



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN,
HUMANAS Y TECNOLOGÍAS**

CARRERA: PSICOLOGÍA EDUCATIVA

Informe de Investigación previo a la obtención del título de Licenciada en Psicología
Educativa, Orientación Vocacional y Familiar

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

**“RELACIONES INTERPERSONALES EN LOS ESTUDIANTES DE LA
UNIDAD EDUCATIVA “COMBATIENTES DE TAPI”, RIOBAMBA,
PERÍODO OCTUBRE 2018 – MARZO 2019.”**

Autora:

Margarita Elizabeth Cujilema López

Tutor:

Dr. Claudio Eduardo Maldonado Gavilánez.

Riobamba

2019

REVISIÓN DEL TRIBUNAL


Los miembros del Tribunal de Graduación, del proyecto “RELACIONES INTERPERSONALES EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA “COMBATIENTES DE TAPI”, RIOBAMBA, PERÍODO OCTUBRE 2018 – MARZO 2019.” Presentado por Margarita Elizabeth Cujilema López y dirigido por el Dr. Claudio E Maldonado G.

Una vez escuchada su defensa oral y revisado el informe del proyecto de investigación con fines de graduación, en el cual se ha constatado el cumplimiento de las observaciones realizadas, remite la presente para uso y custodia en la biblioteca de la Facultad de Ciencias de la Educación, Humanas y Tecnologías de la Universidad Nacional de Chimborazo.

Para constancia de lo expuesto firman:

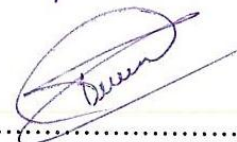
Ms. Luz Elisa Moreno

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


.....
FIRMA

Ms. Juan Carlos Marcillo .

MIEMBRO DEL TRIBUNAL


.....
FIRMA

Dr. Luis Pérez .

MIEMBRO DEL TRIBUNAL


.....
FIRMA

Dr. Claudio E Maldonado G

TUTOR


.....
FIRMA

NOTA FINAL: 9,87



TUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Certifico que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del Grado en licenciada en Psicología Educativa, Orientación Vocacional y Familiar, con el tema: **“RELACIONES INTERPERSONALES EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA “COMBATIENTES DE TAPI”, RIOBAMBA, PERÍODO OCTUBRE 2018 – MARZO 2019”**, ha sido elaborado por la autora MARGARITA ELIZABETH CUJILEMA LÓPEZ, el mismo que se ha revisado y analizado en su totalidad, de acuerdo al cronograma de trabajo establecido, bajo el asesoramiento de mi persona en calidad de Tutor, por lo que considero que se encuentra apto para su presentación y defensa respectiva.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad.

Riobamba, 17 de junio de 2019



.....
Dr. Claudio E Maldonado G
TUTOR DE TESIS



DIRECCIÓN ACADÉMICA
VICERRECTORADO ACADÉMICO



UNACH-RGF-01-04-02.20

CERTIFICACIÓN

Que, **CUJILEMA LÓPEZ MARGARITA ELIZABETH** con CC: **0605074616**, estudiante de la Carrera de **PSICOLOGIA EDUCATIVA**, Facultad de **CIENCIAS DE LA EDUCACION ,HUMANAS Y TECNOLOGIAS** ; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado **"RELACIONES INTERPERSONALES EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA "COMBATIENTES DE TAPI", RIOBAMBA,PERÍODO OCTUBRE 2018 – MARZO 2019."**, que corresponde al dominio científico **EDUCACION** y alineado a la línea de investigación **FORMACIÓN DEL PERSONAL DOCENTE Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**, cumple con el **6 %**, reportado en el sistema Anti plagio nombre del sistema, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 17 de Junio del 2019



Dr. Claudio E Maldonado G
TUTOR

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La responsabilidad del contenido, ideas y conclusiones del presente trabajo investigativo, previo a la obtención del Título de Licenciada en Psicología Educativa, Orientación Vocacional y Familiar con el tema: **“RELACIONES INTERPERSONALES EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA “COMBATIENTES DE TAPI”, RIOBAMBA, PERÍODO OCTUBRE 2018 – MARZO 2019”**, corresponde exclusivamente a: Margarita Elizabeth Cujilema López, con cédula de ciudadanía N.- 060507461-6, al tutor del proyecto, Dr. Claudio E Maldonado G, y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Nacional de Chimborazo.



Margarita Elizabeth Cujilema López

C.C. 060507461-6

AGRADECIMIENTO

A Dios, por permitirme llegar hasta este punto de mi vida importante, por conservarme con salud, darme las fuerzas físicas y emocionales ante los diferentes hechos de la vida que se me han presentado y continuado con mi profesión.

A mi madre que ha sido el pilar fundamental durante este largo camino, a Fausto, Viviana y Adamaris que siempre estuvieron apoyándome, caminando conmigo en cada etapa.

A la Universidad Nacional de Chimborazo y a la Facultad de Ciencias de la Educación, Humanas y Tecnologías, por proporcionarme una formación excelente, y permitirme culminar mi profesión.

A los docentes de la carrera de Psicología Educativa, quienes me acompañaron y brindaron sus conocimientos durante estos 4 años, que con su guía y arduo trabajo que lo realizaron en las aulas y haciendo posible la culminación de mi carrera.

Al Dr. Claudio E. Maldonado G. quien estuvo siempre con una predisposición positiva, para orientarme en la realización del proyecto, brindándome sus conocimientos profesionales para hacer posible su culminación.

Margarita Elizabeth Cujilema López

DEDICATORIA

A Dios que durante todo este camino estuvo siempre guiándome y cuidándome. A Teresa López que con sus consejos, enseñanzas y valores inculcados han podido hacer posible esta meta; a mis hermanas que incondicionalmente siempre estuvieron ahí cuando más necesitaba de alguien, demostrando esa unión como la familia que somos, lograron que nunca me dé por vencida.

A todas las personas que durante este tiempo de mi preparación profesional han tenido confianza en verme culminar y cumplir aquellos sueños que me los planteo.

Margarita Elizabeth Cujilema López

ÍNDICE GENERAL

REVISIÓN DEL TRIBUNAL	ii
TUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
CERTIFICADO DEL PLAGIO	iv
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
1. INTRODUCCIÓN	1
2. OBJETIVOS	3
OBJETIVO GENERAL	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
3. ESTADO DEL ARTE	4
3.1 RELACIONES INTERPERSONALES.	4
3.1.1 Conceptualizaciones generales	4
3.1.2 Estilos de Relación Interpersonal	5
3.1.3 Formas de relaciones interpersonales	6
3.1.4 Base de las Relaciones Interpersonales	7
3.1.5 Importancia de la comunicación en las Relaciones Interpersonales	8
3.1.6 Dimensiones de la conducta Social	10
4. METODOLOGÍA	12
4.1 ENFOQUE	12
4.1.1 Cualitativo	12
4.2 DISEÑO	12
4.2.1 No Experimental	12
4.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	12
4.3.1 Descriptivo	12
4.4 POR LOS OBJETIVOS	12
4.4.1 Básica	12
4.5 POR EL LUGAR	12
	viii

4.5.1 De Campo	12
4.6 POBLACIÓN Y MUESTRA	12
4.6.1 Población	12
4.6.2 Muestra	12
4.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	12
4.7.1 Técnicas	12
4.7.2 Instrumentos	13
4.8 PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS	13
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	14
5.1 Resultados test Bas-3	14
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	22
6.1. CONCLUSIONES	22
6.2. RECOMENDACIONES	23
7. BIBLIOGRAFIA	24
8 ANEXOS	xiv

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1.- Dimensión de Consideración	14
Cuadro N° 2.- Dimensión de Autocontrol en las relaciones sociales	15
Cuadro N° 3.- Dimensión de Retraimiento	16
Cuadro N° 4.- Dimensión de Ansiedad social y timidez	17
Cuadro N° 5.- Dimensión de Liderazgo	18
Cuadro N° 6.- Dimensión de Sinceridad	19
Cuadro N° 7.- Cuadro general de los niveles de conducta sobre el Bas-3	20

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1.- Dimensión de Consideración	14
Gráfico N° 2.- Dimensión de Autocontrol en las relaciones sociales	15
Gráfico N° 3.- Dimensión de Retraimiento	16
Gráfico N° 4.- Dimensión de Ansiedad social y timidez	17
Gráfico N° 5.- Dimensión de Liderazgo	18
Gráfico N° 6.- Dimensión de Sinceridad	19
Gráfico N° 7.- Cuadro general de los niveles de conducta sobre el Bas-3	20

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar las principales características de las relaciones interpersonales en los estudiantes de Segundo de Bachillerato General Unificado, paralelos “B” y “C” en la Unidad Educativa “Combatientes De Tapi”, Riobamba, Período Octubre 2018 - Marzo 2019. Metodológicamente el diseño de investigación es no experimental. El tipo de investigación es de campo, bibliográfica; por el nivel de investigación es descriptiva. La muestra fue de tipo no probabilística intencional estableciéndose con 65 estudiantes, la técnica la prueba psicométricas y el instrumento el Cuestionario BAS-3, mediante el cual se pudo realizar la recolección de dato para llegar que el retraimiento es la dimensión que más prevalece en los estudiantes, la misma que se alejan positiva como negativamente de los demás; se pudo evidenciar que cuando los estudiantes tienen un problema prefieren alejarse de sus compañeros y solucionar solos sus conflictos físicos como emocionales; el autocontrol de los estudiantes en las relaciones sociales, debido a que pueden frenar acciones de conductas agresivas, impositivas y terquedad, pero también pueden frenar aquellas positivas como el acatamiento de reglas y normas sociales.

Palabras Claves: <Relaciones interpersonales> < conducta >

ABSTRACT

The objective of this research was to determine the main characteristics of interpersonal relations in the students of the Second of the Unified General Baccalaureate, parallel "B" and "C" in the Educational Unit "Tapi Fighters," Riobamba, Period October 2018-March 2019. Methodologically the research design is not experimental. The nature of this researching field, bibliographic, transversal; by the level of analysis is descriptive. The sample was unintentional probabilistic nature establishing with 65 students. The technique was the psychometric test and the instrument the BAS Questionnaire-3. Whereby the collection of data could be carried out to conclude that it was analyzed that retraction is the dimension that prevails most in students, the same that they move away positively as negatively from the others.

It could find when students have a problem they prefer to stay away from their classmates and solve their physical and emotional conflicts alone; the control of students in social relations, because they can stop actions of aggressive behavior, taxation and stubbornness, but they can also stop those positive ones like the observance of social rules and norms.

Keywords: Interpersonal relations, conduct, retraction, physical and emotional conflicts.


SIGNATURE



Reviewed by: Maldonado, Ana

Language Center Teacher

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las relaciones interpersonales constituyen una parte fundamental para el desarrollo de cualquier clima organizacional óptimo, ya que, es la atmósfera creada por las actitudes, convivencias, empatías y todos aquellos factores que son capaces de expresar los seres humanos en cuanto a su individualidad y que se complementan con la gerencia, leyes, líderes, programas y planificaciones que conforman y sustentan la acción y el clima laboral de un equipo de trabajo. Se hace entonces imprescindible el estudio de las relaciones interpersonales como una herramienta que aporte beneficios útiles, en la medida en que se utilicen, para afrontar situaciones laborales y mejorar el clima organizacional que se desarrolle en la institución.

Las relaciones interpersonales se refieren al trato recíproco de comunicación del trabajador con sus colegas, los directivos, administrativos. Tanto el clima organizacional como las relaciones interpersonales constituyen factores claves para la marcha de la institución educativa y es necesario conocer cómo se manifiestan y se relacionan al interior de esta (Martínez J,2010).

De acuerdo con Zavala (2011), nos hace referencia a las relaciones interpersonales como una de las necesidades sociales, el ser humano para poder establecer contacto con la sociedad, tiene que tener un contacto inmediato con el entorno que lo rodea, nos relacionamos para sentir la aceptación dentro de la sociedad y buscar nuestro máximo potencial. Y es que, según éste, las personas tienen un deseo innato para autorrealizarse, para ser lo que quieran ser, y tienen la capacidad para perseguir sus objetivos de manera autónoma y libre.

Según la autora Pernia (2012) nos habla un poco en cómo se dan las relaciones interpersonales entre muchas personas, entre los padres e hijos, que aprendemos de ellos, como nos tratamos y dirigimos entre sí, entre los amigos que observamos de ellos, que copiamos y corregimos, como nos damos el afecto para poder seguir construyendo esa amistad, en el mundo exterior con compañeros de estudios, para poder entender y aceptar cuando nos hacen críticas constructivas, intercambio de ideas y opiniones y así reconocer lo que nos están transmitiendo, diferentes gustos y sentimientos de unos y otros.

Todas estas relaciones interpersonales las vivimos a diario y de todo lo que observamos desde que nos levantamos y salimos a la calle, desde recibir un saludo y responderlo, hasta dar un abrazo y aceptarlo; cabe mencionar que no todas las relaciones interpersonales son buenas, hay personas que no saben relacionarse, tienen falta de comunicación y desconfianza entre sí, se debe hacer un esfuerzo para poder tener mutuos

acuerdos y así establecer una comunicación agradable entre ambas partes y convivir de manera positiva. La comunicación en las relaciones interpersonales, es un aspecto esencial, debido a que a través de este puede realizarse el intercambio de ideas y opiniones entre los participantes, de este modo se expresa sentimientos y emociones.

En Ecuador al hablar de las relaciones interpersonales, decimos estar en un tiempo que influye el desorden de la personalidad; debido al caos social y psicológico en que vivimos, enfrentamos cambios bruscos e inexplicables para las personas corrientes, debido a que todos los valores fundamentales de las personas para que pueda adaptarse a un medio de cambios vertiginosos, que alteran la conducta hasta el punto de que se torna de compartir con las demás personas (Mesías ,2013).

En las escuelas, Colegio y universidades, se imparten informaciones teóricas, técnicas y profesionales; pero se descuida el factor más importante y esencial, como es la formación humana, lo cual constituye la más elevada finalidad del perfeccionamiento y la felicidad humana. Todas las personas establecemos numerosas relaciones a lo largo de nuestra vida, y a través de ellas, intercambiamos formas de sentir y de ver la vida; también compartimos necesidades, intereses y afectos.

En la Unidad Educativa “Combatientes de Tapi” de la ciudad de Riobamba existe aproximadamente 2220 estudiantes que se encuentran en formación ya que, desde siempre, el compromiso ha sido con la niñez, la juventud, la sociedad y la patria; el horizonte inmediato es liderar el sistema educativo, mediante la aplicación de las nuevas corrientes pedagógicas, la utilización de los medios informáticos y comunicacionales, desarrollando una educación inclusiva, integral, con calidez y calidad, respetando la interculturalidad y la equidad de género, fortaleciendo la práctica de valores y la capacitación del talento humano. Esto permite formar y entregar a la sociedad, líderes visionarios, emprendedores, comprometidos con el cambio social.

2. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Determinar las principales características de las relaciones interpersonales en los estudiantes de Segundo de Bachillerato General Unificado, paralelos “B” y “C” en la Unidad Educativa “Combatientes De Tapi”, Riobamba, Periodo Octubre 2018-Marzo 2019.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los niveles de las dimensiones de la socialización de los estudiantes de Segundo de Bachillerato General Unificado, paralelos “B” y “C” de la Unidad Educativa “Combatientes De Tapi”.
- Analizar la dimensión que más y menos prevalece en los estudiantes de Segundo de Bachillerato General Unificado, paralelos “B” y “C” de la Unidad Educativa “Combatientes De Tapi”.

3. ESTADO DEL ARTE

3.1 RELACIONES INTERPERSONALES.

3.1.1 Conceptualizaciones generales

Se establecen las relaciones interpersonales de diferentes tipos, según el nivel de vinculación. Pueden situarse en un nivel básico con las personas con quienes compartimos, la fila de supermercado, con el dependiente de la zapatería que nos atiende, o en un nivel muy profundo, los hijos, la pareja, los familiares, los amigos íntimos. En un nivel intermedio se encontrarían las relaciones con colegas, los profesores de nuestros hijos, con el director del cual formamos parte, entre otros (Teixido, 2009).

Las relaciones interpersonales en el campo educativo no escapan del manejo de estas relaciones y las más empleadas son las humanas, laborales y las interpersonales, facilitando las funciones de los trabajadores que se desenvuelven dentro de este campo. Las relaciones interpersonales se convierten entonces en la herramienta que la organización emplea para que la comunidad circundante, docentes, personal administrativo, de ambiente, estudiantes, padres y representantes interactúen de mejor forma. Las relaciones interpersonales que en las instituciones se emplean van dirigidas directamente con la comunicación, como elemento que permite el intercambio de ideas o de información (Martínez J. , 2010).

Según Martínez, (2013) una relación interpersonal es una interacción recíproca entre dos o más personas. Se trata de relaciones sociales que, como tales, se encuentran reguladas por las leyes e instituciones de la interacción social. En toda relación interpersonal interviene la comunicación, que es la capacidad de las personas para obtener información respecto a su entorno y compartirla con el resto de la gente. El proceso comunicativo está formado por la emisión de señales (sonidos, gestos, señas) con el objetivo de dar a conocer un mensaje. La comunicación exitosa requiere de un receptor con las habilidades que le permitan decodificar el mensaje e interpretarlo. Si algo falla en este proceso, disminuyen las posibilidades de entablar una relación funcional.

Para Martínez, (2013) Hay que tener en cuenta que las relaciones interpersonales nos permiten alcanzar ciertos objetivos necesarios para nuestro desarrollo en una sociedad, y la mayoría de estas metas están implícitas a la hora de entablar lazos con otras personas. Sin embargo, es también posible utilizarlas como un medio para obtener ciertos beneficios, tales como un puesto de trabajo; incluso en esos casos, existen más razones que el mero interés material, aunque suelen ignorarse a nivel consciente.

Hay muchos más aspectos positivos, tales como la posibilidad de ver a un ser querido a través de un monitor y poder hablar con él en cualquier momento, sintiendo que se acortan las distancias físicas. Los negativos, por otro lado, giran en torno a un uso desmedido de la tecnología y con el mero objetivo de pasar el tiempo, desaprovechando los recursos que ofrece y dejando de lado el contacto con otros seres vivos (Gardey, 2008).

La adolescencia como bien es sabido; es una etapa del desarrollo humano bastante confusa y compleja que viene acompañada por un cúmulo de inquietudes y necesidades. Surgen pensamientos de soledad, frustración e incompreensión ya que el adolescente vive en medio de dos mundos distintos: uno de niños y otro de adultos, lo que provoca más confusión por no saber a cuál de esos mundos pertenecer.

Al hablar de relaciones interpersonales, hacemos referencia a una asociación de largo plazo entre dos o más personas. Estas asociaciones pueden basarse en emociones como el cariño, amor y la atracción. Las relaciones interpersonales tienen lugar en una gran variedad de contextos, como la familia, amigos, matrimonio, amistades, trabajo, barrios etc. Dentro de las relaciones interpersonales es importante desarrollar una comunicación correcta, eficaz y asertiva (Bran, 2014).

Para Meiler, (2007) La empatía es esencial en nuestras relaciones con los demás. Para lograrla, es útil estar en una posición relajada, de receptividad, sin preconceptos ni defensas estériles. Una de las claves a tener en cuenta para generar empatía es prestar mucha atención al lenguaje no verbal: tono de voz, expresiones de la cara, movimientos del cuerpo, gestos, accesos oculares, etc. En caso de que las palabras y el lenguaje no verbal de una persona no concuerden, es conveniente centrarse en cómo se dice algo más que en las palabras que se utilizan para expresarlo.

Según Wiemann, (2011) La inteligencia interpersonal es la capacidad de entender a otras personas, interactuar con ellos y entablar empatía o rapport. Poder discernir, comprender qué le sucede a otra persona en determinado contexto y actuar de manera apropiada en relación con los estados de ánimo, las conductas y los deseos de esa persona resulta de suma utilidad para comunicarnos efectivamente en nuestra vida diaria.

3.1.2 Estilos de Relación Interpersonal

Según Ruiz, (2014) define tres tipos de relación interpersonal que las personas pueden desarrollar que se mencionan a continuación:

- **Estilo agresivo:** Son personas que continuamente buscan pelea, conflictos, acusan y amenazan. Establecen unas pautas de relación agresiva con los demás.

- **Estilo pasivo:** Son personas que permiten que los demás le pisen, no saben defender sus derechos e intereses, hacen todo lo que le dicen de una manera sumisa. Los demás se aprovechan de ellas y esto, a la larga, crea resentimiento e irritación.
- **Estilo asertivo:** Es asertiva la persona que defiende sus intereses, expresa sus opiniones libremente, no necesita insultar para resolver sus problemas y es capaz de negociar de mutuo acuerdo la mejor solución.

3.1.3 Formas de relaciones interpersonales

Las relaciones interpersonales son una necesidad para los individuos, por lo tanto, el ser humano en el transcurso de su existencia desarrolla su vida en grupos y allí forma lazos de amistad, lazos laborales y lazos afectivos, es así como los grupos poseen características distintas de las que muestran los individuos que la integran. Ovejero, (2015) dice que los grupos humanos pueden ser de distintos tipos, de acuerdo a la estructura que tengan y a las funciones que cumplan, por lo tanto, se clasifican en:

Grupos primarios y secundarios:

Cumplen dos principales funciones: la de satisfacer las necesidades emocionales de sus miembros y la de ayudar a éstos a conseguir sus objetivos, es decir, una función emocional o expresiva y una función instrumental. Y en contra de lo que pudiera creerse, la primera suele ser mucho más importante que la segunda, sobre todo porque incluye las cuatro necesidades psicosociales básicas (pertenencia, identidad, autoestima y reconocimiento).

Según Abovsky, Alfaro y Ramírez, (2012) esta fundamental función emocional la satisfacen ante todo los grupos primarios, que se caracterizan por los siguientes rasgos.

- a) relación cara a cara;
- b) relación desde la persona, no desde el rol;
- c) duración permanente;
- d) número reducido de miembros y
- e) relativa intimidad entre ellos.

La familia, evidentemente, constituye el grupo primario por excelencia, aunque también hay otros como las pandillas de amigos. Por su parte, los grupos secundarios, que también tienen su importancia, se definen en términos antagónicos a los primarios: suelen estar formados por una mayor cantidad de personas, de forma que la interacción cara a cara resulta muy difícil, lo que lleva a una clase de relación más las conductas de rol esperadas de ella son relativamente independientes de ella como persona (Abovsky, Alfaro, & Ramirez, 2012).

Grupos formales: Se dan cuando las relaciones contribuyen a la eficacia en el desempeño de alguna actividad de grupo.

Grupos informales: Se da cuando la interacción fluye con espontaneidad sin estar previamente atada a una pauta más o menos fija, cuando la dinámica se basa en acuerdos personales y prácticas habituales de relación y de interacción.

Conforme a estos tipos de grupos, en las organizaciones los grupos formales son creados algunos con una duración relativamente temporal, ya que se crean para realizar una tarea de corto plazo y después se desintegran; otros grupos son creados por un tiempo más duradero, ya que las personas realizan en conjunto tareas regulares como parte de sus funciones laborales y a esto se le denomina equipo.

3.1.4 Base de las Relaciones Interpersonales

Silveria, (2014), explica que las bases de las relaciones interpersonales son 4 y se describen de la siguiente manera:

La percepción:

La percepción social se refiere a la forma como vemos a las personas que se encuentran alrededor, es la idea que se forma sobre la vida social en la sociedad a la que pertenece, esta percepción se encuentra matizada por el carácter familiar, social, cultural, político, ideológico, motivacional, emocional y de experiencias pasadas en las personas, dentro de esta percepción índice la familiaridad o el acostumbramiento de una personas a la vida cotidiana, debido que permite mejorar las relaciones interpersonales (Rojas, 2005)

Afirma que es la impresión que los demás tienen acerca de uno mismo, se convierte en la base en la que giran las reacciones, pensamientos, entre otros, por tal motivo son importantes las percepciones en las relaciones interpersonales.

La primera impresión:

A cerca de los demás es determinante en las relaciones interpersonales, pues de una buena o mala percepción primaria se determina el trato hacia los otros y la tendencia a mantenerlo. Al momento de conocer a una persona se activa de inmediato una cadena de experiencias, recuerdos, juicios, prejuicios, y conocimientos previos, por lo que la mente selecciona automáticamente ciertos aspectos y los asocia con la persona a la que se conoce en ese momento (Silveria, 2014).

La percepción no es neutral, en cierta medida es un proceso interesado que condiciona a la persona por la forma que ésta tiene de percibir el mundo y los intereses internos de las demás. Por lo que la primera impresión se convierte en un punto a favor o en un punto en

contra para las relaciones interpersonales y más en los docentes en los centros escolares, pues son vistos desde una perspectiva ejemplar para toda la comunidad educativa.

La simplificación:

Se refiere a la tendencia de reducir todo aquello que se percibe en los demás, en lugar de que la mente se esfuerce en elaborar un análisis de lo que llega desde la vista, en la primera impresión, en este proceso el ser humano piensa inmediatamente de lo particular a lo general, al calificar a las personas del entorno sólo por los aspectos parciales y no en conjunto como individuo (Silveria, 2014).

El persistir:

Aparte de la simplificación, el ser humano tiende a persistir en la imagen primaria que se tienen acerca de las personas, por lo que cuando se observan comportamientos diferentes, que tendrían que dar como resultado un cambio en la percepción primaria, sigue y persiste en confirmar la imagen primera, en lugar de abrir la mente a nuevas informaciones que pueden corregir la primera idea (Silveria, 2014).

Las personas son influenciadas en gran manera por las primeras impresiones y se produce lo que se conoce como estrechamiento perceptivo, una limitación del campo percibido a pocas características y se agrega el empobrecimiento mental con inexactitudes como la simplificación.

3.1.5 Importancia de la comunicación en las Relaciones Interpersonales

Uno de los aspectos más importantes de las relaciones entre las personas es la comunicación, ya que a través de ella logramos intercambiar ideas, experiencias y valores; transmitir sentimientos y actitudes, y conocernos mejor. La comunicación nos permite expresarnos y saber más de nosotros mismos, de los demás y del medio en que vivimos (Leiva, 2013).

Estas relaciones se originan a partir de la comunicación, y ninguna de sus funciones se puede realizar si el ser humano no inicia por interactuar con otros seres para compartir información. Uno de los aspectos más relevantes que se puede mencionar acerca de la comunicación es que a través de ella se logra transmitir y proyectar al medio donde el ser humano se desarrolla.

Desde otro punto de vista, se puede decir que la comunicación es una necesidad que existe desde el inicio de los tiempos y de no existir, el ser humano no podría compartir con otros seres de su especie ni con su entorno. La comunicación es una de las mayores riquezas que tiene las relaciones humanas ya que se puede realizar de tantas formas que resultaría infinito poder nombrar cada una de ellas (Ayleen, 2015).

Las relaciones interpersonales te proporcionan una vida más feliz, un ambiente de trabajo más idóneo y un buen estilo de vida. Construir un círculo de amigos y socios solo te traerá ventajas, así que, aquí te dejo algunas claves para conseguir unas buenas relaciones humanas.

- **Muestra un interés genuino**

La buena comunicación es una vía de doble sentido, es decir, debes hablar, pero también escuchar a los demás y así poder crear amistades y personas de influencia. Si escuchas más te darás cuenta que a las personas les gusta mucho hablar de sí mismos o sobre un tema que a ellos les apasiona. Las personas con buenas habilidades de comunicación en las relaciones interpersonales muestran un interés genuino en los temas que gustan a los demás haciéndoles preguntas (Ayleen, 2015).

Las muestras de interés pueden ser verbales o no verbales que también forman parte del arsenal de habilidades de la buena comunicación interpersonal: mantener el contacto visual con la persona que habla, sonrisa, asentamiento con la cabeza, su cuerpo está mirando hacia la persona y lateralmente. Todas estas señales sutiles del lenguaje corporal van a transmitir un significado inconsciente de nuestra atención e interés hacia la persona que nos está hablando.

- **Se positivo**

Las personas están oyendo constantemente cosas negativas: en las noticias, de los críticos, sus jefes, diarios, vecinos.

Si tú eres una persona que te fijas en las cosas positivas de tu alrededor o de tu interlocutor y lo elogias genuinamente por ello sin que sea un cumplido, esto hará que seas percibido como una persona atractiva. Todas las personas y todas las circunstancias tienen su lado positivo, es cuestión de verlo y exponerlo de forma natural (Ayleen, 2015).

- **Se una persona amistosa**

En algunos momentos para conseguir transmitir que eres una persona amistosa no hace falta hacer casi nada simplemente con una mirada amistosa y una sonrisa se puede conseguir. Para ser amistoso el primer paso es conocer a la gente, lo cual has visto que consiste en mostrar un interés y ser un buen oyente. A continuación, hablar con la gente sobre las cosas que les gusta, mostrar un interés genuino en esos temas, y proyectar tu deseo de saber más (Ayleen, 2015).

Si eres capaz de hablar con la gente en una manera amistosa y puedes averiguar el tema que les gusta, invitarles a que hablen más sobre ellos y demás si tu lenguaje corporal transmite interés y la curiosidad apropiadas es muy probable que ellos hagan los mismos contigo. A esto se le llama ley de la reciprocidad.

- **Recuerda los detalles**

Cuando hables con alguien siempre podrás observar pequeños detalles de sus conductas, sus vidas, sus gustos y sobre aquello que les desagrada. Un aspecto crítico en las habilidades de comunicación interpersonal es recordar estos detalles y luego utilizarlos a tu favor. Si te vuelves a comunicar con alguien y preguntas por su esposa o por su madre, esto va a hacer, que esa persona se sienta importante al mencionar algo que es importante para sí misma. Este detalle que has tenido con esa persona no se le va a olvidar y por lo tanto serás también recordado (Ayleen, 2015).

- **Anima a los demás**

Según López, (2016) Una habilidad de comunicación importante es animar a los demás a que vayan detrás de lo que quieren lograr y que este a la altura de su potencial. Esto no significa darles falsas esperanzas. No caigas en animar por animar ya que puede tener el efecto contrario y perder la amistad de esas personas.

Por lo tanto, como ya has dejado que te hablen mucho sobre ellos mismos y tienes suficiente información como para realizar una evaluación de sus capacidades, de sus puntos fuertes y sus puntos débiles, a continuación, les puedes animar para lograr una meta razonable. Al obsequiarles con palabras de ánimo o darles la orientación para que se den cuenta donde pueden llegar con sus propios talentos hace que esas relaciones sean sólidas.

- **Cuando estés en desacuerdo no seas desagradable**

Las personas no van a estar de acuerdo todo el tiempo contigo y algunas personas se alteran cuando no estás de acuerdo con alguna cosa y pueden llegar a ser desagradables y pueden herir a los demás. Tú en cambio puedes hacerlo mejor: en primer lugar, explicar que entiendes su punto de vista, que lo respetas, pero no estás de acuerdo al respecto, y a continuación expones tus razones (Lopez, 2016).

3.1.6 Dimensiones de la conducta Social

Es un sistema único y fiable de valoración del comportamiento. Evalúa una gama amplia de dimensiones distintas. Además de evaluar trastornos emocionales y problemas de personalidad y conductuales, identifica rasgos positivos que pueden ser útiles en el proceso de tratamiento. La Bateria de socialización para niños y adolescentes (BAS-3) es multimétodo puesto que tiene cinco componentes que valoran al sujeto desde diferentes perspectivas y pueden ser utilizados individualmente o en cualquier combinación. Es multidimensional ya que mide numerosos aspectos del comportamiento y la personalidad, incluyendo dimensiones tanto positivas (adaptativas) como negativas (clínicas) (Moreno, 2009).

Como menciona Moreno, (2009) las dimensiones del BAS-3 permiten lograr un perfil de la conducta social en función de 6 dimensiones:

- **(Co): Consideración con los demás:** La consideración es una parte importante de nuestras vidas como entes sociales. En este sentido, tener consideración por los demás es una buena forma de contribuir a que la vida en sociedad sea mejor, más armoniosa y pacífica.
- **(Ac): Autocontrol en las relaciones sociales:** Es la capacidad de ejercer dominio sobre uno mismo, es decir, de controlar las propias emociones, comportamientos, deseos, o simplemente estar tranquilo, por lo que puede desarrollar conductas agresivas, impositivas, tercas e indisciplinadas
- **(Re): Retraimiento social:** Se denomina así al rechazo con otras personas detecta apartamiento tanto pasivo como activo de los demás, hasta llegar, en el extremo, a un claro aislamiento.
- **(At): Ansiedad social / Timidez:** Miedo persistente a una o más situaciones sociales por temor a que resulten embarazosa cuando una persona es adolescente comienza a estar más consciente de lo que piensan otras personas. Parece haber algo “correcto” que ponerse, o decir, o hacer. También parecen estar las cosas que no se deben hacer; cosas que podrían ser vergonzosas, o que lo harán perder puntos con los amigos.
- **(Li): Liderazgo:** El liderazgo es la función que ocupa una persona que se distingue del resto y es capaz de tomar decisiones acertadas para el grupo, equipo u organización que preceda, inspirando al resto de los que participan de ese grupo a alcanzar una meta común
- **(S): Sinceridad :** es la virtud de la franqueza, es el amor y el respeto por lo veraz. La persona sincera actúa siempre de buena fe y mantiene una coherencia entre sus palabras y sus actos.

4. METODOLOGÍA

4.1 ENFOQUE

4.1.1 Cualitativo

Porque se realizó una investigación de carácter social, en el área del conocimiento y se configura con un estudio humanístico.

4.2 DISEÑO

4.2.1 No Experimental

Se realizó una investigación sin manipular la variable objeto de estudio.

4.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

4.3.1 Descriptivo

Se buscó especificar propiedades y las características importantes del fenómeno que se analizó. Describe tendencias de un grupo o población, se está explorando el objeto de estudio en base a la recolección de datos que puntualicen la situación tal y como se presenta.

4.4 POR LOS OBJETIVOS

4.4.1 Básica

Porque se la realizó en un periodo de tiempo determinado, se aplicaron instrumentos técnicos y se analizaron los mismos.

4.5 POR EL LUGAR

4.5.1 De Campo

Porque se realizó en el lugar de los hechos: la Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”.

4.5.2 Bibliográfica

Porque se realizó la compilación del marco teórico conceptual sobre el tema a través de libros, revistas, artículos científicos, sitios web, etc.

4.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

4.6.1 Población

Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”.

4.6.2 Muestra

La muestra es no probabilística e intencional y se la establece con 65 estudiantes del Segundo de Bachillerato General Unificado, paralelos “B” y “C”.

de la referida institución entre ellos 41 hombres y 24 mujeres.

4.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

4.7.1 Técnicas

- Prueba Psicométrica

4.7.2 Instrumentos

- **Test Bas 3.-** Este instrumento se elaboró para detectar varios aspectos de la conducta social en niños y adolescentes. A partir de su aplicación se obtienen un perfil de socialización con cuatro escalas de aspectos facilitadores (Liderazgo, Jovialidad, Sensibilidad social y Respeto-autocontrol) y tres escalas de aspectos inhibidores o perturbadores (Agresividad-terquedad, Apatía-retraimiento, Ansiedad-timidez). También se obtiene una apreciación global del grado de adaptación social.

4.8 PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Para desarrollar la investigación se consideran los lineamientos planteados por Hernández; Fernández y Baptista (2014)“Las técnicas de recolección de datos son distintas formas o maneras de obtener la información. Son ejemplos de técnicas; la observación directa, la encuesta en sus dos modalidades (entrevista o cuestionario), el análisis documental, análisis de contenidos, etc.”

- Selección de test psicométricos.
- Aplicación del instrumento.
- Recolección de datos.
- Registro de información en una base de datos.
- Revisión y aprobación por parte del tutor
- Tabulación y representación gráfica de los resultados
- Análisis e interpretación de los resultados obtenidos.
- Conclusiones
- Recomendaciones

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Resultados test Bas-3

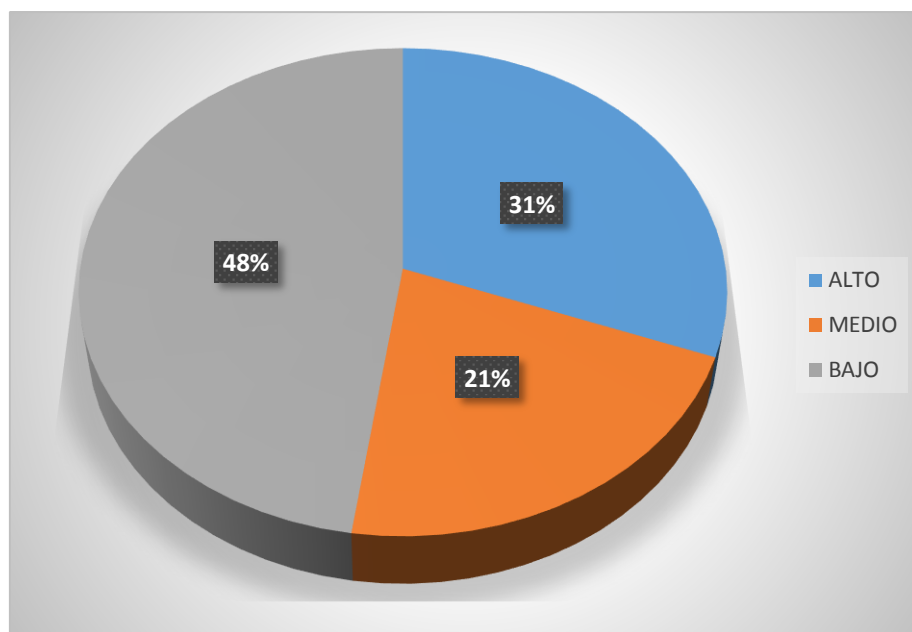
Cuadro N° 1.- Dimensión de Consideración

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	20	31%
MEDIO	14	21%
BAJO	31	48%
TOTAL	65	100%

Fuente: Unidad Educativa "Combatientes de Tapi"

Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 1.- Dimensión de Consideración



Fuente: Cuadro N° 1

Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

65 estudiantes que corresponden al 100% de la población se pudo identificar que 20 que forman parte del 31% poseen un nivel de consideración alto, 14 que corresponden al 21% un nivel medio, mientras que 31 que corresponden al 48% un nivel bajo de consideración.

Interpretación

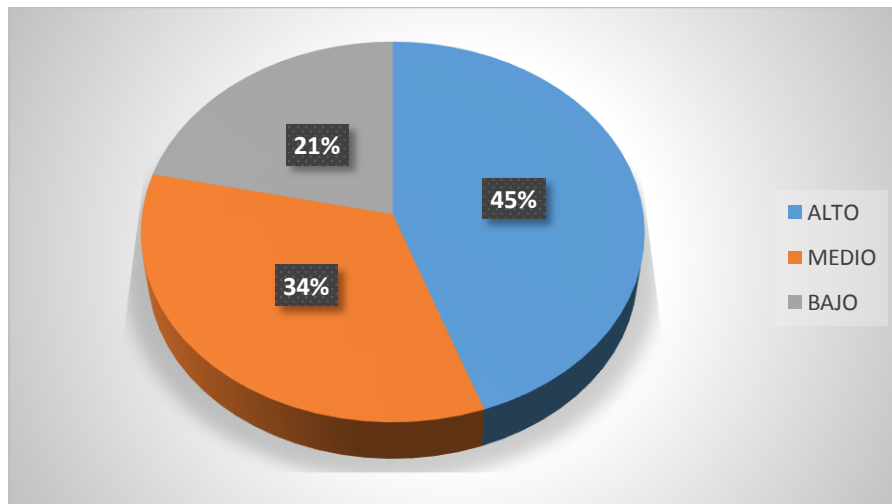
La mayoría de los estudiantes poseen un nivel bajo ante la conducta de la consideración, ya que poseen poca preocupación o falta de sensibilidad por los problemas que pueden tener las personas que se encuentran a su alrededor, sin rechazar o en otras ocasiones postergados

Cuadro N° 2.- Dimensión de Autocontrol en las relaciones sociales

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	29	45%
MEDIO	22	34%
BAJO	14	21%
TOTAL	65	100%

Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 2.- Dimensión de Autocontrol en las relaciones sociales



Fuente: Cuadro N° 1
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

65 estudiantes que corresponden al 100% de la población se pudo identificar que 29 que forman parte del 45% poseen un nivel de autocontrol alto, 22 que corresponden al 34% un nivel medio, mientras que 14 que corresponden al 21% un nivel bajo de autocontrol en las relaciones sociales.

Interpretación

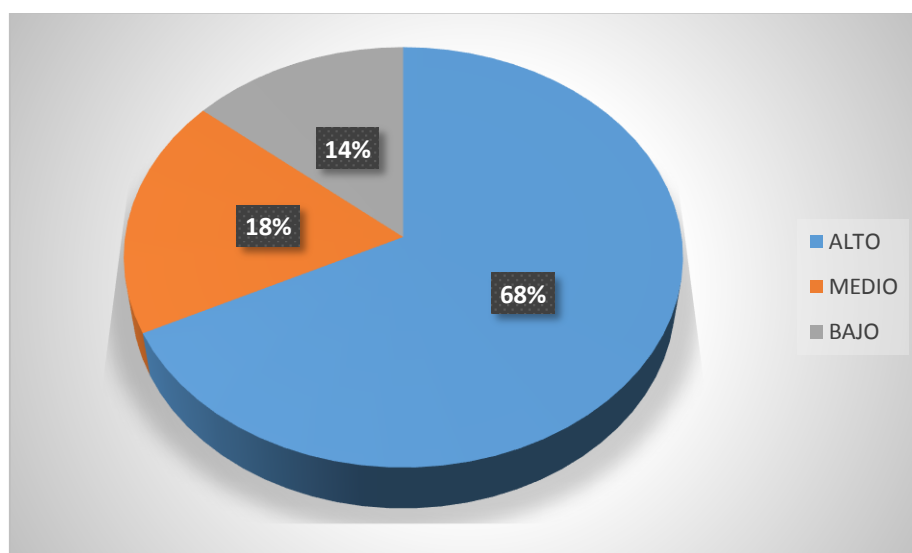
La mayoría de los estudiantes poseen un nivel alto sobre el autocontrol en las relaciones sociales, debido a que pueden frenar acciones de conductas agresivas, impositivas y terquedad, pero también pueden frenar aquellas positivas como el acatamiento de reglas y normas sociales. Facilitando así el polo o estado que mejor los concierte.

Cuadro N° 3.- Dimensión de Retraimiento

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	44	68%
MEDIO	12	18%
BAJO	9	14%
TOTAL	65	100%

Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 3.- Dimensión de Retraimiento



Fuente: Cuadro N° 1
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

65 estudiantes que corresponden al 100% de la población se pudo identificar que 44 que forman parte del 68% poseen un nivel de retraimiento alto, 12 que corresponden al 18% un nivel medio, mientras que 9 que corresponden al 14% un nivel bajo de retraimiento.

Interpretación

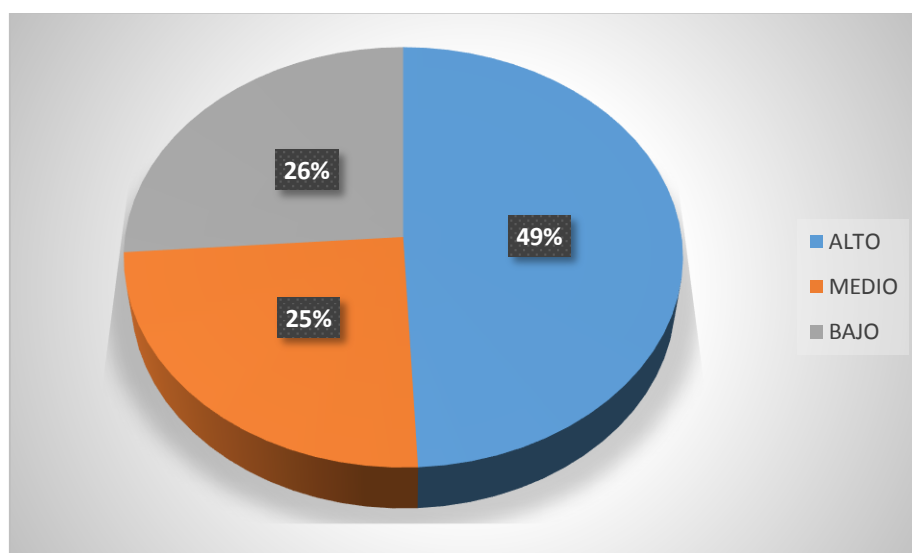
Se pudo analizar que la mayoría de los estudiantes poseen un nivel alto sobre el retraimiento debido a que los estudiantes se alejan positiva como negativamente de los demás, se puede evidenciar que cuando los estudiantes tienen un problema prefieren alejarse de sus compañeros y solucionar solos sus conflictos, físicos como emocionales.

Cuadro N° 4.- Dimensión de Ansiedad social y timidez

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	32	49%
MEDIO	16	25%
BAJO	17	26%
TOTAL	65	100%

Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 4.- Dimensión de Ansiedad social y timidez



Fuente: Cuadro N° 1
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

65 estudiantes que corresponden al 100% de la población se pudo identificar que 32 estudiantes que forman parte del 49% poseen un nivel de ansiedad social y timidez alto, 16 que corresponden al 25% un nivel medio, mientras que 17 que corresponden al 26% un nivel bajo sobre la ansiedad social y timidez.

Interpretación

Se pudo observar que la gran mayoría de los estudiantes posee un nivel alto sobre la ansiedad social y la timidez, debido a que ante acciones que llegan a ocurrir en la institución y en sus hogares llegan a presentar miedo, nerviosismo, vergüenza afectando así a sus relaciones interpersonales.

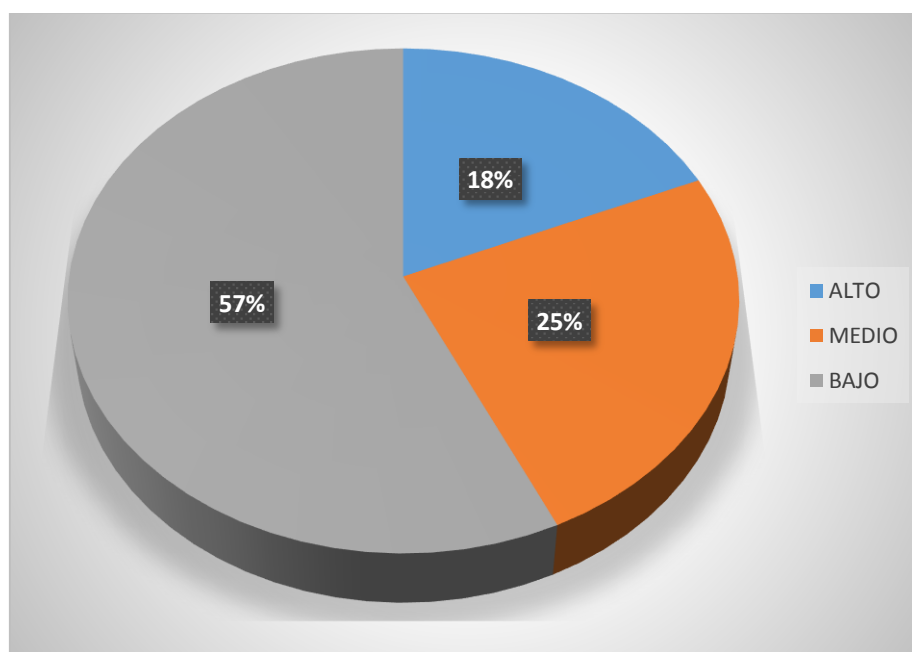
Cuadro N° 5.- Dimensión de Liderazgo

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	12	26%
MEDIO	16	25%
BAJO	37	49%
TOTAL	65	100%

Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”

Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 5.- Dimensión de Liderazgo



Fuente: Cuadro N° 1

Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

64 estudiantes que corresponden al 100% de la población se pudo identificar que 37 que forman parte del 57% poseen un nivel de liderazgo alto, 16 que corresponden al 25% un nivel medio, mientras que 12 que corresponden al 18% un nivel bajo sobre el liderazgo.

Interpretación

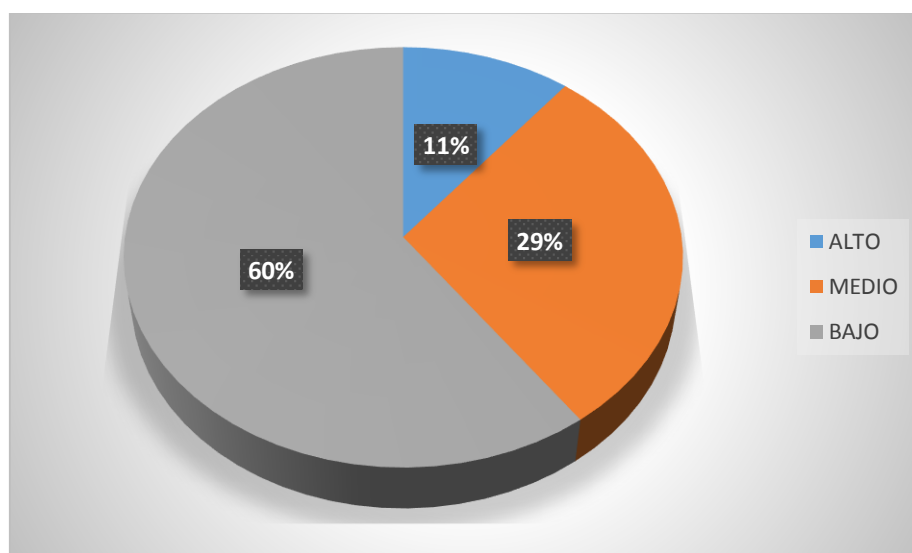
La gran mayoría de los estudiantes poseen un nivel bajo sobre el liderazgo, debido a que poseen problemas en al relacionarse con las demás personas, quedaría englobado en la pericia asociada para lograr metas académicas, sociales o comunitarias, incluyendo en particular, la capacidad para trabajar bien en grupo.

Cuadro N° 6.- Dimensión de Sinceridad

ITEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	7	26%
MEDIO	19	25%
BAJO	39	49%
TOTAL	65	100%

Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 6.- Dimensión de Sinceridad



Fuente: Cuadro N° 1
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

65 estudiantes que corresponden al 100% de la población se pudo identificar que 7 estudiantes que forman parte del 29% poseen un nivel de sinceridad alto, 19 que corresponden al 60% un nivel medio, mientras que 39 que corresponden al 60% un nivel bajo sobre el liderazgo.

Interpretación

Se pudo identificar que la mayoría de los estudiantes poseen un nivel bajo sobre la sinceridad, debido a que cuando poseen problemas prefieren ocultar o maquillar sus sentimientos y emociones ante los demás, con el propósito de que no les vieran afectados.

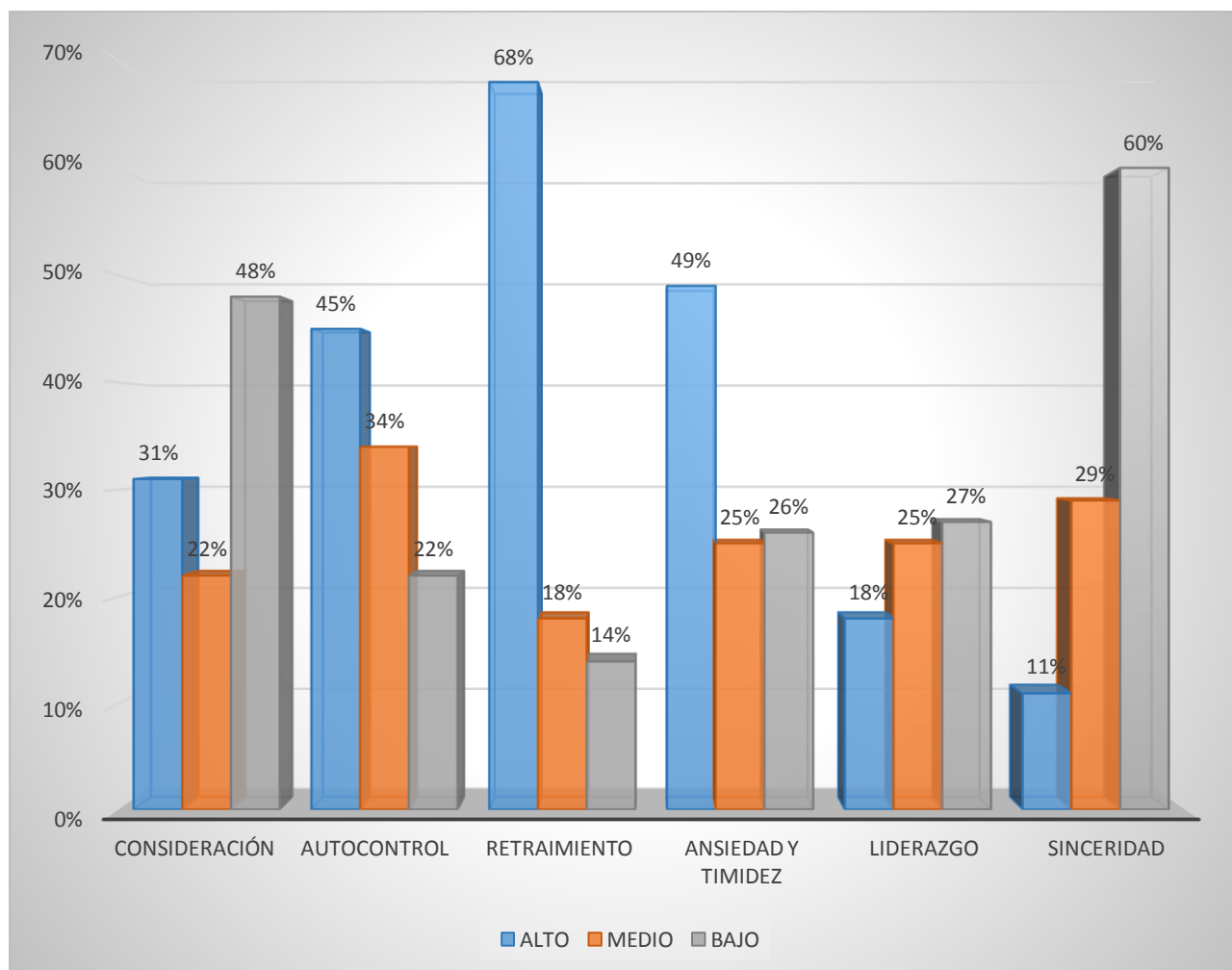
Cuadro N° 7.- Cuadro general de los niveles de conducta sobre el Bas-3

ITEMS	ALTO		MEDIO		BAJO	
	FI	%	FI	%	FI	%
CONSIDERACIÓN	20	31%	14	22%	31	48%
AUTOCONTROL	29	45%	22	34%	14	22%
RETRAIMIENTO	44	68%	12	18%	9	14%
ANSIEDAD Y TIMIDEZ	32	49%	16	25%	17	26%
LIDERAZGO	12	18%	16	25%	37	27%
SINCERIDAD	7	11%	19	29%	39	60%

Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”

Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Gráfico N° 7.- Cuadro general de los niveles de conducta sobre el Bas-3



Fuente: Cuadro N° 1

Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López

Análisis

Con la aplicación del Test Bas-3 en los estudiantes se pudieron identificar las siguientes dimensiones, 31% poseen un nivel de consideración alto, 14 que corresponden al 21% un nivel medio, mientras que 31 que corresponden al 48% un nivel bajo de consideración; 29 estudiantes que forman parte del 45% poseen un nivel de autocontrol alto, 22 que corresponden al 34% un nivel medio, mientras que 14 que corresponden al 21% un nivel bajo de autocontrol en las relaciones sociales; 44 estudiantes que forman parte del 68% poseen un nivel de retraimiento alto, 12 que corresponden al 18% un nivel medio, mientras que 9 que corresponden al 14% un nivel bajo de retraimiento; 32 estudiantes que forman parte del 49% poseen un nivel de ansiedad social y timidez alto, 16 que corresponden al 25% un nivel medio, mientras que 17 que corresponden al 26% un nivel bajo sobre la ansiedad social y timidez; 37 estudiantes que forman parte del 57% poseen un nivel de liderazgo alto, 16 que corresponden al 25% un nivel medio, mientras que 12 que corresponden al 18% un nivel bajo sobre el liderazgo, 7 estudiantes que forman parte del 29% poseen un nivel de sinceridad alto, 19 que corresponden al 60% un nivel medio, mientras que 39 que corresponden al 60% un nivel bajo sobre el liderazgo.

Interpretación

La dimensión que más prevalece en los estudiantes es el retraimiento, debido a que cuando presentan problemas en sus hogares con sus parejas sentimentales, prefieren callarse y no contar a nadie afectando así sus relaciones interpersonales, debido a que los problemas les alejan de aquellos que les rodean, así se puede también evidenciar la falta de sinceridad aparentar estar bien cuando la verdad tiene muchos conflictos con ellos mismos.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- Se determinó que los estudiantes poseen diferentes características como animan a sus semejantes cuando presentan dificultades, ser amistosos, muestran un interés genuino, recuerdan detalles, cuando no están de acuerdo no son groseros, sino al contrario son amables, sin embargo, existen personas que presentan conductas agresivas debido a que tienen conflictos.
- Se ha podido identificar diferentes dimensiones que afrentan y fortalecen el desarrollo de las relaciones interpersonales como el 68% poseen un nivel de retraimiento alto; 57% poseen un nivel de liderazgo alto, 49% poseen un nivel de ansiedad social y timidez alto; 26% un nivel bajo sobre la ansiedad social y timidez.
- Se analizó que el retraimiento es la dimensión que más prevalece en los estudiantes, la misma que se alejan positiva como negativamente de los demás, se puede evidenciar que cuando los estudiantes tienen un problema prefieren alejarse de sus compañeros y solucionar solos sus conflictos, físicos como emocionales, el autocontrol de los estudiantes en las relaciones sociales, debido a que pueden frenar acciones de conductas agresivas, impositivas y terquedad, pero también pueden frenar aquellas positivas como el acatamiento de reglas y normas sociales. Facilitando así el polo o estado que mejor los concierte, evidenciando así que poseen dificultades para desarrollar sus relaciones interpersonales

6.2. RECOMENDACIONES

- Realizar procesos de sensibilización y capacitación mediante talleres dinámicos para dar a conocer la importancia de las Habilidades Sociales en los estudiantes y su contexto escolar – familiar, de forma que se generen buenas prácticas de convivencia social.
- Establecer estrategias metodológicas y pedagógicas en la formación de los estudiantes, para evitar la continuidad de estos problemas detectados y que generan la violencia entre pares, acoso e intimidación escolar dentro de la institución, en el propósito de generar espacios y relaciones interpersonales de armonía y respeto.
- Sugerir a los docentes de la institución incorporen en su planificación curricular temas relacionados con estas variables de estudio y se establezca una dinámica conjunta con el Departamento de consejería estudiantil, para conseguir un mayor empoderamiento sobre habilidades sociales y violencia entre pares, de forma que procure una formación integral de los estudiantes y fortalecimiento de la calidad educativa en los centros escolares.

7. BIBLIOGRAFIA

- Abovsky, A., Alfaro, J., & Ramirez, M. (2012). Relaciones interpersonales virtuales en los procesos de formación de investigadores en ambientes a distancia. *Scielo*, 6.
- Ayleen, B. M. (13 de NOVIEMBRE de 2015). *Importancia de la comunicación en las relaciones interpersonales*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-de-la-comunicacion-en-las-relaciones-interpersonales/>
- Bran, L. D. (15 de Febrero de 2014). *Cuenta Conmigo*. Obtenido de Cuenta Conmigo: <https://proyectocuentaconmigo.wordpress.com/2014/08/14/relaciones-interpersonales-en-la-adolescencia/>
- Gardey, J. P. (19 de Noviembre de 2008). *Definicion de Relaciones Interpersonales*. Obtenido de Definicion de Relaciones Interpersonales: <https://definicion.de/relaciones-interpersonales/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc. Graw Hill Education.
- Leiva, J. (2013). Relaciones Interpersonales. *Educacion de humanidades*, 109-110.
- Lopez, E. (2016). *Coaching Exito Personal*. Recuperado el Enero de 2019, de Coaching Exito Personal: <http://www.coachingexitopersonal.com/coaching-exito-personal-de-vida/la-importancia-de-las-relaciones-interpersonales/>
- Martinez, A. (21 de Marzo de 2013). *Psicologia Social*. Obtenido de Psicologia Social: <http://blogrelacionesinterpersonales.blogspot.com/p/las-relaciones-interpersonales-una.html>
- Martinez, J. (2010). *Teoria y Practica en recursos humanos*. Germany: Grin.
- Meiler, M. (2007). *Mejora Emocional*. Obtenido de <http://www.mejoraemocional.com/superacion-personal/inteligencia-interpersonal-e-inteligencia-intrapersonal/>
- Moreno, S. (2009). *Tea Edition*. Obtenido de Bateria de Socializacion: <http://www.teaediciones.net/Portal/Recursos/Ejemplos/BAS-3.pdf>

- Ovejero, A. (2015). *Psicología Social E Identidad: Dificultades Para Un Análisis Psicosociológico. Papeles del CEIC*, 17.
- Pernia, I. (2012). *Relaciones Interpersonales*. Recuperado el Noviembre de 2018, de Relaciones Interpersonales: http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/111/TDE-2013-07-17T09:37:10Z-4034/Publico/pernia_montilva_iris_rocio.pdf
- Rojas, G. (2005). *Psicología Social y nuevo líder*. Colombia: Magisterio.
- Ruiz, M. (2014). *Relacion entre procesos de identidad personal y estilos de pensamiento*. Alicante: Area de Innovación y desarrollo S.L.
- Silveria. (2014). *El Arte de las Relaciones Interpersonales*. España: Alba Editorial.
- Teixido, J. (2009). *La Acogida al Profesorado de Nueva Incorporación*. Barcelona: Grao.
- Waxemberg, J. (2015). *Cafh*. Recuperado el Diciembre de 2018, de cafh: http://www.seedsofunfolding.org/issues/08_06/features_2-spanish.htm
- Wiemann, M. (2011). la comunicacion en las relaciones interpersonales. En m. wiemann, *la comunicacion en las relaciones interpersonales* (págs. 13-14). españa: aresta.
- Zavala, A. (2011). *La importancia de la docencia como relaciones interpersonales*. Venezuela. Recuperado el Noviembre de 2018, de La importancia de la docencia como relaciones interpersonales .

8 ANEXOS

8.1 Test Bas- 3

Marca con un aspa (X) si la frase se corresponde o no con tu manera de ser o actuar.

1	Me dan miedo y me aparto de cosas que no dan miedo a los demás.	SI	NO	1
2	Me gusta organizar nuevas actividades.	SI	NO	2
3	Cuando estoy con una persona mayor y hablo con ella, lo hago con respeto.	SI	NO	3
4	Insulto a la gente.	SI	NO	4
5	Suelo ser simpático con los demás.	SI	NO	5
6	Me gusta dirigir actividades de grupo.	SI	NO	6
7	Todas las personas me caen bien.	SI	NO	7
8	Evito a los demás.	SI	NO	8
9	Suelo estar solo.	SI	NO	9
10	Los demás me imitan en muchos aspectos.	SI	NO	10
11	Ayudo a los demás cuando tienen problemas.	SI	NO	11
12	Me preocupo cuando alguien tiene problemas.	SI	NO	12
13	Soy terco; hagan lo que hagan y digan lo que digan a los demás, voy a lo mío.	SI	NO	13
14	Animo a los demás para que solucionen sus problemas.	SI	NO	14
15	Llego puntual a todos los sitios.	SI	NO	15
16	Entro en los sitios sin saludar.	SI	NO	16
17	Hablo en favor de los demás cuando veo que tienen problemas.	SI	NO	17
18	Me cuesta hablar. Incluso cuando me preguntan algo, me cuesta responder.	SI	NO	18
19	Lloro con facilidad.	SI	NO	19
20	Organizo grupos para trabajar.	SI	NO	20
21	Cuando hay problemas, me eligen como árbitro o juez.	SI	NO	21
22	Dejo a los demás trabajar o entretenerse sin molestarlos.	SI	NO	22
23	Contribuyo a que el trabajo sea más interesante y variado.	SI	NO	23
24	Algunas veces he hecho como que no oía cuando me llamaban.	SI	NO	24
25	Soy alegre.	SI	NO	25
26	Tomo la iniciativa a la hora de emprender algo nuevo.	SI	NO	26
27	Me preocupo de que nadie sea dejado de lado.	SI	NO	27
28	Me siento aletargado, sin energía.	SI	NO	28
29	Me eligen como jefe en las actividades de grupo.	SI	NO	29
30	Me gusta hablar con los demás.	SI	NO	30
31	Juego más con los otros que solo.	SI	NO	31
32	Me gusta todo tipo de comida.	SI	NO	32
33	Tengo facilidad de palabra.	SI	NO	33
34	Soy violento y golpeo a los demás.	SI	NO	34
35	Me tienen que obligar para integrarme en un grupo.	SI	NO	35
36	Cuando quiero hablar, pido la palabra y espero mi turno.	SI	NO	36
37	Me gusta estar con los demás, me siento bien entre ellos.	SI	NO	37
38	Soy vergonzoso.	SI	NO	38
39	Soy miedoso ante cosas o situaciones nuevas.	SI	NO	39
40	Grito y chilló con facilidad.	SI	NO	40
41	Hago inmediatamente lo que me piden.	SI	NO	41
42	Cuando se trata de realizar actividades de grupo, me retraigo.	SI	NO	42
43	Soy tímido.	SI	NO	43
44	Soy mal hablado.	SI	NO	44
45	Sugiero nuevas ideas.	SI	NO	45
46	Cuando corrijo a alguien, lo hago con delicadeza.	SI	NO	46
47	Me entiendo bien con los de mi edad.	SI	NO	47
48	Paso apuros cuando estoy con personas del otro sexo.	SI	NO	48
49	Corrijo a los demás cuando dicen palabrotas.	SI	NO	49
50	Espero mi turno sin ponerme nervioso.	SI	NO	50
51	Defiendo a otros cuando se les ataca o critica.	SI	NO	51
52	Intento estar en lugares apartados, poco visibles o concurridos.	SI	NO	52
53	Hablo y discuto serenamente, sin alterarme.	SI	NO	53
54	Me asusto con facilidad cuando no sé hacer algo.	SI	NO	54
55	Cuando me llaman la atención, me desconcierto y no sé qué hacer.	SI	NO	55
56	Desafío a los mayores cuando me llaman seriamente la atención.	SI	NO	56
57	Cuando tengo que hacer algo, lo hago con miedo.	SI	NO	57
58	Cuando digo o hago algo mal, siempre pido disculpas.	SI	NO	58
59	Sé escuchar a los demás.	SI	NO	59
60	Soy amable con los demás cuando veo que tienen problemas.	SI	NO	60
61	Soy considerado con los demás.	SI	NO	61
62	Me pongo nervioso cuando tengo que decir algo delante de la gente.	SI	NO	62
63	Suelo estar apartado, sin hablar con nadie.	SI	NO	63
64	Soy impulsivo, me falta paciencia para esperar.	SI	NO	64
65	Protesto cuando me mandan hacer algo.	SI	NO	65
66	Cuando alguien es rechazado por el grupo, me acerco e intento ayudarle.	SI	NO	66
67	Recojo los papeles que otros tiran al suelo.	SI	NO	67
68	Me intereso por lo que les ocurre a los demás.	SI	NO	68
69	Permanezco sentado, sin enterarme de nada, durante mucho tiempo.	SI	NO	69
70	Hago nuevas amistades con facilidad.	SI	NO	70
71	Soy popular entre los demás.	SI	NO	71
72	Me aparto cuando hay muchas personas juntas.	SI	NO	72
73	Acepto sin protestar las decisiones de la mayoría.	SI	NO	73
74	Reparto todas mis cosas con los demás.	SI	NO	74
75	A veces soy brusco con los demás.	SI	NO	75

BAS 3

- MUY IMPORTANTE! ESTE FOLIO ES AUTOCOPIATIVO, POR ELLO AL CONTESTAR NO LO DOBLES PARA EVITAR QUE LAS MARCAS SE CALQUEN INCORRECTAMENTE.
- NO ESCRIBAS NADA EN ESTA ZONA VERDE YA QUE ESO PODRÍA INVALIDAR TU EJERCICIO.
- COMPRUEBA QUE HAS CONTESTADO A TODAS LAS FRASES.

tea ediciones

FORMAS DE CORRECCIÓN

- Translade en cada fila la marca que está dentro de los recuadros de las columnas Sí y No a los recuadros de color amarillo precedidos por la línea de puntos.
- Cuente las marcas de cada columna (CONSID, AUTOC, RETR, ANS-TIM, LIDER y SINC) y anote el número total en la casilla PD debajo de cada columna.
- A continuación consulte los baremos para obtener las puntuaciones percentiles y anótelas en la casilla correspondiente (debajo de la PD).

En la fila de la pregunta número 33 verá que hay dos casillas en vez de una. Cuando la respuesta a la frase haya sido "No" deberá trasladar la marca únicamente a la casilla amarilla que contiene un No en su interior y cuando la respuesta a la frase haya sido "Sí" deberá trasladar la marca únicamente a la casilla amarilla que contiene un Sí en su interior.

SÍ	NO	CONSID.	AUTOC.	RETR.	ANS-TIM.	LIDER.	SINC.	
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							1
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		2
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						3
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					4
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						<input checked="" type="checkbox"/>	7
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				8
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							9
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		10
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						11
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						12
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					13
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	14
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						15
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						16
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			17
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							18
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		19
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					20
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		21
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							22
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						<input checked="" type="checkbox"/>	23
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				24
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		25
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						26
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							27
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		28
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							29
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							30
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							31
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		32
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					33
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					34
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							35
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							36
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			37
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					38
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							39
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							40
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							41
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					42
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					43
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		44
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					45
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					46
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			47
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							48
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					49
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					50
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				51
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					52
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							53
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							54
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					55
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							56
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							57
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						58
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						59
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						60
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			61
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							62
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					63
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					64
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						65
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							66
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						67
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							68
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>				69
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		70
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							71
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				72
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							73
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							74
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							75

PD.	12	13	3	4	8	2
Percentiles	45	91	81	65	84	5
	CONSID.	AUTOC.	RETR.	ANS-TIM.	LIDER.	SINC.

8.2 Fotografías



Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López



Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López



Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López



Fuente: Unidad Educativa “Combatientes de Tapi”
Elaborado por: Margarita Elizabeth Cujilema López