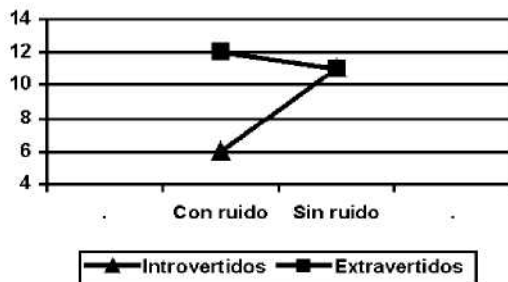


1. Las teorías de la personalidad con una visión más cognitiva darían más peso como determinante de la conducta presente: (a) a la experiencia previa; (b) al futuro (expectativas, metas); (c) a los instintos.
2. ¿Qué significa que una teoría de Personalidad tenga valor heurístico?: (a) que permita generar nuevas ideas e hipótesis; (b) que tenga gran utilidad predictiva; (c) que es una teoría esencialmente clínica.
3. El tipo de interacción que distingue claramente entre variables independientes y dependientes es la: (a) unidireccional; (b) recíproca; (c) ninguna hace esta distinción.
4. La definición y comprobación de hipótesis relativas al funcionamiento de la mayoría de las personas, constituye un acercamiento: (a) nomotético; (b) idiográfico; (b) nomotético e idiográfico dependiendo de los objetivos que plantee la investigación.
5. La naturaleza de los fenómenos de personalidad: (a) aconseja el uso prioritario de metodología clínica; (b) no impide necesariamente el empleo del Método científico; (c) refuerza el valor explicativo-causal de la investigación correlacional sobre los mismos.
6. Dentro de la propuesta de Cattell, la ecuación de especificación: (a) incluye, de forma destacada, el concepto de subsidiación; (b) considera, por parte de la situación, sus características objetivas; (c) incluye los rasgos fuente de la persona.
7. Se sugiere que los rasgos que definen la estructura básica de la personalidad son: (a) peculiares de cada persona; (b) notablemente específicos; (c) comunes a todos los individuos.
8. Cuando una situación está altamente estructurada o definida, las posibilidades de variación individual serán: (a) prácticamente nulas; (b) muy elevadas; (c) independientes de las características situacionales.
9. Al emplear el concepto de rasgo, se incurre en circularidad explicativa cuando: (a) se necesitan más de dos rasgos para explicar la conducta; (b) se toma la categoría descriptiva representada por el rasgo como base explicativa de la conducta; (c) se emplean circunloquios al explicar la conducta.
10. De acuerdo con diversos estudios, realizados desde el Modelo de los Cinco Grandes, las dimensiones de personalidad que aumentan ligeramente con la edad son: (a) Afabilidad y Apertura mental; (b) Tesón y Apertura mental; (c) Afabilidad y Tesón.
11. La explicación de la conducta de un individuo en contextos específicos es más adecuada si nos basamos en: (a) el conocimiento de sus rasgos; (b) el estudio de los procesos que caracterizan su mundo psicológico; (c) la base genética de sus características personales.
12. La conducta está determinada en mayor medida por: (a) el grado de competencia real que se tenga; (b) lo que se espera poder lograr en cada momento; (c) el valor de los logros pasados.
13. La congruencia existente entre personalidad y situación: (a) incrementa el valor predictivo de las variables de personalidad; (b) condiciona negativamente la consistencia de la conducta; (c) influye poco sobre la conducta.
14. Los estudios que analizan la valoración primaria indican que, la amenaza potencial percibida en una situación disminuye en mayor medida si se utilizan estrategias de: (a) negación; (b) internalización; (c) intelectualización.
15. Si se considera que el afrontamiento empleado depende de la naturaleza de la situación, se le está conceptualizando como: (a) un estilo; (b) un proceso; (c) una disposición, aunque sólo relativamente estable.
16. La creencia de que una conducta va seguida de determinadas consecuencias representa: (a) una expectativa de resultados; (b) una expectativa de autoeficacia; (c) una expectativa de control interno.
17. Según Kelley, cuando hay alto consenso, alta distinción y alta consistencia, la atribución causal se hará con más probabilidad a: (a) la persona; (b) el contexto; (c) la entidad.
18. La atribución defensiva: (a) maximiza el bienestar asociado al éxito y minimiza el malestar asociado al fracaso; (b) produce un estado afectivo desfavorable para la persona; (c) aumenta siempre la sensación de control interno.
19. Los motivos implícitos, frente a los autoatribuidos: (a) predicen tendencias de conducta a largo plazo; (b) se basan en constructos cognitivos más elaborados; (c) predicen respuestas concretas a situaciones específicas.
20. El set-mental y el set-cognitivo comparten como característica: (a) la objetividad e imparcialidad del procesamiento de la información; (b) la apertura a la información; (c) el procesamiento de información congruente.

EJERCICIO PRÁCTICO 1

Responda a las siguientes cuestiones, tomando como referencia la siguiente figura, en la que se representa el recuerdo de introvertidos y extrvertidos en función de que trabajen con o sin ruido:



21. Las variables independientes (W.II.) y dependiente (V.D.) son: (a) Extraversión y Condición estimular (W.II.), Recuerdo (V.D.); (b) Extraversión e Introversión (W.II.), Ruido recordado (V.D.); (c) Extraversión y Recuerdo (W.II.), Con-sin ruido (V.D.).

22. Los resultados muestran que los extrvertidos rinden significativamente mejor que los introvertidos: (a) en ambas condiciones; (b) sin ruido; (c) con ruido.

23. Según estos resultados, los introvertidos: (a) son más sensibles a la estimulación que los extrvertidos; (b) parten de un nivel de activación cortical más bajo; (c) rinden peor en tareas de recuerdo, independientemente de la condición estimular presente.

24. Estos resultados confirman que los extrvertidos: (a) rinden significativamente mejor con ruido que sin ruido; (b) presentan menor reactividad a la estimulación sensorial que los introvertidos; (c) generan una inhibición reactiva débil que se disipa con rapidez.

25. Las puntuaciones obtenidas por ambos grupos de sujetos muestran que: (a) sus niveles basales de activación cortical son distintas; (b) parece haber diferencias en respuesta a la estimulación; (c) los introvertidos rinden mejor que los extrvertidos en condiciones con altos niveles de activación.

EJERCICIO PRÁCTICO 2

Conteste las siguientes preguntas teniendo en cuenta la siguiente tabla. En ella se recogen las correlaciones parciales entre autoeficacia y conducta de aproximación a un objeto fóbico (controlando la ansiedad anticipatoria), y las correlaciones parciales entre ansiedad anticipatoria y conducta de aproximación (controlando la autoeficacia) en un numeroso grupo de pacientes

	Autoeficacia	Ansiedad
Pretratamiento	.20*	.12
Postratamiento	.56*	-.08

Nota: El asterisco indica que la correlación es estadísticamente significativa

26. La metodología empleada en este estudio fue: (a) idiográfica; (b) nomotética; (c) idiotética.

27. A tenor de estos resultados se observa que: (a) la autoeficacia promueve la conducta de aproximación; (b) la ansiedad disminuye la conducta de aproximación; (c) el papel de la autoeficacia en la conducta de aproximación disminuye al finalizar el tratamiento.

28. De los datos presentados se puede sugerir que, controlado el efecto de la autoeficacia, la ansiedad: (a) influye significativamente sobre la conducta de aproximación; (b) no se relaciona con la conducta de aproximación; (c) se relaciona con la conducta de aproximación sólo en la fase de postratamiento.

29. Estos resultados indican que, en el tratamiento de las fobias: (a) la ansiedad es un factor relevante porque anula el efecto de la autoeficacia; (b) debe darse más peso a la autoeficacia en el pretratamiento y a la ansiedad en el postratamiento; (c) la autoeficacia es un proceso psicológico importante.

30. Sería de esperar que, a medida que avanza el tratamiento: (a) aumente la confianza de los sujetos en su capacidad para aproximarse al objeto fóbico; (b) vaya aumentando el miedo anticipatorio; (c) la ansiedad correlacione negativamente con el miedo anticipatorio.