

1. De acuerdo con la definición que dan Costa y McCrae, las unidades básicas de la personalidad, consideradas como las fuentes últimas de explicación de la conducta son: (a) las tendencias básicas y el autoconcepto; (b) las adaptaciones características y las influencias externas; (c) las influencias externas y las tendencias básicas.
2. Desde la concepción interaccionista: (a) la conducta y la personalidad son dos entidades equivalentes; (b) por parte de la persona, los factores cognitivos son los determinantes más importantes de la conducta; (c) la conducta es altamente estable y consistente, aunque tenga en cuenta la situación.
3. La perspectiva idiográfica pretende: (a) profundizar en aspectos parciales de la personalidad del individuo; (b) entender una característica concreta en un amplio número de sujetos; (c) entender al individuo globalmente.
4. ¿Cuál de los siguientes procedimientos no es válido para paliar el sesgo de selección?: (a) emplear la variable enmascarada como otra variable independiente; (b) utilizar el análisis de covarianza para eliminar las fuentes de variación no deseadas; (c) realizar un análisis de varianza previo como análisis exploratorio de los resultados.
5. En la teoría de Cattell, los rasgos relacionados con la motivación o la causa del comportamiento se denominan: (a) aptitudinales; (b) temperamentales; (c) dinámicos.
6. Las dimensiones de Extraversión, Neuroticismo y Psicoticismo propuestas por Eysenck, ¿en qué nivel se encuentran de acuerdo con su modelo descriptivo o taxonómico?: (a) primero; (b) cuarto; (c) no es en este modelo en el que se distinguen niveles, sino en el modelo explicativo.
7. El conocer que una persona es extravertida, es útil para anticipar su conducta en una situación concreta: (a) cuando tal situación sea congruente con el rasgo de extraversión; (b) con independencia de otros elementos estructurales y dinámicos que integren su personalidad; (c) sólo si conocemos que es muy competente para afrontar tal tipo de situaciones.
8. La hostilidad en el modelo de los cinco factores (NEO-PI-R) es una faceta o rasgo incluida en la dimensión de: (a) Tesón; (b) Neuroticismo; (c) Extraversión.
9. En términos generales, para la Psicología de la Personalidad los motivos: (a) están plenamente integrados en los rasgos; (b) son totalmente independientes de los rasgos; (c) son conceptualmente diferentes de los rasgos, pero pueden presentar relaciones con los mismos.
10. Si se analiza una situación siguiendo la perspectiva conductual: (a) se atiende a los escenarios naturales de conducta, sin manipulación por el experimentador; (b) se delimitan los episodios sociales o secuencias de interacción en las que ocurre la conducta; (c) se considera su valor reforzante.
11. Las personas idiocéntricas, con respecto a las allocéntricas, experimentan más: (a) orgullo personal; (b) admiración por los logros del grupo; (c) pesimismo.
12. La coherencia de la conducta en Personalidad se entiende como la tendencia a: (a) comportarse de una determinada manera, pero asumiendo el cambio en respuesta a las demandas situacionales; (b) mantener una conducta consistente transituacionalmente; (c) comportarse de forma estable de acuerdo con las propias necesidades.
13. El peso de las variables personales en la determinación de la conducta: (a) disminuye en situaciones estructuradas; (b) disminuye en situaciones ambiguas; (c) se mantiene constante en todas las situaciones.
14. Los planteamientos basados en el Aprendizaje Social han supuesto para la investigación en Personalidad: (a) mayor flexibilidad metodológica; (b) la reafirmación del carácter estructural de la personalidad; (c) retomar la significación conductual de los procesos cognitivos.
15. De acuerdo con el modelo de congruencia del afrontamiento efectivo (Peacock y Wong), el esquema "situacional" abarca estrategias de: (a) retirada y distanciamiento; (b) manejo emocional; (c) solución del problema planteado.
16. La percepción de autoeficacia es: (a) estructural y multidimensional; (b) estructural y unidimensional; (c) no estructural y multidimensional.
17. Una estrategia defensiva ante la consecución de un fracaso, podría consistir en atribuir dicho fracaso a: (a) falta de habilidad; (b) falta de esfuerzo; (c) un estado de ánimo negativo.
18. Si atribuimos el fracaso a la dificultad de la tarea, nuestras expectativas de éxito en una futura tarea similar: (a) no cambiarán, al mantener nuestra misma capacidad; (b) aumentarán debido a un efecto de indefensión aprendida; (c) disminuirán, al tratarse de una causa estable.
19. De acuerdo con Dweck y Leggett, en general las personas más vulnerables al fracaso son las que persiguen metas: (a) de rendimiento; (b) de aprendizaje; (c) intrínsecas.

20. El logro de metas establecidas a largo plazo: (a) es función prioritariamente del esfuerzo invertido; (b) presupone la elicitación previa de afecto positivo; (c) resulta modulado por el feedback recibido por el sujeto a lo largo del proceso motivacional.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

Conteste a las siguientes preguntas teniendo en cuenta los datos que aparecen en la tabla, en la que se muestra el nivel de persistencia, operativizado por el número de ensayos invertidos en el intento de solucionar la tarea, en función del tipo de cultura de los participantes y de que realmente hubieran tenido éxito o fracaso en una tarea similar realizada con anterioridad.

| | Éxito | Fracaso |
|-----------------|-------|---------|
| Colectivistas | 4 | 14 |
| Individualistas | 13 | 2 |

21. Las variables independientes del estudio fueron: (a) tipo de cultura y resultado obtenido en la tarea anterior; (b) tipo de cultura y persistencia en la tarea; (c) éxito y fracaso.

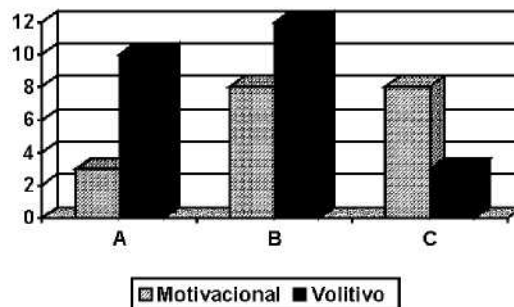
22. El número de variables independientes manipuladas por selección en este estudio fueron: (a) ninguna; (b) una; (c) dos.

23. De acuerdo con estos resultados, los individuos que se esforzaron más fueron: (a) los individualistas tras el fracaso y los colectivistas tras el éxito; (b) los individualistas tras el éxito y los colectivistas después del fracaso; (c) todos aquellos que anteriormente habían tenido éxito.

24. Los datos indican que existen diferencias entre colectivistas e individualistas: (a) sólo si antes habían tenido éxito; (b) sólo si habían fracasado previamente; (c) en función del resultado previo obtenido.

25. A la vista de los datos, se podría sugerir que la motivación: (a) no se ve afectada por el resultado obtenido con anterioridad; (b) se ve afectada por el resultado anterior de forma diferencial en función de la cultura de procedencia; (c) sólo el éxito previo es un potenciador de la motivación.

En la siguiente gráfica se recogen los principales resultados de un experimento, en el que se estudió el efecto de la inducción de set mentales motivacional o volitivo, sobre el nivel de estado de ánimo positivo [A], valoración de sí mismo [B] y percepción de vulnerabilidad [C]. [Nota: todas las diferencias intergrupales son significativas ($p < .01$)] Con base en estos datos, responda a las siguientes cuestiones:



26. El diseño empleado es: (a) bifactorial 2x3, (b) correlacional bivariado; (c) unifactorial con 3 medidas dependientes.

27. Estos datos son consistentes con la hipótesis relativa a la presencia de sesgos en el procesamiento de la información, asociados al set mental motivacional y volitivo: (a) sí; (b) sólo en la condición volitiva; (c) en ambas condiciones, pero sólo por lo que concierne a la "percepción de vulnerabilidad".

28. De estos datos podemos concluir que en la fase predecisional, las personas: (a) intentan elevar su estado de ánimo para lograr la meta; (b) tienden a deprimirse; (c) se evalúan con mayor realismo.

29. La percepción de invulnerabilidad: (a) favorece tomar la decisión de cambiar de conducta; (b) puede facilitar la consecución de la meta intencional; (c) correlaciona negativamente con estado de ánimo positivo.

30. Tomando en consideración la fase predecisional, el análisis realista del problema al que uno se enfrenta: (a) favorece la toma de decisión; (b) influye de manera decisiva en la implementación de la intención conductual; (c) tiende a sesgar negativamente la intención de conducta.