cognición social, mientras que el modelo de *instrumentalidad-expresividad*, surge con la investigación de rasgos de la personalidad y con el objetivo de explorar las características de lo masculino y lo femenino, lo anterior deja claro el devenir distinto para cada uno de los modelos.

Por lo que se refiere a la estructura de los modelos es posible observar que en principio ambos poseen una estructura bidimensional la cual corresponde por un lado a características personales referentes a la acción, a la inteligencia y a la capacidad, mientras que la otra dimensión corresponde a características enfocadas a la expresión de las emociones y sentimientos, lo cual en cierta medida confirma la existencia de dos dimensiones como base de la percepción social, mismas que se han reportado en distintas culturas. Resulta relevante mencionar que a pesar de que se encuentran primera instancia tales similitudes, es también en la estructura de uno de los modelos en las que se encuentran puntos particulares, en la propuesta de *instrumentalidad-expresividad* se concibe tanto un componente positivo, como un componente “negativo”, mismo que de acuerdo a la propuesta de los autores se ha asociado con la posibilidad de resultar en patologías, y que con ello se busque más bien dirigir a las personas al lado positivo.

Por lo que respecta a la investigación que se ha realizado con estos modelos en distintos países, se ha encontrado una estructura similar al modelo de *calidez-competencia* en diversos países de Europa, Sudamérica y Norteamérica. (Judd, James-Hawkins, Yzerbyt y Kashima, 2005; Fiske, Cuddy, y Glick, 2006; Byrd, 2008; López-Rodríguez, Cuadrado, y Navas, 2013) lo anterior ha sugerido que esté modelo se presenta de forma universal. Por otro lado la propuesta de *instrumentalidad-expresividad* ha sido propuesto y también probado en distintos países, en donde este modelo se encuentra altamente influenciado por el componente cultural, lo cual resulta en que no se encuentre una estructura universal, sino más bien estructuras distintas para cada país y cultura en donde se ha probado, en México por ejemplo el modelo de *instrumentalidad-expresividad* se ha venido trabajando desde hace algunos años, encontrando una estructura compuesta por instrumentalidad positiva y negativa, lo mismo que para la dimensión de expresividad.

Resulta importante destacar que finalmente ambas propuestas teóricas contribuyen a explicar el proceso de la categorización social, ya que cada una aporta al entendimiento del fenómeno desde sus postulados, conociendo sus puntos en común y especialmente sus diferencias resulta importante considerar la utilización de ambas propuestas en una misma investigación, ya que teniendo como base teórica los dos modelos será posible estudiar el fenómeno de la percepción social complementando con un modelo, los puntos no cubiertos por el otro modelos, con ello existe la posibilidad de que puedan contribuir a la comprensión de una forma integral la base de la percepción social.

La voz como fuente de información sobre el hablante

La voz es uno de los atributos más especiales de las personas, es un atributo que caracteriza, distingue y cualifica (Estavillo, 2001).

Los seres humanos obtenemos dos tipos de información del habla; por una parte, adquirimos datos de los aspectos del contenido (las palabras o las frases), y por otra de las cualidades funcionales de la voz, esto es, de los parámetros acústicos (tono, timbre, velocidad del habla e intensidad) (Soto, 2008). El presente estudio se centra en una de las cualidades funcionales de la voz: el tono.

Estudios en el área de la comunicación interpersonal afirman que tanto las expresiones faciales como el tono de la voz son instrumentos altamente informativos e importantes para la comunicación de estados internos, actitudes o sentimientos (De Paulo y Friedman, 1998).

Zuckerman y Miyake (1993) probaron que los juicios sobre la personalidad de los hablantes (percepción social) se relacionaban con la percepción de atractivo de las voces. Se encontró que las voces más graves eran consideradas más atractivas, al generar impresiones más positivas de la personalidad global del hablante. Este atractivo incitaba el deseo de afiliación, aumentando el índice de similitud que se asume con respecto al hablante y la percepción de similitud de estatus con el receptor. El efecto del atractivo vocal en los juicios sobre la personalidad era importante, pero los receptores no eran conscientes de que percibían el atractivo en las voces y de que usaban esa información espontáneamente para evaluar al otro.

Esta evidencia es congruente con el trabajo de Collins (2000) quien exploró la relación entre el tono de la voz y el atractivo vocal, encontrando que las voces masculinas más graves eran consideradas más atractivas por los receptores femeninos.

Collins (2000) y Rodríguez (1989) encontraron que los receptores deducían características del físico de los hablantes a partir de la percepción de sus voces y que ello sucedía aunque no se vieran las caras. Además, reportaron que el grado de coincidencia en la atribución de atractivo físico a los hablantes era muy alto entre los receptores.

Otros estudios sobre formación de impresiones relacionan el tono de la voz con factores de la personalidad del hablante, como la madurez (Montepare y Zebrowitz- McCarthur, 1989), la benevolencia (Riding, Lonsdale, Brown, 2006) y la sensibilidad no verbal (Bond et al., 1987).

¿Cómo es que el tono de voz afecta la percepción de otra persona sobre los modelos de calidez-competencia e instrumentalidad-expresividad? El objetivo de esta investigación es analizar cómo se percibe a una persona a partir de distintos tonos de voz, con base en los modelos de calidez- competencia e instrumentalidad-expresividad. Se propone como hipótesis que voces más graves serán percibidas con niveles más altos de instrumentalidad y competencia, mientras que voces más agudas serán percibidas como más cálidas y expresivas. No se esperan efectos ni del sexo del emisor ni del sexo del receptor.

La voz según la altura tonal

El tono se define como la altura o elevación de la voz que resulta de la frecuencia de las vibraciones de las cuerdas vocales. Si estos músculos vibran un número elevado de veces por segundo, aumenta su tensión, la altura es mayor, la voz se eleva y, escucha más aguda. Por el contrario, a menor frecuencia, menos vibraciones por segundo, menor tensión de las cuerdas

vocales, la voz desciende y, por tanto, se percibe más grave. Las vibraciones de un sonido agudo son, dentro de la unidad de tiempo, más numerosas que las de un sonido grave. En consecuencia, el tono es la propiedad de la voz que permite clasificar el sonido en una escala de frecuencia tonal, de más agudo a más grave. El tono medio en las voces masculinas rondaría los 125 Hz y los 215 Hz en las femeninas (Soto, 2008). Las voces y registros agudos se asocian en general con estados de ánimo positivos: de euforia, jovialidad, alegría y, por lo tanto, con situaciones de excitación. También es importante mencionar que, si la voz es muy aguda y se expone durante largo tiempo produce agotamiento a quién la escucha. Además de ello, los tonos de voz agudos se perciben con absoluta nitidez, es decir es más fácil apreciar lo que se dice, las voces suenan más claras y transparentes. Además de las sensaciones psicológicas ya mencionadas, las voces de este tipo transmiten poca credibilidad y atractivo, así como mayor grado de inmadurez e inseguridad.

Los tonos graves se asocian a estados psicológicos negativos como la tristeza, aburrimiento o depresión, por lo tanto se asocian con situaciones de tranquilidad. Uno de los principales problemas que se tiene con voces que se encuentran es este tono es su oscuridad, es decir se perciben como apagadas y poco claras; en contraste, estas voces producen mayor sensación psicológica de cercanía, suenan con más presencia. En este sentido, Kanpp, (1982) realizó un estudio cuyo objetivo era encontrar la relación que existía entre la voz de un determinado peso y altura, la conclusión que obtuvo es que una voz grave corresponde a una fuerte presencia física, a un mayor tamaño y peso.

En concordancia con lo anterior, Ellis (1993) menciona que existe una correspondencia directa entre tonos de voz graves de médicos, los pacientes respondían mostrándose más animados. Una de las cualidades acústicas que mayor relevancia posee es la cualidad del tono de voz, así mismo es esta la más compleja.

A partir de lo antes mencionado, se espera que el tono de voz, dado que es una cualidad distintiva, sea elemento suficiente para provocar percepciones sociales distintas de acuerdo a las variaciones en la altura tonal, es decir, para cada tono de voz se generará una percepción social distinta.

Objetivo

Con base en lo anterior, el objetivo de la investigación se centró en analizar la forma en que estudiantes universitarios realizan percepciones sociales hacia otros a partir de un estímulo verbal, basado en los modelos de *calidez- competencia e instrumentalidad-expresividad*.

Pregunta de investigación

La pregunta de investigación de este estudio es ¿Cómo perciben a otra persona los jóvenes universitarios con base en los modelos de *calidez-competencia e instrumentalidad-expresividad*, a partir de estímulos verbales con diferentes tonos de voz?

Hipótesis

Basado en los objetivos de la investigación se plantean las siguientes hipótesis

- H_I. Las personas con los tonos de voz más altos serán percibidas como más expresivas y más cálidas a diferencia de las voces más graves.
- H₀. Las personas con los tonos más altos de voz no serán percibidas como más expresivas y más cálidas en comparación con las voces más graves.
- H_I. Las personas con los tonos más bajos de voz serán percibidas como más instrumentales y más competentes a diferencia de las voces más agudas.

- H₀. Las personas con los tonos de voz más bajos no serán percibidas como más instrumentales y competentes en comparación con las voces más agudas.
- H_I. Las voces que sean asociadas con rasgos de calidez, se correlacionarán significativamente con los rasgos de expresividad.
- H₀. No existirán correlaciones estadísticamente significativas entre los rasgos de calidez y expresividad.
- H_I. Las voces que sean asociadas con rasgos de competencia, se correlacionarán significativamente con los rasgos de instrumentalidad.
- H₀. No existirán correlaciones estadísticamente significativas entre los rasgos de competencia e instrumentalidad.

Variables

Variables Dependientes.

- Percepción social:
 - Instrumentalidad positiva
 - Instrumentalidad Negativa
 - Expresividad Positiva
 - Expresividad Negativa
 - Calidez
 - Competencia

Variables Independientes.

- Tono de voz
 - Agudo (170 y 215 Hz)
 - Grave (90 y 130Hz)
- Sexo del hablante

- Hombre
- Mujer
- Sexo de receptor
 - Hombre
 - Mujer

Definición conceptual.

- *Percepción Social:* es el proceso por el cual nos formamos una primera impresión de una persona y establecemos una relación con ella. Incluye aquellos procesos de índole cognitiva mediante los cuales elaboramos juicios relativamente elementales acerca de otras personas (Bruner y Tagiuri, 1954).
- *Instrumentalidad Positiva:* Posesión de características o rasgos vinculados a la manipulación del medio, en conjunción con una alta responsabilidad social que enfatiza el bienestar común, así mismo resalta su competencia personal encaminada al desarrollo y progreso del individuo, por encima del grupo (Díaz-Loving, Rocha, y Rivera, 2004).
- *Instrumentalidad Negativa:* Posesión de rasgos o atributos vinculados al ejercicio de dominio y control sobre otros, predominando la agresividad el abuso y la rudeza, así como la manipulación y la falta de flexibilidad e interés social (Díaz-Loving, Rocha, y Rivera, 2004).

- *Expresividad Positiva:* Posesión de rasgos o atributos vinculados a la feminidad tradicional en tanto que recoge la afectividad, favorece el intercambio e interacción social, encaminados al cuidado y bienestar común. Matiza las relaciones interpersonales en una forma idealizada y soñadora (Díaz-Loving, Rocha, y Rivera, 2004).
- *Expresividad Negativa:* Posesión de rasgos o atributos vinculados a la parte negativa de la emotividad caracterizándose por la inmadurez y mediocridad, así como inestabilidad emocional, abnegación y sumisión.
- *Calidez:* Dimensión que recoge los rasgos que se relacionan con la intención percibida, incluyendo amabilidad, sinceridad, honradez y moralidad” (Fiske, Cuudy y Glick, 2007, p.77).
- *Competencia:* la dimensión que refleja rasgos que están relacionados con capacidad percibida, incluyendo la inteligencia, habilidad, creatividad y eficacia.” (Fiske, Cuudy y Glick 2007, p. 77).
- *Tono de voz:* El tono se define como la altura o elevación de la voz que resulta de la frecuencia de las vibraciones de las cuerdas vocales (Rodero, 2001).

Definición operacional.

- *Percepción social:* Se utilizó una versión corta del Inventario para evaluar las dimensiones atributivas de la instrumentalidad y la expresividad. (EDAIE, 2004). Además para las dimensiones de calidez- competencia fueron utilizados reactivos que presentaban frases describiendo la definición completa de calidez o competencia (Gosling, Rentfrow y Swann, 2003), evaluando de manera global el constructo.

- *Tono de voz:* Fue ajusta la voz de una mujer a un tono grave de 170Hz y para un tono agudo de 215 Hz. La voz del hombre fue ajustada a 90 Hz para el tono grave, y a 130 Hz para el tono agudo.

Método

Controles Experimentales

Con el objetivo de verificar que tanto los instrumentos como los procedimientos resultaran adecuados para la población a la que dirigió el presente estudio, se llevó a cabo un piloteo del experimento con la participación de 60 jóvenes estudiantes universitarios, habitantes del estado de Guanajuato, los cuales reportaron edades de entre 18 y 20 años, como reflejo de ésta fase, resultó que tanto los procedimientos como los instrumentos eran comprensibles para los participantes. En esta fase se buscó que las voces que los participantes escucharían tuvieran un volumen y una dicción clara, asimismo se averiguó si los reactivos propuestos fueron comprensibles para los participantes, para ello se entrevistó de forma colectiva a los participantes, para conocer su opinión sobre los elementos de control anteriormente mencionados, las opiniones de los participantes refirieron que, tanto las instrucciones, los estímulos (voces) y los instrumentos eran adecuados.

Como parte de los instrumentos que se probaron en ésta fase, se presentaron seis reactivos de tipo compuesto, con los cuales se pretendía evaluar cada una de las dimensiones de instrumentalidad positiva, instrumentalidad negativa, expresividad positiva, expresividad positiva, expresividad negativa, así como las dimensiones de calidez y competencia. (Ver Tabla 2).

Tabla 2.

Reactivos propuestos para las dimensiones de instrumentalidad positiva, instrumentalidad negativa, expresividad positiva, expresividad negativa, así como las dimensiones de calidez y competencia.

	Definición conceptual	Propuesta de reactivo
<u>Instrumentalidad Positiva</u>	“Posesión de características o rasgos vinculados a la manipulación del medio, en conjunción con una alta responsabilidad social que enfatiza el bienestar común, así mismo resalta su competencia personal encaminada al desarrollo y progreso del individuo, por encima del grupo” (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007).	Es una persona responsable y organizada, capaz de cumplir con sus objetivos.
<u>Instrumentalidad Negativa</u>	“Posesión de rasgos o atributos vinculados al ejercicio de dominio y control sobre otros predominando la agresividad el abuso y la rudeza, así como la manipulación y la falta de flexibilidad e interés social” (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007).	Es una persona agresiva e impulsiva, dispuesta a manipular a otros con el fin de lograr sus objetivos.
<u>Expresividad Positiva</u>	“Posesión de rasgos o atributos vinculados a la feminidad tradicional en tanto que recoge la afectividad, favorece el intercambio e interacción social, encaminados al cuidado y bienestar común. Matiza las relaciones interpersonales en una forma idealizada y soñadora” (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007).	Es una persona sensible y cariñosa que está en contacto con sus emociones y expresa sus sentimientos.

Expresividad Negativa

“Posesión de rasgos o atributos vinculados a la parte negativa de la emotividad caracterizándose por la inmadurez y mediocridad, así como inestabilidad emocional, abnegación y sumisión” (Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007).

Es una persona que se avergüenza con facilidad, se queja frecuentemente y carece de seguridad en sus decisiones.

Calidez

“La dimensión calidez captura rasgos que se relacionan con la intención percibida, incluyendo amabilidad, sinceridad, honradez y moralidad” (Fiske, Cuudy y Glick 2007).

Es una persona en la que se puede confiar, es honesta, amigable y tolerante con los otros.

Competencia

“La dimensión competencia refleja rasgos que están relacionados con capacidad percibida, incluyendo la inteligencia, habilidad, creatividad y eficacia.” (Fiske, Cuudy y Glick 2007).

Es una persona con muchas habilidades, inteligente capaz de cumplir sus objetivos.

Procedimiento

Para llevar a cabo la etapa de piloteo se solicitó a los participantes su colaboración, explicando el objetivo y procedimiento, asegurando el anonimato y confidencialidad de los resultados obtenidos, una vez que aceptaron a participar se les solicitó que escucharan un audio, en el cual se oía la voz de una voz de mujer diciendo algunas palabras, mismas que habían sido escogidas por los investigadores, verificadas como palabras neutras en estudios previos (Kousta, Vinson, y Vigliocco, 2009), por lo cual no debería prestarse importancia a las palabras sino a la voz. Una vez terminado el audio se dieron a la tarea de contestar una sección del instrumento (22 reactivos del EDAIE, 2004), finalizada esa sección, se reprodujo nuevamente un audio con una voz distinta mencionando palabras distintas, terminado el audio se respondía otra sección del instrumento (los 21 reactivos del EDAIE), nuevamente se presentó el audio, aunque para esa tercera sección se respondieron los reactivos de tipo compuesto, así sucesivamente hasta completar 6 secciones, tres correspondientes a una voz aguda y tres a una voz grave (ver Tabla 3)

Tabla 3.

Distribución de las condiciones experimentales para el piloteo en cada momento.

Momentos	1	2	3	4	5	6
Voz	Aguda	Grave	Aguda	Grave	Aguda	Grave
Palabras en la lista	1-7	8-14	15-21	1-7 ^a	8-14 ^a	15-21 ^a
Sección del instrumento	1	2	RC	1	2	RC

Nota: ^a= las palabras son las mismas que en los momentos 1, 2 y 3, para la segunda ocasión se encuentran ordenas de forma aleatoria. RC= reactivos compuestos.

Dado que el objetivo de la etapa de piloteo se centró en obtener los niveles de correlación de los reactivos compuestos con los factores correspondientes a las dimensiones de instrumentalidad positiva, instrumentalidad negativa, expresividad positiva, expresividad positiva, expresividad negativa, se realizó un análisis de pruebas de correlación en donde se encuentran correlaciones medias, y algunas de ellas significativas. (Ver Tabla 4)

Tabla 4.
Correlaciones de los factores con los reactivos compuestos correspondientes a cada factor

<i>Rho</i>		
Factores	Reactivos Compuestos	<i>p</i>
Instrumentalidad Positiva (Aguda)	.51	.002
Instrumentalidad Negativa (Aguda)	.54	.000
Expresividad Positiva (Aguda)	.75	.000
Expresividad Negativa (Aguda)	.58	.000
Instrumentalidad Positiva (Grave)	.21	<i>n.s.</i>
Instrumentalidad Negativa (Grave)	.46	.006
Expresividad Positiva(Grave)	.22	<i>n.s.</i>
Expresividad Negativa (Grave)	.41	.01

Nota: n.s. = sin significancia estadística.

Dados los resultados positivos se concluyó que el piloteo fue adecuado, se realizaron las adecuaciones necesarias y se procedió con la etapa experimental.

Experimento

Participantes

Se contó con la participación de 80 personas residentes de la ciudad de León Guanajuato. La distribución de la muestra fue de 50% de hombres y 50% de mujeres. La media de edad reportada por los participantes fue de 19.97 años (D.E.=3.89), todos los participantes fueron estudiantes de nivel superior de una escuela pública de Guanajuato. El muestreo fue no probabilístico, por cuotas (Clark-Carter, 2010).

Instrumentos

Se utilizó una versión corta del Inventario para evaluar las dimensiones atributivas de la instrumentalidad y la expresividad (EDAIE, 2004). Las mediciones tradicionales de calidez y competencia están compuestas de muchos reactivos, dificultando su aplicación en los procedimientos experimentales de este estudio. Por esta razón se prefirió utilizar reactivos que presentaban frases describiendo la definición de calidez o competencia (Gosling, Rentfrow y Swann, 2003), evaluando de manera global el constructo. Estas mediciones serán necesariamente menos precisas que las mediciones compuestas de múltiples reactivos, pero son adecuadas para los procedimientos experimentales. Para garantizar el funcionamiento adecuado de este instrumento y de los procedimientos en general se realizó un piloteo, como se puede revisar en la sección de Controles Experimentales.

Procedimiento

En una primera etapa se acudió a los salones de clase, previa autorización de los directivos de la institución y del profesor en turno y se les solicitó a los estudiantes su participación voluntaria para un estudio sobre las voces de las personas. A quienes aceptaban participar se les informaba que en todo momento se conservaría el anonimato y confidencialidad de sus datos. En primera instancia se solicitaba a los participantes que escucharan los audios, en los cuales se presentarían alternadamente cuatro voces, dos de hombre (grave y aguda) y dos de mujer (grave y aguda), todos ellos de la misma edad. Con base en el trabajo previo de Rodero, (2002) se ajustaron las voces de mujeres a 170Hz para la voz grave y a 215 Hz para la voz aguda. Las voces de hombres se ajustaron 90 Hz para la voz grave y a 130 Hz para la voz aguda.

En cada uno de los audios se escuchaba una de las voces leyendo una serie de palabras previamente identificadas como neutras (Kousta, Vinson, y Vigliocco, 2009) presentadas en bloques, es decir, un primer bloque presentaba una voz masculina grave leyendo siete palabras, un segundo bloque era una voz femenina aguda leyendo otras siete palabras, y así sucesivamente, con una duración promedio de 10 segundos por bloque. Para controlar el efecto de arrastre se aleatorizó tanto el contenido léxico de los audios como su orden de presentación en la situación experimental. Después de cada bloque, los participantes respondían una sección del instrumento. Dado que el instrumento constaba de tres secciones y en total se presentarían cuatro voces diferentes, el procedimiento experimental constaba de 12 bloques. Finalmente respondían una sección de datos sociodemográficos, con un tiempo total para el procedimiento experimental de aproximadamente 25 min.

Considerando estas características del procedimiento, el diseño experimental (ver Tabla 5) es un 2 (voz: grave/aguda) X 2(sexo del emisor: hombre/mujer) X 2(sexo del receptor: hombre/mujer). Mediante un modelo lineal general, se analizaron los efectos de estas combinaciones sobre cada una de las variables dependientes (calidez, competencia, instrumentalidad y expresividad).

Finalmente, cabe mencionar que los procedimientos utilizados se apegaron al código ético del psicólogo de la Sociedad Mexicana de Psicología (2007), así como los establecidos para la investigación con seres humanos en la Ley General de Salud (2013) y Código de Helsinki (2004).

Tabla 5.

Diseño experimental

		Mujer				Hombre			
		170 Hz		215 Hz		90 Hz		130 Hz	
80 participantes	Percepción social	Mismo Sexo	Sexo Opuesto	Mismo Sexo	Sexo Opuesto	Mismo Sexo	Sexo Opuesto	Mismo Sexo	Sexo Opuesto
			Instrumentalidad positiva						
	Instrumentalidad negativa								
	Expresividad positiva								
	Expresividad Negativa								
	Calidez								
	Competencia								

Nota: M=Mujer, H=Hombre. G= Grave, A= Agudo. RC= reactivos compuestos.

Resultados

De acuerdo a las hipótesis de investigación se realizaron análisis de varianza de medidas repetidas. Como variable dependiente se consideraron los indicadores de la *percepción social* (expresividad positiva, expresividad negativa, calidez, instrumentalidad positiva, instrumentalidad negativa y competencia). Como variables independientes fue considerado el sexo, y aunque no se tenía considerada como variable independiente de estudio se analizó el impacto de la ocupación de la madre (trabajar en el hogar o fuera de casa), como justificación a lo anterior, De Keijzer (2001) refiere que, en la población Mexicana, la educación de los hijos ha recaído fundamentalmente en las mujeres, especialmente en las madres, siendo menor la participación masculina en estos procesos de socialización.

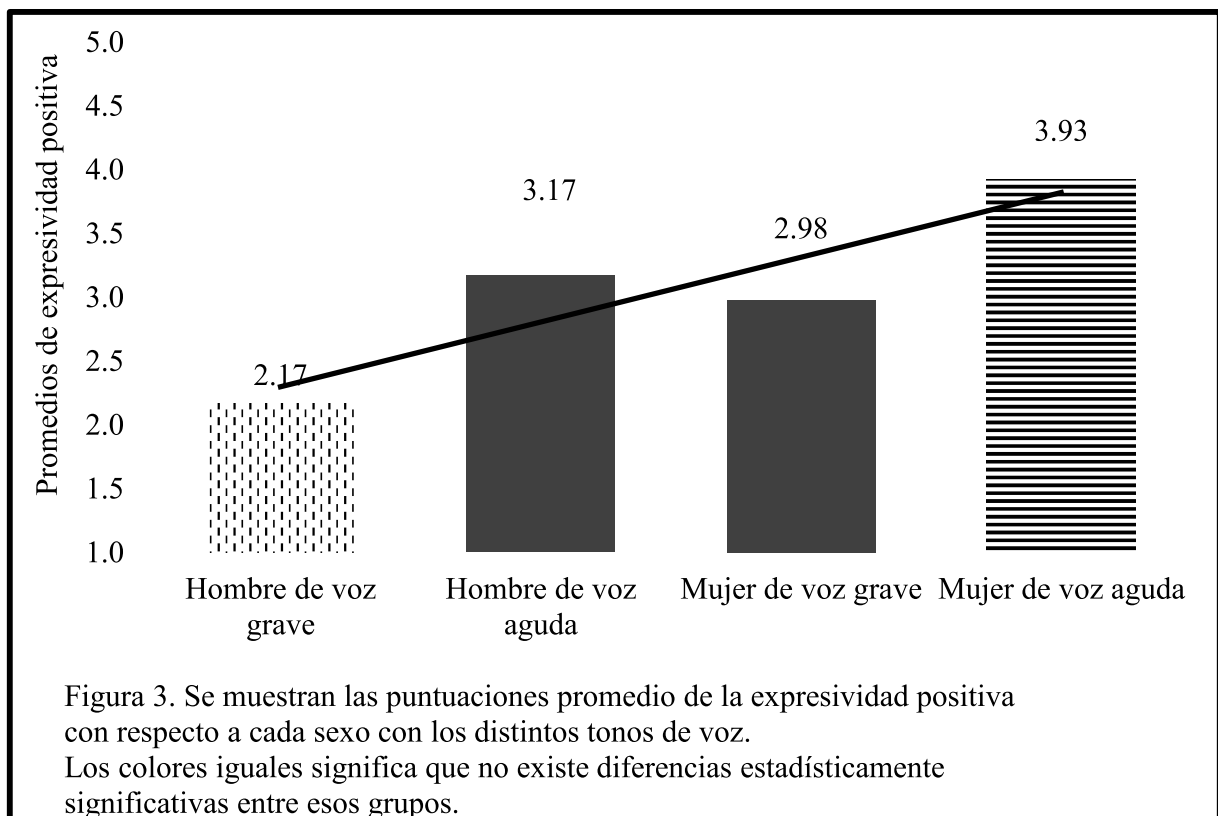
Se utilizó la prueba de Bonferroni para comparaciones múltiples en caso de ser rechazada la hipótesis nula de igualdad de medias.

Expresividad Positiva

Para la medición de expresividad positiva se encontró únicamente un efecto principal debido a los tonos de voz ($F=112.59$; $gl= 45.91$ $p<.001$). Las pruebas de contraste intrasujetos muestran una tendencia lineal positiva de acuerdo al tono de voz ($F= 258.15$; $p<.001$).

Se obtuvieron valores en la prueba de esfericidad de Mauchly de $p < .05$ rechazándose la hipótesis de esfericidad. Por ello el valor de F se ajustó considerando el valor de *épsilon* según el criterio de Greenhouse-Geisser.

Como se muestra en la Figura 3, la mujer con un tono de voz agudo es la que se percibe con mayores características de expresividad positiva, de la misma forma para la voz de un hombre con un tono agudo, seguida del hombre de voz aguda y la mujer de voz grave (sin diferencias estadísticamente significativas entre ellos) y finalmente el hombre de voz grave con los niveles más bajos de expresividad positiva.

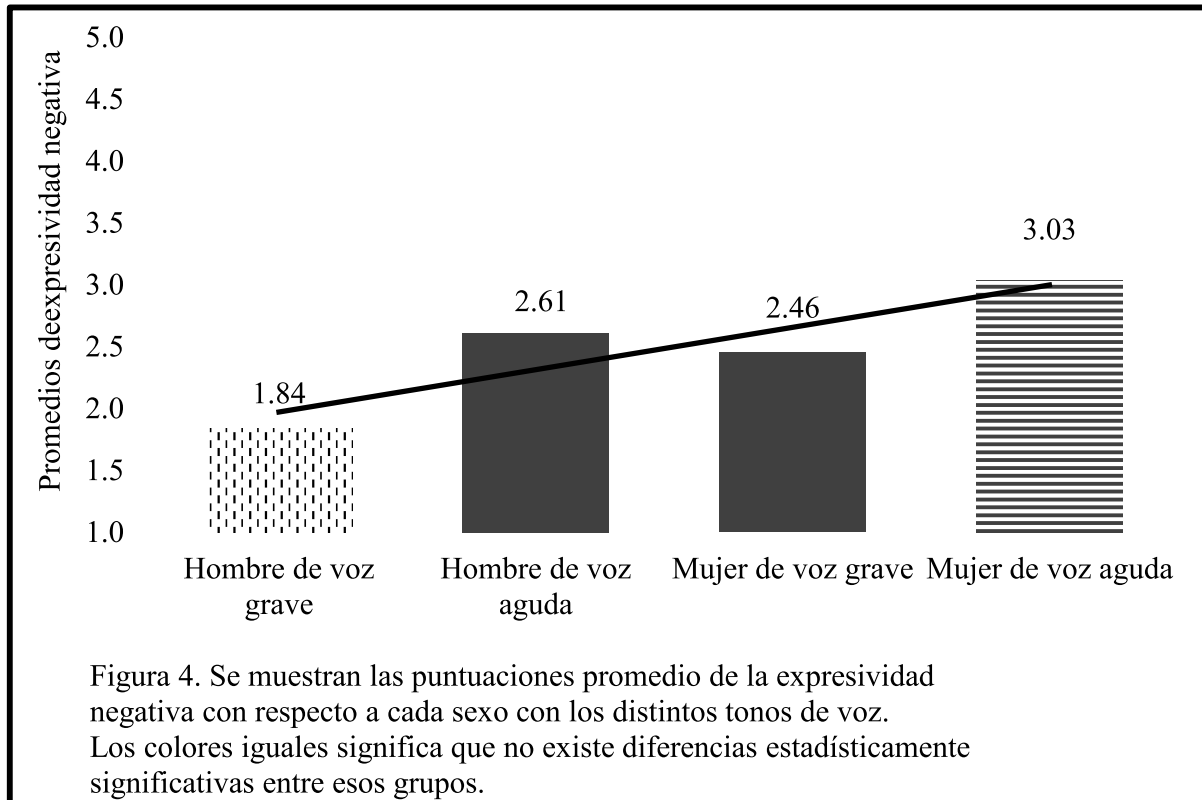


Expresividad Negativa

Se encontró como efecto principal la voz $F=65.038$ ($gl= 2.73$; $p<.001$). Las pruebas de contraste intrasujetos muestran una tendencia lineal de acuerdo al tono de voz ($F= 179.70$; $p<.001$). De acuerdo a la prueba de esfericidad de Mauchly, obteniendo una $p<.05$, se rechaza la hipótesis de esfericidad, por ello el valor de F se ajustó considerando el valor de *épsilon* según el criterio de Greenhouse-Geisser.

Por lo que respecta a la expresividad negativa, las voces agudas tanto de hombre como mujer son percibidas con más rasgos de este tipo. Asimismo, no se encuentran diferencias estadísticamente significativas entre la voz grave de mujer y la voz aguda de hombre (ver Figura 4).

Entre las voces de mujer con tonos agudo y grave, existe una diferencia estadísticamente significativa siendo la voz con un tono agudo la que obtiene la puntuación más alta, posicionándose sobre la media teórica, en comparación de la voz grave de la cual se obtienen puntuaciones por debajo de la media teórica. Lo mismo ocurre con las voces de hombres.



Calidez

De acuerdo al análisis realizado se encontrando como efecto principal la voz ($F= 2.6$; $g. 1.= 2.7$: $p < .05$), además de una interacción de tercer orden entre las variables calidez, sexo y ocupación de la madre, ($F= 4.29$; $g. 1.= 2.7$ $p < .05$) (ver Figura 5). De acuerdo a la prueba de esfericidad de Mauchly, obteniendo una $p < .05$, se rechaza la hipótesis de esfericidad, por ello el valor de F se ajustó considerando el valor de *épsilon* según el criterio de Greenhouse-Geisser.

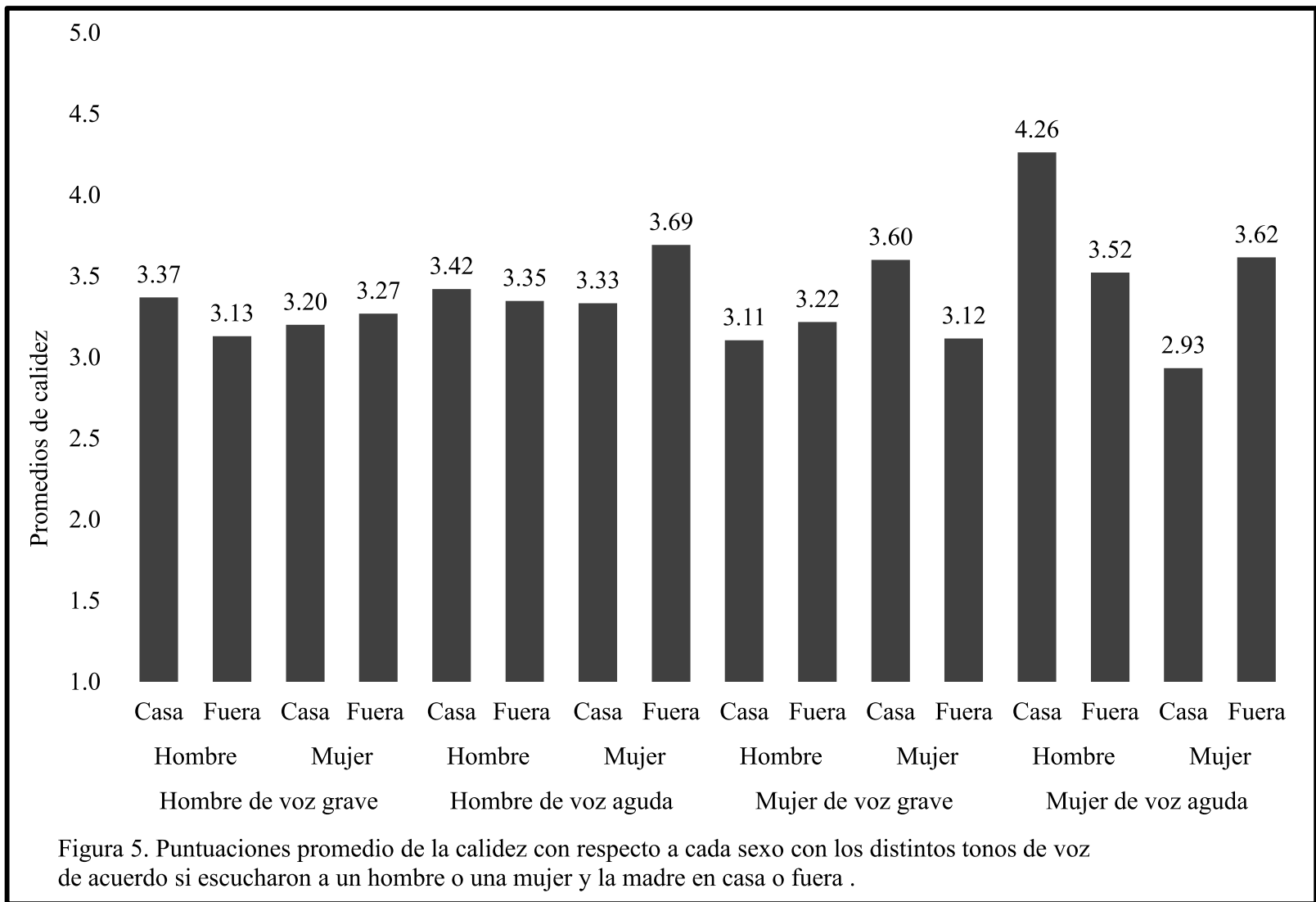


Figura 5. Puntuaciones promedio de la calidez con respecto a cada sexo con los distintos tonos de voz de acuerdo si escucharon a un hombre o una mujer y la madre en casa o fuera .

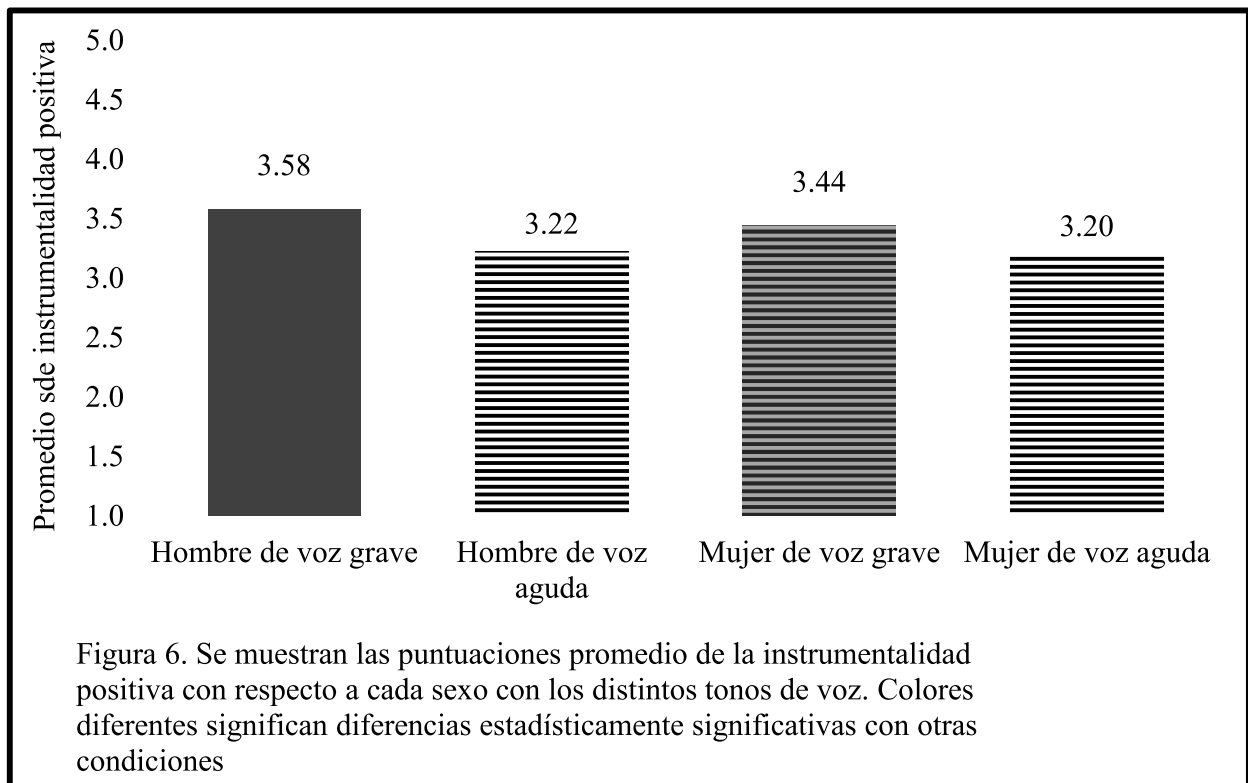
Instrumentalidad positiva

De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró como efecto principal el tono de voz, ($F=10.69$ $gl= 2.87$; $p<.001$). Derivado de la prueba de esfericidad de Mauchly, obteniendo una $p<.05$, se rechaza la hipótesis de esfericidad, por ello el valor de F se ajustó considerando el valor de *épsilon* según el criterio de Greenhouse-Geisser.

Las pruebas de contraste intrasujetos muestran una tendencia (efecto- relación) lineal de acuerdo al tono de voz. ($F=18.78$; $p<.001$).

Las voces graves tanto de hombre ($M=3.58$) como de mujer ($M= 3.44$) son percibidas como más instrumentales positivas, esto a diferencia de las voces agudas. Lo anterior ocurre con independencia del sexo de las personas que escucharon las voces (receptores) es decir tanto hombres como mujeres perciben las voces más graves como más instrumentales, pero especialmente, la voz grave de hombre reportando la puntuación más alta (ver Figura 6).

Las voces en las que no se encuentran diferencias estadísticamente significativas son las voces agudas, tanto de hombre ($M= 3.22$) como de mujer (3.20), lo anterior refiere que dichas voces son percibidas de forma similar en cuanto a la instrumentalidad positiva.



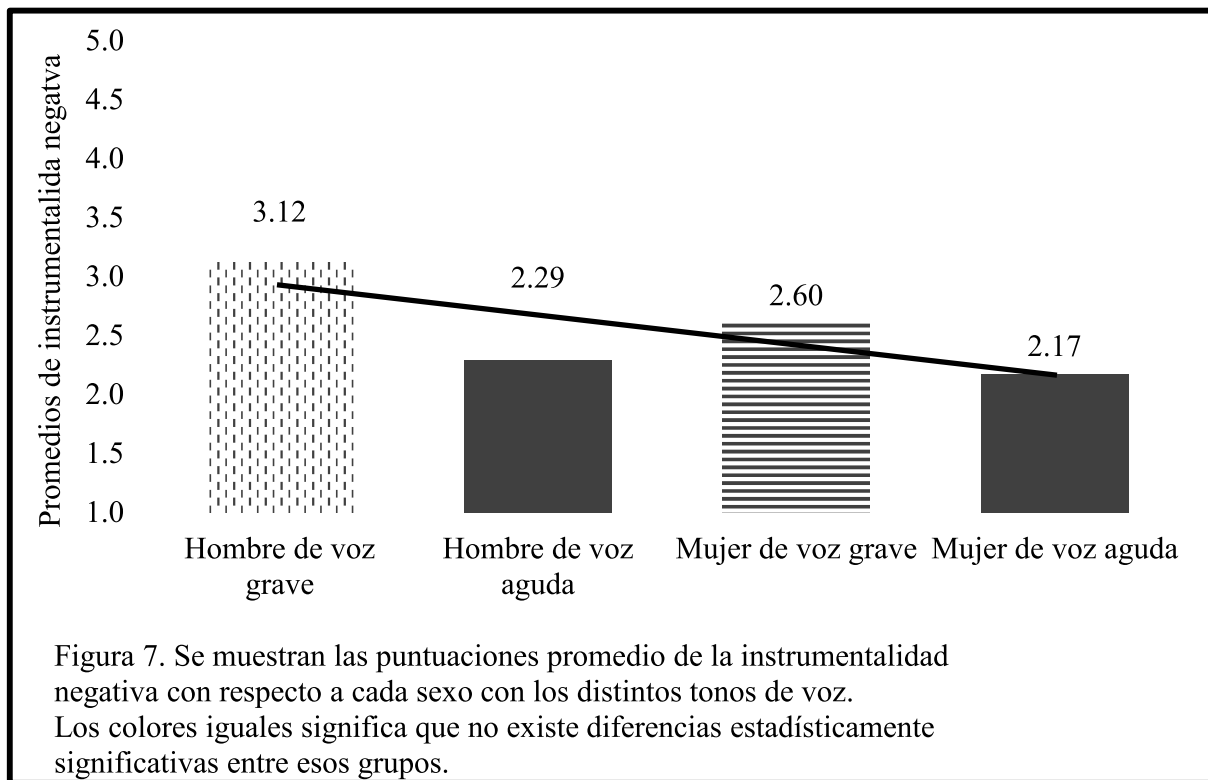
Instrumentalidad Negativa

Fue encontrando como efecto principal la voz ($F=56.44$ $gl=2.57$; $p<.001$). Se rechazó la hipótesis de esfericidad, dado que para la prueba de Mauchly, se obtuvo un valor $p<.05$, por ello el valor de F se ajustó considerando el valor de *épsilon* según el criterio de Greenhouse-Geisser.

Las pruebas de contraste intrasujetos muestran una tendencia lineal de acuerdo al tono de voz. ($F=77.57$; $p<.001$). A pesar de que se encuentra dicha tendencia se observa un grupo homogéneo formados por dos grupos, el de las voces agudas y el de las voces graves.

Nuevamente las voces graves tanto de hombres (M= 3.12) como de mujeres (M=2.60) son percibidas como más instrumentales, aunque esta vez en instrumentalidad negativa. Ambas voces obtienen puntuaciones sobre la media teórica, a diferencia de las voces agudas que obtienen puntuaciones inferiores (ver Figura 7).

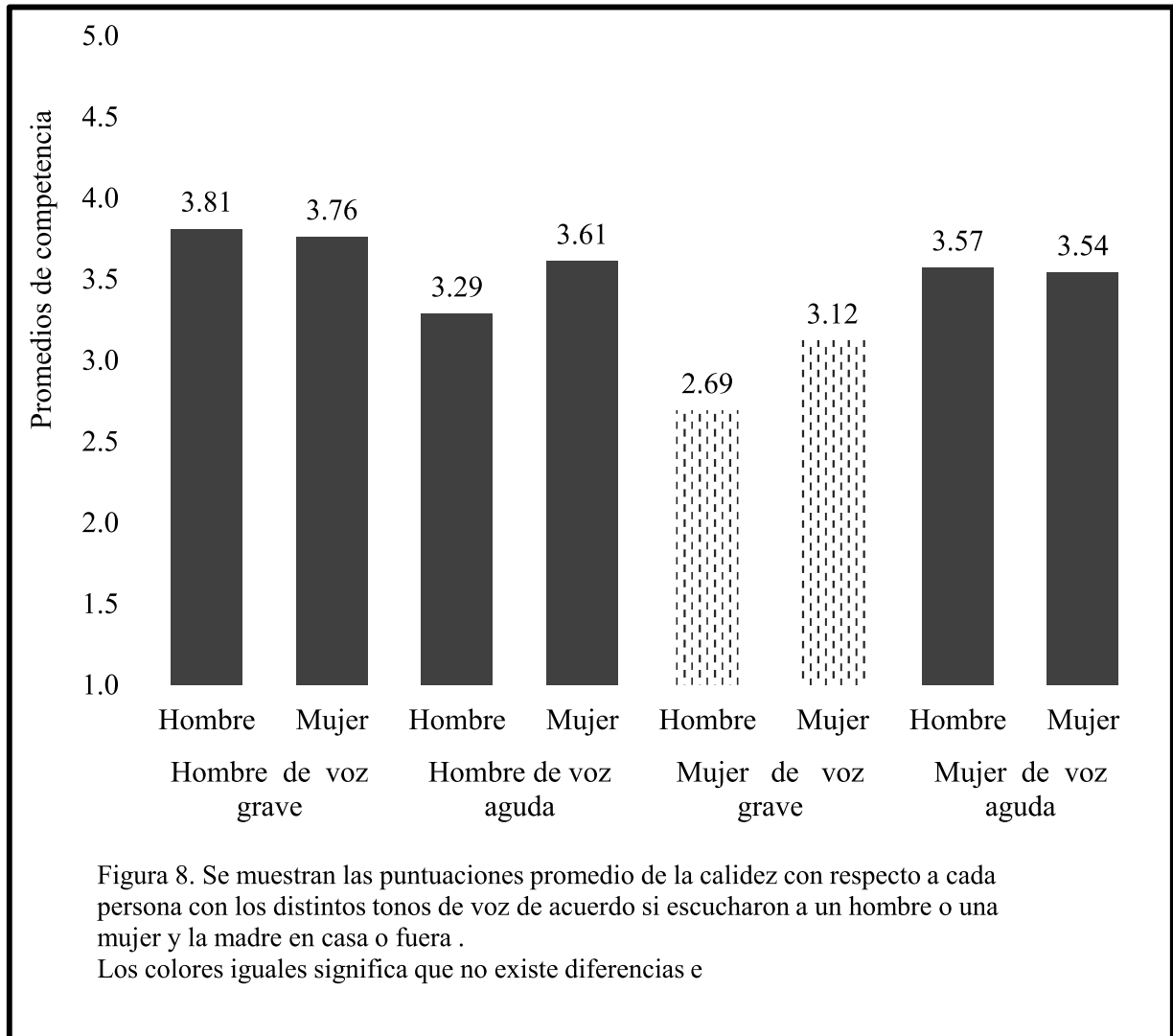
En las voces agudas no se encuentran diferencias estadísticamente significativas y ambas son percibidas como menos instrumentales negativas.



Competencia

Para este análisis fue encontrando como efecto principal la voz ($F= 2.6$; $g. 1.= 2.7$; $p <.05$) además se encuentran interacciones entre las variables competencia y sexo ($F= 4.29$; $g. 1.= 2.7$ $p<.05$). De acuerdo a la prueba de esfericidad de Mauchly, ($p<.05$) se rechaza la hipótesis de esfericidad, por ello el valor de F se ajustó considerando el valor de *epsilon* según el criterio de Greenhouse-Geisser.

Las pruebas de contraste intrasujetos muestran una tendencia lineal negativa moderada de acuerdo al tono de voz, el sexo y la ocupación de la madre ($F= 10.71$; $p<0.05$), aunque la única condición con diferencias estadísticamente significativa en las pruebas post hoc fue la mujer de voz grave, siendo percibida como menos competente que el resto de los grupos tanto por hombre como por mujeres (ver Figura 8).



Conclusión

Los resultados obtenidos reflejan que el tono de voz es un elemento importante para la formación de percepciones de los otros. Las personas con una voz de tono grave son percibidas con mayores rasgos de competencia, independientemente del sexo, es decir se percibe a las personas como más características como la capacidad para alcanzar sus objetivos, compuesta por características como ser competentes, eficientes o inteligente.

Las personas con tonos de voz agudos son percibidas con mayores rasgos de calidez, esta percepción es independiente tanto al sexo de la persona que están escuchando, como al sexo de los participantes, lo anterior refleja que las personas con una voz de mujer de un tono de 215 Hz y la voz de un hombre de 130 Hz crea una percepción que refiere a características como ser dignos de confianza, sinceros, amistosos o afectuosos.

Cabe mencionar que para este modelo teórico en ambas dimensiones se encontraron interacciones en la percepción de la persona, para la dimensión de calidez se encuentra interacción en con las variables; calidez, sexo y ocupación de la madre, así mismo para la dimensión de competencia se encontraron interacciones entre las variables; competencia y sexo. Es posible que dichos resultados se deban a tipo de medición utilizado para estas variables, dado que fueron medidas a través de reactivos compuestos.

Por lo que respecta a la percepción de las voces analizadas mediante el modelo de instrumentalidad-expresividad se encontró que:

Para la dimensión de expresividad positiva la persona a la que más se le percibe con rasgos o atributos vinculados a la feminidad tradicional en tanto que recoge la afectividad, favorece el intercambio e interacción social, encaminados al cuidado y bienestar común, por ejemplo; soñador(a), sensible, tierno(a), entre otros, es la mujer de voz aguda (215 Hz), seguido del hombre de voz aguda (130 Hz), para esta dimensión es posible observar la formación de dos grupos por un lado se agruparon las personas de voces más agudas como las que más se perciben con rasgos correspondientes a la dimensión a diferencias a de las personas de tonos de voz grave.

Por lo que respecta a la expresividad negativa sucede de forma similar, la persona que es mayormente percibida con rasgos como temeroso(a), que se avergüenza con facilidad, se queja frecuentemente y carece de seguridad en sus decisiones, por lo tanto tiende a ser sumiso por ejemplo: chillón(a), preocupón(a), metiche, latoso(a), entre otros, es nuevamente la mujer de voz aguda (130 Hz), en ésta dimensión se reitera la formación de los grupos de acuerdo al tono de voz que poseó la persona, resulta percibido con mayores rasgos de expresividad negativas las persona con tonos de voz agudos (hombre y mujeres) y con menos expresividad negativa las personas con tonos de voz grave.

A este punto es posible observar la correspondencia que existe entre los modelos, encontrando que tanto la calidez, como ambas dimensiones de expresividad son percibidas mayormente en las personas que poseen un tono de voz agudo, y para ambos modelos es la mujer con este tono de voz la que obtiene las puntuaciones más altas para todas las dimensiones ya mencionadas.

Por lo que respecta a la instrumentalidad positiva el hombre con un tono de voz grave (90 Hz) es el que más se percibe en general como una persona responsable, cumplidora y organizada, que busca el bienestar común, capaz de cumplir con sus objetivos personales, refiere a características como cumplido(a), tenaz, organizado(a), competente, responsable, etc. Seguido del hombre con voz grave se percibe con estas características a la mujer de voz grave (170 Hz). Nuevamente se encuentran dos grupos: los de las personas con tonos de voz grave, y de voz aguda.

Para la dimensión de instrumentalidad negativa es percibido al hombre de voz grave como la persona con rasgos vinculados al ejercicio de dominio y control sobre otros predominando la agresividad el abuso y la rudeza, así como la manipulación y la falta de flexibilidad e interés social. Con características como vengativo(a), violento(a), dominante, mandón(a), ambicioso(a), entre otras. Ambos estímulos con los tonos de voz grave son las que se perciben con más características correspondientes a esta dimensión a diferencia de las voces agudas, siendo la voz de hombre con un tono de 130 Hz el que se percibe con menos de estas características en comparación con las otras personas.

Nuevamente se observa que los resultados obtenidos respaldan la correspondencia teórica en ambos modelos; calidez-competencia e instrumentalidad-expresividad, ya que para las dimensiones tanto de competencia como de instrumentalidad (positiva y negativa), se encuentra que los hombres de voz grave, seguidos de las mujeres con tono de voz también grave son percibidos con más de estas características vinculadas a la agencia.

Una de las consideraciones que se debe tener en torno a la presente investigación es contemplar que fue realizada para una población específica (estudiantes universitarios), que no son representativos de la población en general, y debe procederse entonces con precaución para generalizar esos datos. Otro aspecto importante a considerar es que a pesar de que se controlaron las variables, tanto del estudio como externas, sería posible obtener resultados más finos utilizando espacios aún más controlados como cámara de Gesell o audífonos para los participantes.

Discusión

De acuerdo a los resultados obtenidos es posible observar la importancia de la voz en el proceso de formación de percepciones sobre los otros, dado que las diferencias en ese estímulo, controlando otros factores como la imagen física o el contenido del mensaje, fue suficiente para que los participantes generaran diferentes evaluaciones respecto a la persona escuchada.

Los resultados encontrados muestran congruencia con la propuesta teórica de los modelos de instrumentalidad-expresividad y calidez- competencia, reflejando que es posible aplicar este segundo modelo en el contexto mexicano como se ha hecho en otros países (Fiske, Cuddy y Glick, 2007; Judd, James-Hawkins, Yzerbyt y Kashima, 2005; Fiske, Cuddy, y Glick, 2006; Byrd, 2008; López-Rodríguez, Cuadrado, y Navas, 2013; Pérez-Lopez, y Aragonéz 2013). Es en este punto donde se resaltan las aportaciones de algunos teóricos como Díaz Guerrero (1972) al exponer la importancia de la etnopsicología en donde se afirma que a pesar de que en algunos lugares existen diferencias en cuanto a conceptos debido a las normas, actitudes y creencias, es decir la cultura propia de un grupo (aspecto *emic*) también es posible encontrar aspectos o conceptos compartidos casi de manera universal (aspectos *etic*) (Berry, 1990). En el presente trabajo, por ejemplo, se encuentra evidencia que apoya la propuesta de los modelos teóricos en los que se expone de manera casi generalizada en distintos contextos que las personas generan percepciones respecto a los otros en términos de afectuoso(a), competente, practico(a), sumiso(a), dominante. Sin embargo, es posible que tanto los significados de valor asignados a cada característica como a la persona que posee dicho atributo sean distintos dependiendo de la cultura de quien realiza la percepción. A partir de lo anterior puede sugerirse la posibilidad de que las categorías de calidez y competencia, así como instrumentalidad-expresividad como percepciones

sociales sean una variable *etic*, al menos al hablar de culturas occidentales. También se demuestra la importancia o el poder que tienen como heurísticos hacer categorizaciones utilizando los estereotipos, lo cual sin embargo no significa que sean ciertos sino que se han generado dentro de distintos contextos.

En el caso del presente trabajo se encontró una relación importante entre el sexo de la persona cuya voz fue objeto de la percepción social y las dimensiones de calidez- competencia, instrumentalidad-expresividad, las cuales se asocian al sexo del hablante donde los hombres son percibidos como instrumentales y competentes y las mujeres como expresivas y cálidas, características que se pueden asociar a los estereotipos de género. Los rasgos que forman parte de los estereotipos se encuentran integrados en la interacción entre los grupos y en los papeles que ocupan en la sociedad. A pesar de que los estereotipos no reflejan con exactitud cómo realmente son los grupos, sí reflejan los roles que dichos grupos desempeñan en la sociedad, con respecto al que percibe. En la investigación se muestra que los rasgos encaminados a la agencia, (competencia e instrumentalidad) son mayormente percibidos en hombres en comparación con las mujeres quienes son mayormente percibidas con rasgos de comunalidad (Goodwin, Gubin, Fiske y Yzerbyt, 2000).

En la cultura occidental regularmente se asocia a los hombres desempeñando el trabajo fuera del hogar mientras que para la mujer están reservadas las responsabilidades del hogar, el esposo y los hijos. Tales características asignadas a unos y otras tradicionalmente corresponden a los modelos teóricos de calidez- competencia e instrumentalidad-expresividad (Fiske, Cuddy y Glick, 2007).

Las personas tienden a actuar de forma congruente con sus roles, subestimando sus efectos. Se llega a la conclusión de que las diferencias visibles de sus comportamientos demuestran que los unos están, por naturaleza, orientados hacia el trabajo, y las otras están orientadas hacia las relaciones interpersonales en vez de comprender que se hace por inercia y tradición estereotipadas (Glick y Fiske, 1999). Las expectativas rígidas llevan a una traducción social concreta, que no es otra que la discriminación de uno de los grupos al asignar un valor más positivo a determinadas características.

¿Qué pasa entonces con las personas contraestereotípicas?, estas van en contra de los que socialmente es caracterizado en el rango de lo *normal, común y esperado*. En la actualidad con movimientos sociales encaminados al cambio en los roles de género, ha generado reestructuraciones políticas que permiten una mayor aparición de conductas contraestereotípicas, en los que se han planteado formas de relación más igualitarias y equitativas. Lo interesante es que, de acuerdo a los resultados del estudio, a pesar de que se está viviendo la transición del tradicionalismo a la apertura y respeto, cognitivamente se sigue asociando rasgos de personalidad o características del individuo a lo estereotípicamente esperado. Esto genera una pregunta interesante, ¿dichos cambios que se genera son realmente de fondo o más bien son solo superficiales?

Es importante mencionar la estabilidad de los roles asignados a cada sexo, dependiendo de la cultura, así como de las estructuras cognitivas, como por ejemplo los estereotipos, recordando que las interacciones entre individuos estarán mediadas por la relación con el contexto sociocultural en el que están insertas. Al respecto, Stenberg (2000) afirma que los antiguos estereotipos sociales no cambian tan fácilmente. Lo cual nos lleva a la consideración

respecto a cómo ciertas, normas, reglas, premisas y patrones conductuales permanecen estables a través de las generaciones (Díaz Guerrero, 2007); finalmente seguimos siendo el reflejo de lo que sucede en la familia y por ende, ésta es el reflejo de una sociedad que, a pesar de sus múltiples transformaciones, presenta un proceso de cambio mucho más lento en la transformación de sus premisas.

El contenido de los estereotipos de género es multifacético, si bien su estudio se realiza principalmente a partir de los rasgos de personalidad, en los que se distinguen las dimensiones fundamentales de instrumentalidad y expresividad (e.g., Bem, 1974; López-Sáez Morales, 1995; Spence, Helmreich y Stapp, 1974) o de agencia y comunalidad (e.g., Eagly, 1987; Glick y Fiske, 2001). Generalmente, tanto la hetero-percepción como auto-percepción de estos rasgos coincide con que los atributos considerados instrumentales o agentes (e.g., independiente, asertivo, autoeficaz, orientado al logro) se asocian más a los hombres, mientras que los atributos expresivos o comunales (e.g., cariñosa, afectuosa, amable, orientada a los demás) se asocian más a las mujeres. Además, los estereotipos de género contienen un carácter tanto descriptivo (describen cómo son los grupos de género) como prescriptivo (indican cómo deben ser estos grupos), este último en mayor medida que otros grupos sociales (ej., Burgess y Borgida, 1999; Eagly, 1987; Fiske y Stevens, 1993).

En los resultados obtenidos se encuentra que para la percepción de las personas, la ocupación de la madre, es decir si trabajaba dentro o fuera de la casa, es un factor que modifica las respuestas que otorgaban las personas respecto a la formación de la impresión. Nuevamente se encuentra el elemento de lo tradicional y lo moderno, además de la importancia de la imagen de la madre quien indudablemente resulta un agente socializador.

En el ámbito de la psicología cultural y la perspectiva de género, la maternidad y la paternidad forman parte de procesos históricos, sociales y culturales. Esto debido a que la familia funge como agente socializador, mostrando el tipo de interacciones que se deben ejercer con cada persona, todo esto forma parte de un proceso de aprendizaje (Salguero y Pérez, 2008).

De Keijzer (2001) menciona que, en México, la educación de los hijos ha recaído especialmente en las mujeres a lo largo de la historia, especialmente en las madres y con una menor frecuencia en las tías, abuelas, nanas o maestras, siendo menor la participación masculina en estos procesos de socialización. Esto nos da una importante perspectiva de que las madres resultan más significativas en el cómo formamos imágenes, representaciones e interacciones con los otros.

Al ser la familia el medio socializador del individuo, queda clara su inmersión tanto en las esferas individuales (al interior de ella con cada uno de los miembros) como al exterior (con otros grupos sociales). Villanueva en 2012, refiere que hasta cierta edad, la familia es el principal modelo de conducta.

Familia, sociedad y cultura se influyen entre sí. Es así que el comportamiento de una familia está determinado por su entorno, pues éste imprime un sello característico que indica los comportamientos permitidos, determinando lo que es normal, lo sano y lo deseable. (López-Suárez, 2014, p.45).

Una vez obtenidos los datos abre las posibilidades hacia el campo de la toma de decisiones por la vía heurística contemplando distintas variables como el *priming*, la atribución o los estereotipos de

los grupos exponiendo más allá del proceso cognitivo, su aplicación e implicación en las relaciones sociales.

Referencias

- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 1230- 1240. Recuperado de:
<http://search.proquest.com/docview/614253223/fulltextPDF/135C3A62E213CDECEAD/1?accountid=14542>
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 155–162.
- Brewer, M. y Alexander, M (2002). Intergroup emotions and images. En D. M. Mackie y E. R. Smith. (Eds.). *From prejudice to intergroup relations: Differentiated reactions to social groups* (pp. 202-225). New York: Psychology Press.
- Byrd, G. (2008). Formándonos impresiones sobre los demás : ¿son inteligentes o cordiales ?, (2007), 4–6.
- Cruz, C. E. (2013). *Modelo explicativo del sabotaje y violencia hacia miembros del propio grupo en grupos de bajo estatus* (Tesis doctoral). Recuperada de:
<http://132.248.9.195/ptd2013/diciembre/0706788/0706788.pdf#search=%22MODELO EXPLICATIVO DEL SABOTAJE Y VIOLENCIA HACIA MIEMBROS DEL PROPIO GRUPO EN GRUPOS DE BAJO ESTATUS T%22>

Díaz Guerrero, R. (2007). *Psicología del mexicano 2. Bajo las garras de la cultura* (ed.2). México: Trillas.

Díaz-Loving, R., Rivera Aragón, S., & Sánchez Aragón, R. (2001). Rasgos instrumentales (masculinos) y expresivos (femeninos), normativos (típicos e ideales) en México. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 33(2), 131–139.

Díaz-Loving, R., Sánchez, T. E. R., & Aragón, S. R. (2004). Elaboración, validación y estandarización de un inventario para evaluar las dimensiones atributivas de instrumentalidad y expresividad. *Interamerican Journal of Psychology*, 38(2), 263–276.

Díaz-Loving, R., Rocha, T. & Rivera, S. (2007). La instrumentalidad y la expresividad en hombres y mujeres contemporáneos. En R. Díaz-Loving, T. E. Rocha Sánchez & S. Rivera Aragón. *La instrumentalidad y la expresividad desde una perspectiva psico-socio-cultural*. (pp.39-60). México: Porrúa.

Esses V. M., Haddach, G. y Zanna, M. P. (1993). Values, stereotypes, and emotionns as determinants of intergroup attitudes. En D. Mackye y D. L. Hamilton (Eds.). *Affect, cognition, and stereotyping Interactive process in group perception* (pp137-166). San Diego, CA: Academic Press

Farías, S., Salazar, M., Monjardín, F., & Calleja, N. (2014). Jefas de familia en México: Caracterización y rasgos instrumentales-expresivos. *Informes de Investigación*, 102(January). <http://doi.org/10.1080/02697458808722718>

Fiske, S. T., XU, J., Cuddy, A. J. C. & Glick, P. (1999). (Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. *Journal of Social Issues*, 55, 473-491. doi: 10.1111/0022-4537.00128

Fiske, S. T. (2000). Stereotyping, prejudice, and discrimination at the seam between the centuries : Evolution, culture, mind, and brain. *European Journal of Social Psychology*, 30, 299–322. doi:10.1002/(SICI)1099-0992(200005/06)30:3<299::AID-EJSP2>3.0.CO;2-F

Fiske, S. T., Cuddy, a. J. C., & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 77–83.
doi:10.1016/j.tics.2006.11.005

Gough, H.G. (1952). Identifying psychological femininity. *Educational and Psychological Measurement*, 12, 427-439.

Hamilton, D. L. & Fallot, R. D. (1974). Information salience as a weighting factor in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 444-448. Recuperado de: <http://search.proquest.com/docview/614272859/fulltextPDF/135C3A05A9853B8BAE0/1?accountid=14542>

Hathaway, S.R., y McKinley, J.C. (1943). *The Minnesota Multiphasic Personality Inventory*. New York: Psychological Corporation.

Judd, C. M., James-Hawkins, L., Yzebyt, & Kashima, S. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology*. 89, 899-913.

Karlins, M., Coffman, T. L., and Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *J. Pers. Soc. Psychol.* 13, 1–16

Linssen, H. y Hagendoorn, L. (1994). Social and geographical factors in the explanation of the content of European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology*, Vol. 33, 165-182..

López-Rodríguez, L., Cuadrado, I., & Navas, M. (2013). Aplicación extendida del Modelo del Contenido de los Estereotipos (MCE) hacia tres grupos de inmigrantes en España. *Estudios de Psicología*, 34(2), 197–208. doi:10.1174/021093913806751375

Morawski, J. G. (1987), “The troubled quest for masculinity, femininity and androgyny”, en P.Shaver y C. Hendrick (eds.), “Sex and Gender. California Sage”, *Review of Personality and Social Psychology*, 7, pp. 44-69.

Phalet, K. y Poppe, E. (1997). Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes : a study in six eastern-European countries. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 27, 703-723.

Poppe, E. y Linssen, H. (1999). In-group favouritism and the reflection of realistic dimensions of difference between national states in Central and Eastern European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology*, 38, 85-102. En Judd, C., M., L., James- Hawkins, V.,

- Yzerbyt, y KAschima Y. (2005) Fundamental dimensions o Phalet, K. y Poppe, E. (1997). Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes : a study in six eastern-European countries. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 27, 703-723.
- Poppe, E. y Linssen, H. (1999). In-group favouritism and the reflection of realistic dimensions of difference between national states in Central and Eastern European nationality stereotypes. *British Journal of Social Psychology*, 38, 85-102. En Judd, C., M., L., James- Hawkins, V., Yzerbyt, y KAschima Y. (2005) Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 89, 899-913. f social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 89, 899-913.
- Peeters, G. (1992). Relational and informational patterns in social cognition: Some theoretical implications and practical consequences of positive-negative asymmetry and behavioral-adaptive concepts of evaluation. *Psychologica Belgica*, 32, 211-231.
- Pérez-Lopez R., Aragonéz J., y A. M. (2013). Thin slices of competence and warmth via personalized primary spaces Inferencias en términos de competencia y cordialidad a través de la personalización del espacio primario Resumen, *1*(3), 267–286.
doi:10.1174/217119713807749878
- Rocha, S. T. (2004), *Identidad de género, socialización y cultura: el impacto de la diferenciación entre los géneros* (Tesis doctoral) Facultad de Psicología, UNAM

- Rosenberg, S., Nelson, C., y Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- En Judd, C. M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V., y KAschima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and social Psychology*, 89, 899-913.
- Spence, J. T., & Helmreich, R. L. (1978). *Masculinity and femininity: Their psychological dimensions, correlates, and antecedents*. Austin, TX: University of Texas Press.
- Stangor, C. (2000). Overview. En C. Stangor (Editor), *Stereotypes and Prejudice: Key Readings in Social Psychology* (pp. 1-16). Ann Arbor: Edwards Brothers.
- Strong, E.K. (1936). Interest of men and women. *Journal of Social Psychology*, 7, 49-67.
- Terman, L.M., y Miles, C.C. (1936). *Sex and personality*. New York: McGraw-Hill.
- Trzebinski, J. (1985). Action-oriented representations of implicit personality theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 48, pp, 1266-1278.



UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

MAESTRÍA EN CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

El presente cuestionario forma parte de una investigación acerca de cómo percibimos a otras personas cuando hablan. La información que nos facilites será utilizada con fines científicos y será totalmente anónima.

¡GRACIAS POR TU PARTICIPACIÓN!

A continuación escucharás un audio en el cual dos mujeres y dos hombres dirán algunas palabras. Encontrarás a continuación una lista de características. Una vez que termine marca con una **X** el cuadro que mejor corresponda a **cómo te imaginas que es esa persona**. Por favor marca una sola opción por característica y contéstalas todas.

Anexos

Creo que la persona que escuché es...	Nada	Bastante
Responsable, cumplidora y organizada, busca el bienestar común y es capaz de cumplir con sus objetivos personales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Temerosa, que se avergüenza con facilidad, se queja frecuentemente y carece de seguridad en sus decisiones y tiende a ser sumisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona con muchas habilidades, inteligente, capaz de cumplir sus objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sensible y cariñosa que está en contacto con sus emociones y expresa sus sentimientos, con el fin de alcanzar un bienestar común	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agresiva e impulsiva, capaz de manipular a otros con el fin de lograr sus objetivos, los cuales están por encima de los otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona en la que se puede confiar, es honesta, amigable y tolerante con los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1. Llorón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Manipulador	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Latoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sentimental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ordenado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Cabal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Penoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sumiso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Dominante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Rudo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Cariñoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Indeciso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Dulce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Cumplidor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Emocional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Competente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Amoroso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Mandón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Atrevido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Arriesgado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Responsable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1. Llorona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Manipuladora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Latosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sentimental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ordenada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Cabal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Penosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sumisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Dominante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ruda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Cariñosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Indecisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Dulce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Cumplidora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Emocional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Competente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Amorosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Mandona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Atrevida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Arriesgada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Responsable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada					Bastante					
1. Vengativa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Soñadora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Chillona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sensible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Cumplida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Orgullosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Tierna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Tenaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Mentirosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Organizada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ambiciosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Arrojada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Burlona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Agresiva	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Preocupona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Violenta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Chismosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Determinada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Miedosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Débil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Metiche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Tosca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada					Bastante				
Responsable, cumplidora y organizada, busca el bienestar común y es capaz de cumplir con sus objetivos personales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Temerosa, que se avergüenza con facilidad, se queja frecuentemente y carece de seguridad en sus decisiones y tiende a ser sumisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona con muchas habilidades, inteligente, capaz de cumplir sus objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sensible y cariñosa que está en contacto con sus emociones y expresa sus sentimientos, con el fin de alcanzar un bienestar común	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agresiva e impulsiva, capaz de manipular a otros con el fin de lograr sus objetivos, los cuales están por encima de los otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona en la que se puede confiar, es honesta, amigable y tolerante con los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
1. Vengativo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Soñador	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Chillón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sensible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Cumplido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Orgullosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Tierno	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Tenaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Mentiroso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Organizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ambicioso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Arrojado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Burlón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Agresivo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Preocupón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Violento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Chismoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Determinado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Miedoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Débil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Metiche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Tosco	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
Responsable, cumplidora y organizada, busca el bienestar común y es capaz de cumplir con sus objetivos personales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Temerosa, que se avergüenza con facilidad, se queja frecuentemente y carece de seguridad en sus decisiones y tiende a ser sumisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona con muchas habilidades, inteligente, capaz de cumplir sus objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sensible y cariñosa que está en contacto con sus emociones y expresa sus sentimientos, con el fin de alcanzar un bienestar común	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agresiva e impulsiva, capaz de manipular a otros con el fin de lograr sus objetivos, los cuales están por encima de los otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona en la que se puede confiar, es honesta, amigable y tolerante con los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
1. Llorona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Manipuladora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Latosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sentimental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ordenada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Cabal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Penosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sumisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Dominante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ruda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Cariñosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Indecisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Dulce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Cumplidora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Emocional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Competente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Amorosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Mandona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Atrevida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Arriesgada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Responsable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
1. Vengativo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Soñador	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Chillón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sensible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Cumplido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Orgullosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Tierno	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Tenaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Mentiroso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Organizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ambicioso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Arrojado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Burlón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Agresivo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Preocupón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Violento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Chismoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Determinado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Miedoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Débil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Metiche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Tosco	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
1. Vengativa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Soñadora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Chillona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sensible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Cumplida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Orgullosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Tierna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Tenaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Mentirosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Organizada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ambiciosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Arrojada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Burlona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Agresiva	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Preocupona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Violenta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Chismosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Determinada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Miedosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Débil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Metiche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Tosca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
Responsable, cumplidora y organizada, busca el bienestar común y es capaz de cumplir con sus objetivos personales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Temerosa, que se avergüenza con facilidad, se queja frecuentemente y carece de seguridad en sus decisiones y tiende a ser sumisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona con muchas habilidades, inteligente, capaz de cumplir sus objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sensible y cariñosa que está en contacto con sus emociones y expresa sus sentimientos, con el fin de alcanzar un bienestar común	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agresiva e impulsiva, capaz de manipular a otros con el fin de lograr sus objetivos, los cuales están por encima de los otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es una persona en la que se puede confiar, es honesta, amigable y tolerante con los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Creo que la persona que escuché es...	Nada		Bastante		
1. Llorón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Manipulador	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Latoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Sentimental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ordenado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Cabal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Penoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sumiso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Dominante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Rudo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Cariñoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Indeciso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Dulce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Cumplidor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Emocional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Competente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Amoroso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Mandón	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Atrevido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Arriesgado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Responsable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sexo: Hombre _____ Mujer _____

Edad _____

Ultimo grado de estudios (semestre) _____

Licenciatura _____

Trabajas: No _____ Medio tiempo _____ Tiempo completo _____

Número de hermanos _____ Número de hermanas _____

Ocupación de la madre: Casa _____ Trabajo fuera de casa _____

Ocupación del padre: Casa _____ Trabajo fuera de casa _____

Actualmente tienes pareja: si _____ no _____

Regularmente hacia quién te sientes atraído:

Hombre _____ Mujer _____ Ambos _____

De las mujeres que conoces ¿Cuántas trabajan fuera de casa?

Casi ninguna

Casi todas

De los hombres que conoces ¿Cuántos trabajan fuera de casa?

Casi ninguno

Casi todos



Universidad
de Guanajuato

Dr. Fredi Everardo Correa Romero

Presente

Por acuerdo con el Dr. Tonatiuh García Campos, Director de la División de Ciencias de la Salud del Campus León se le ha designado como **Presidente** del examen que para obtener el grado de Maestro en Ciencias del Comportamiento que sustentará la **C. Alejandra Viridiana Espinoza Romo**.

La modalidad de la titulación será por medio de la presentación de trabajo de tesis que con el título de **"Análisis experimental de la percepción social por medio de la voz a partir de los modelos de Calidez-Competencia e Instrumentalidad-Expresividad"** ha completado y es satisfactorio de acuerdo al Director de trabajo.

Por lo anterior le solicito revise el trabajo de tesis del alumno que acompaña al presente y nos informe mediante su voto si procede la realización del examen de titulación.

Su participación en este proceso es de la mayor importancia para la Misión de la Universidad por lo que deseo expresarle mi agradecimiento por su valiosa colaboración en la evaluación del trabajo y la realización del examen de titulación.

Sin otro particular me es grato reiterarle la seguridad de mi más alta consideración.

"LA VERDAD OS HARA LIBRES"

11 de diciembre de 2017

Secretario Académico

División Ciencias De La Salud



UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

Campus León

DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD
SECRETARÍA ACADÉMICA

Cipriana Caudillo
Mtra. Cipriana Caudillo Cisneros

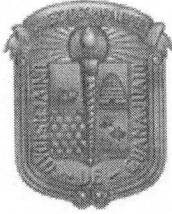
Para los sinodales:

Mi voto en relación al trabajo de Titulación es: APROBADA

Firma: 

SECRETARÍA ACADÉMICA DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD CAMPUS LEÓN

Bld. Puente Milenio No. 1001 Fracción del Predio San Carlos, C.P. 37670 Tel. (477) 267 49 00 Ext. 3648



Universidad
de Guanajuato

Dr. Luis Felipe García y Barragán
Presente

Por acuerdo con el Dr. Tonatiuh García Campos, Director de la División de Ciencias de la Salud del Campus León se le ha designado como **Vocal** del examen que para obtener el grado de Maestro en Ciencias del Comportamiento que sustentará la **C. Alejandra Viridiana Espinoza Romo**.

La modalidad de la titulación será por medio de la presentación de trabajo de tesis que con el título de **"Análisis experimental de la percepción social por medio de la voz a partir de los modelos de Calidez-Competencia e Instrumentalidad-Expresividad"** ha completado y es satisfactorio de acuerdo al Director de trabajo.

Por lo anterior le solicito revise el trabajo de tesis del alumno que acompaña al presente y nos informe mediante su voto si procede la realización del examen de titulación.

Su participación en este proceso es de la mayor importancia para la Misión de la Universidad por lo que deseo expresarle mi agradecimiento por su valiosa colaboración en la evaluación del trabajo y la realización del examen de titulación.

Sin otro particular me es grato reiterarle la seguridad de mi más alta consideración.

"LA VERDAD OS HARA LIBRES"

11 de diciembre de 2017

Secretario Académico

División Ciencias De La Salud

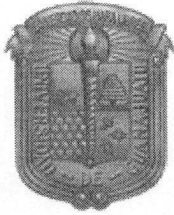


Cipriana Caudillo Cisneros
Mtra. Cipriana Caudillo Cisneros
UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO
Campus León
DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD
SECRETARÍA ACADÉMICA

Para los sinodales:

Mi voto en relación al trabajo de Titulación es: Aprobada

Firma:



Universidad
de Guanajuato

Dr. Christian Enrique Cruz Torres

Presente

Por acuerdo con el Dr. Tonatiuh García Campos, Director de la División de Ciencias de la Salud del Campus León se le ha designado como **Secretario** del examen que para obtener el grado de Maestro en Ciencias del Comportamiento que sustentará la C. **Alejandra Viridiana Espinoza Romo**.

La modalidad de la titulación será por medio de la presentación de trabajo de tesis que con el título de **"Análisis experimental de la percepción social por medio de la voz a partir de los modelos de Calidez-Competencia e Instrumentalidad-Expresividad"** ha completado y es satisfactorio de acuerdo al Director de trabajo.

Por lo anterior le solicito revise el trabajo de tesis del alumno que acompaña al presente y nos informe mediante su voto si procede la realización del examen de titulación.

Su participación en este proceso es de la mayor importancia para la Misión de la Universidad por lo que deseo expresarle mi agradecimiento por su valiosa colaboración en la evaluación del trabajo y la realización del examen de titulación.

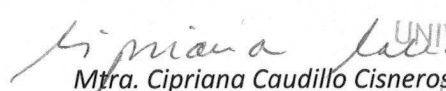
Sin otro particular me es grato reiterarle la seguridad de mi más alta consideración.


"LA VERDAD OS HARA LIBRES"

11 de diciembre de 2017

Secretario Académico

División Ciencias De La Salud


Mtra. Cipriana Caudillo Cisneros


UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO
Campus León
DIVISION DE CIENCIAS DE LA SALUD
SECRETARIA ACADÉMICA

Para los sinodales:

Mi voto en relación al trabajo de Titulación es:

Aprobado

Firma: _____