

PsiqueMag

Revista Científica Digital de Psicología



Estrategias psicológicas no psicométricas, una presunción diagnóstica en selección de personal, adultos y padres de familia

Dra. Ana Cecilia Pareja Fernández

anacepareja@yahoo.es

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

<https://orcid.org/0000-0002-3416-4228>

Dra. María Luisa Matalinares Calvet

Maria_luisa93@hotmail.com

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

<https://orcid.org/0000-0003-1052-6922>

RESUMEN

Considerando que el psicólogo como profesional debe ser estratégico en su labor, ello lo identificará como un especialista del área con recursos para enfrentar su función, con metodologías aprendidas durante su etapa universitaria, aunada con técnicas terapéuticas en su auto-formación; le permitirá ubicarse como un experto y será su mejor mensaje de presentación en calidad ante un contexto laboral competitivo. Con todo ello, en esta oportunidad a través del presente artículo se les presenta a los estimados lectores, especialmente a los colegas una secuencia de estrategias psicológicas no psicométricas que permiten evaluar e inclusive puede ser un predictor con indicadores personales. Se presenta una recopilación de técnicas que empieza por la observación desde el momento que la persona ingresa al ambiente, cuando toma asiento, el saludo, su primera expresión facial, su timbre y tono de voz; seguidamente al preguntarle cuál es su nombre (invitar a buscar su significado) dicho proceso se hace entretenido para el evaluado y es una estrategia diferente a los parámetros esperados más aún si son colegas, y si no son de nuestra profesión habrá preguntas clásicas durante la entrevista misma, el hacer uso de la técnica del Saber Escucha de Carl Rogers es muy efectiva así el evaluado no se siente examinado ya que es una técnica de orientación humanística no directiva, no hay críticas. Personalmente lo hemos

estructurado con una secuencia dando a conocer nuestro estilo de trabajo basado en nuestras propias técnicas y métodos aprendidos en nuestra formación profesional de psicólogas y en terapia.

Palabras clave: saludo, entrevista, saber escuchar, observación.

ABSTRACT

Considering that the psychologist as a professional must be strategic in his work, this will identify him as a specialist in the area with resources to face his role, with methodologies learned during his university stage, combined with therapeutic techniques in his self-training; It will allow you to position yourself as an expert and it will be your best quality presentation message in a competitive work context. With all this, this time through this article is presented to the esteemed readers, especially colleagues a sequence of non-psychometric psychological strategies that allow evaluation and can even be a predictor indicators of the person. A compilation of techniques that begins with the observation is presented from the moment the person enters the environment, when he takes a seat, the greeting, his first facial expression, his tone of voice; then ask her what her name is (invite her to look what meaning) is done entertaining for the evaluated and is a different strategy to the expected parameters even more if they are colleagues, and if they are not of our profession there will be classic questions during the interview itself, using the technique of Knowing Listening by Carl Rogers is very effective so the evaluated does not feel examined as it is a non-directive humanistic orientation technique, no criticisms. Personally we have structured it with a sequence giving my own work style based on our own techniques and methods learned in our professional training as psychologist and therapist.

Keywords: greeting, Interview ,Knowing Listening, Observation.

1.- EL SALUDO

Es una forma de interrelación personal

García y Moya. (1994) refieren que el saludo, es una comunicación cortés y un tema de interés para los psicólogos y sociólogos básicamente; es una forma de interrelación personal que se da dentro de un espacio físico e implica un estilo de reconocimiento y es a veces momentáneo entre dos o más personas; así Lenarduzz, (citado por García y Moya, 1994, p. 400) lo indica: “como un acto locutivo, expresa, en sentido general ;deferencia! (como oposición a la indiferencia) respecto a una persona” es decir, es una acción de elocución que da a conocer una deferencia personal hacia otra persona, de tal manera intervienen estados afectivos, expresiones lingüísticas y factores socioculturales entre los seres humanos dentro de un marco social.

Soto. (1992) indica que el estilo de saludo dependerá del grado de relación que se tenga con las personas sea ésta de: amistad, parentesco, compañeros(as) de trabajo donde la persona menor

saluda a la mayor edad, el caballero saluda a la señora, salvo en los países anglosajones que es a lo inverso, si una persona se integra a un grupo es ésta la que da el inicio, el no saludar conociendo a una persona es una gran ofensa lo mismo si se van a encontrar en la calle y la persona se cruza para no verla es una ofensa. Si un caballero se saca su sombrero para saludar a una dama en la calle se lo quita como a unos tres pasos que se cruce con ella y lo ubica al lado opuesto de donde va pasar la dama porque si no se estaría tapando la cara y le quitaría la visibilidad y la dama puede brindar una agradable sonrisa.

El saludo con la mano, es frecuente así lo trata Soto (1992) y que se da entre personas conocidas o tal vez para una presentación o una entrevista de carácter laboral. Saludarse con la mano es más occidental y de Europa a excepción de los anglosajones y de la cultura oriental no tienen ningún contacto corporal, solo hacen venias haciendo una leve genuflexión. Un apretón de manos indica un sentimiento de simpatía, de admiración; este apretón debe ser firme, pero no fuerte que produzca incomodidad o dolor.

Entre las formas de saludo está el formal, que se da hacia las personas de más jerarquía, de mayor edad y de autoridad, generalmente va acompañada de la palabra Usted. Y, el informal, que se da entre iguales puede darse inclusive con un apretón fuerte de mano. Puede haber apretones sumisos, enérgicos, dominante, de iguales, de políticos. Para saludar con las manos hay que evitar que presenten hiperhidrosis palmar, es decir sudoración palmar o que se encuentren sucias, evitar un brazo rígido, o apretón solo con los dedos, o tal vez un apretón tan fuerte que haga sentir como que se trituran los nudillos de los dedos, o simplemente que se salude sin dar un contacto visual. También Soto (1992) refiere que hay saludos según el lugar de la procedencia: Así en España (con un beso en cada mejilla entre los varones y mujeres) en Italia (dos besos en un lugar conocido sino con apretón de manos) en los otros países europeos (con tres besos en la mejilla empezando por el lado derecho, en Holanda con un beso pequeño en la boca entre personas que exista una relación más personal y que no es una relación amorosa) en América (es muy similar a los hispanos, con besos en las mejillas por sólo a un lado y el apretón de manos es frecuente en personas desconocidas y de autoridad, también puede darse con un saludo verbalizado como dar los buenos días, tardes o noche) en Oriente (inclinando un poco la cabeza) en Rusia (se dan tres besos aunque en algunos lugares seis besos y en otro sitio hasta un beso en la boca) en el Tíbet (su saludo es muy particular sacándose la lengua que significa que no harían uso de un inadecuado lenguaje ofensivo en contra del amigo o del colega) y el saludo medioeval más antiguo (que indica mucho respeto al quitarse el sombrero o inclinar un poco la cabeza como muestra de saludo).

2.- LA ENTREVISTA PSICOLÓGICA

Técnica muy utilizada para el diagnóstico psicológico de jóvenes y adultos

Utilizada por diversas disciplinas del saber principalmente por las ciencias humanas y es muy utilizada en diagnóstico, selección de personal, en investigación cualitativa, en psicología tanto clínica como infantil. Nahoum (1973, pp. 3-4) indica que: “Su propósito es resolver problemas

que normalmente caben en el marco de la psicología (selección y orientación profesionales, investigaciones psicológicas, exámenes de personalidad, etc.)”.

Hay varios tipos de entrevistas según Acevedo, 2009 (citado por Morga, 2012) dependiendo de la disciplina científica, pueden ser dependiendo si es por objetivos, si se trata de realizar una investigación principalmente si es de orientación cualitativa llamada entrevista cualitativa o de profundidad, si se da a los padres de familia en el ambiente educativo, si es de orientación profesional para orientar al entrevistado sobre una carrera para el futuro laboral, si se trata de una entrevista periodística que muchas veces presenta matices políticos, si es clínica con la finalidad de establecer un diagnóstico evaluando una serie de características en el sujeto para después emitir un informe y plantear todo un programa de tratamiento y también entrevistas de índole laboral para determinar cómo se siente la persona en el puesto que labora, sus expectativas e inclusive su autorrealización personal en este campo de acción. Toda entrevista para obtener la información deseada, se vale de preguntas que pueden ser abiertas, cerradas o mixtas dependiendo de la naturaleza del tema a tratar y del tipo de finalidad si tiene una guía o simplemente es informal como sucede en los encuentros de amistad. Toda entrevista estructurada tiene un inicio, el desarrollo del tema y el cierre; empezándose con el saludo y paralelamente se puede observar al entrevistado y luego colocar los indicadores en base a una guía para que así los indicadores se encuentren plasmados en un documento.

Es importante indicar como lo trata (Colín, 2009, citado por Morga, 2012) para que una entrevista tenga éxito la fase inicial es básica hay que proporcionar un ambiente tranquilo y cómodo de tal manera que la persona que se encuentre frente al psicólogo pueda percibir esa energía y ello permitirá que tenga una mayor apertura para dar a conocer sus puntos de vista sobre el tema que se enfoque; sobre esto los psicólogos humanistas de orientación No directiva de Carl Rogers lo denominan Rapport es el establecer un ambiente de familiaridad con la persona a quien se le entrevista, relación interpersonal basado en el respeto y la confianza. Para ello, en la técnica dada a conocer Carl Rogers el psicólogo optará por una postura corporal que transmita seguridad, relajada, tranquila con la mirada hacia el entrevistado, la cabeza ligeramente hacia un costado sin netamente central y sin movimiento ya que denotará una actitud rígida lo cual bloquearía la entrevista y con un tono de voz adecuado. En la fase del desarrollo de la entrevista se va a verter todo la información sobre el cual es el objetivo central aquí se profundiza el tema a tratar, se analiza la información e inclusive se pueden tomar decisiones que en el cierre de la entrevista se podrá realizar un resumen, consolidar los objetivos alcanzados e inclusive como menciona (Colín, 2009, citado por Morga, 2012) “esta fase es muy importante, porque el sujeto puede proporcionar información relevante al final” (p.18) aquí también la persona entrevistada podrá al vez plantear una nueva entrevista para tratar quizá otros puntos colaterales que hubiesen emergido durante esta

sesión y que por su naturaleza se presenta como un indicador a tratarse con mayor minuciosidad de criterio profesional. Finalmente, se termina con una despedida formal, posiblemente un apretón de manos tal como fue en el saludo inicial, aunque la diferencia estriba en la fuerza del apretón y tal vez la mirada entre ambas personas puesto que ya hubo una relación interpersonal entre el psicólogo y en entrevistado con respeto y ética profesional.

3.- EL SABER ESCUCHA SEGÚN CARL ROGERS

Si la persona confía en su mundo interno, tendrá decisiones prudentes

Carl Rogers (1991) un reconocido terapeuta de la psicología, en su enfoque llama al paciente cliente, en el trabajo que él realiza al entrevistar no hay críticas y utiliza la técnica del *Saber escucha*. Su pensar es que el psicoterapeuta debe ser un profesional comprensivo y que tenga la capacidad de escuchar y de reflejar los pensamientos y los sentimientos de los clientes que se encuentren frente a él denotando una auténtica preocupación por parte del terapeuta para comprender la comunicación y preocupación de la persona en esa entrevista, a ello Rogers lo denomina “el escucha activa”. Rogers (1991) indica que el terapeuta debe tener tres características en las sesiones: Debe ser congruente (lo considera como honesto y no falso) debe ser empático (ser capaz de identificarse con el cliente, como persona, de mirar con los ojos del cliente y por lo tanto de entenderlo) y debe de mostrar una consideración positiva incondicional (tiene que apreciar al cliente, de respetarlo como ser humano y no juzgarlo) con todo ello, al analizar a Carl Rogers (1991) permite dar a conocer el valor que tiene su técnica al apreciar el valor que él da a las relaciones humanas. Por tanto, sus enseñanzas, han permitido dar una gran aportación a la psicología principalmente en el tema de los valores y de las relaciones interpersonales, siendo sus principios: 1) en la relación humana es importante comportarse tal como uno es, esto ayuda a tener una comunicación positiva, no se debe aparentar: Saber escuchar con tolerancia. 2) Rogers indica que se es más eficaz cuando uno puede escucharse con tolerancia y también ser uno mismo y que uno no puede cambiar mientras no se acepta tal como es y esto permite que las relaciones interpersonales que se den sean no solo eficaces sino más reales. 3) En la relación interpersonal el comprender a la otra persona es un gran valor y así descubrir la propia visión del mundo que tiene la otra persona y por tanto en la entrevista descubrir su mundo personal. 4) Se enriquece mucho el abrir estos conductos de comunicación que permiten a la persona dar a conocer sus pensamientos y sentimientos de manera libre. 5) Es un proceso gratificante aceptar a la persona tal como es, además, cada persona es diferente a otra por su propia experiencia y debe descubrir sus propios significados mediante la labor del profesional de orientación humanística No directiva de formación, quien podrá ayudar al cliente a realizarse como persona. 6) Esta orientación permite deducir que cuanto mayor es la capacidad de

descubrirse a sí mismo será mejor su apertura hacia los demás. Cabe indicar que estos principios dados por Carl Rogers son básicos en las relaciones interpersonales.

4.- LA OBSERVACIÓN

Capacidad perceptiva que permite comprender de manera objetiva los fenómenos psicológicos

Es una técnica psicológica basada en la percepción frecuentemente en la visual y si es a nivel académica es planificada, es sistemática y tiene un propósito o fin. Según Díaz (2011) “La observación está influida por el marco(s) teórico(s) que ha aprendido el psicólogo y que, partiendo del mismo, va a influir en esa forma de observación que inicia el proceso de conocimiento de la persona que acude para ser diagnosticada y posteriormente intervenida” (p. 5).

Según López (2015) la observación cumple dos criterios: “Debe ser selectivo, es decir en ella solo se registra lo que es. Característico e individualmente de una persona sin tener en cuenta los rasgos inherentes.” (p. 24). Además, también “Debe ser interpretativa, lo que se equivale a firmar que la observación debe permitir o conducir a una interpretación, a una conclusión. A partir de la observación de un hecho es posible establecer relaciones de causa y efecto” (p. 24).

Para que posea los parámetros de investigación su objetivo debe ser claro, determinar los indicadores a evaluar, se debe de describir objetivamente la conducta y no se debe de interpretar. Puede ser externa cuando los observadores, observan los indicadores externos que son visiblemente percibidos por los sentidos básicamente la vista; mientras que la observación interna cuando se le puede invitar al entrevistado a que haga un propio insight de su propia realidad interior y que la describa en indicadores que pueden ser objetivados. En investigación cualitativa por ejemplo el investigador observa a la persona o al grupo desde afuera o indirectamente o también puede darse cuando el investigador ingresa al grupo aquí se habla de observación directa. Esta técnica permite observar el fenómeno de estudio en su medio natural y se requiere de adiestramiento además que el propio psicólogo debe conocer su auto perfil de observador y se recomienda no interpretar.

5.- EL IDENTKIT

Conociendo a la persona a través de su rostro

Es interesante determinar los segmentos que se pueden estudiar a través del rostro basado en un campo interdisciplinario de enfoques. Guillermo (2015) presenta detalladamente las partes correspondientes de la cara con sus respectivos significados, lo que a continuación se da a conocer como una ayuda para el respectivo análisis:

La cara, se la puede dividir a nivel imaginario en dos estilos una parte móvil que abarcaría un triángulo invertido donde la base estaría en las cejas y entrecejo y la punta sería final de la boca

(comprende cejas, entrecejo, nariz y boca) zona que comprende el área de la conciencia y el alrededor del triángulo correspondería al nivel inconsciente. La segunda manera de dividir la cara sería en tres partes, pero de líneas horizontales: superior, media e inferior. *Superior*: lo intelectual (para los chinos es lo cósmico, para Transaccional el Adulto) Media va con la emoción, con la adaptación personal (El Niño) y la parte *Inferior*, está relacionada con la voluntad, la perseverancia y la disciplina, es el Padre que da las pautas de conducta; de tal manera (Guillermo. p.3). Indica: “En forma sintética, podemos decir que el Padre es lo que debo hacer, el Adulto lo que me conviene hacer y el Niño es lo que me gusta hacer”.

Hay ocho tipos de formas de rostro: redondo (versátil, diplomática), Cuadrado (amables y simpáticos en su trato), Triangular (extrovertidos y expresivos e irritables), Triangular invertido (intelectuales, idealistas, inquietos, muy racionales), Rectangular (talento de manera innata para alcanzar sus objetivos, son de convicciones sólidas y decididos), Romboidal (poseen liderazgo, son innovadores, exitosos, con gran energía intelectual), Oval (caracterizados por su armonía y elegancia, tienden a fantasear e inclusive a distraerse en sus metas) y Corazón (sociables, imaginativos y románticos).

Las cejas, está relacionada a la capacidad bioenergética de la persona y dan a conocer el estado de salud de la persona. Cejas pobladas y que se juntan llamadas también cejijuntas, característico en las personas yang (gran vitalidad, tenaces, económicas), cejas gruesas en el entrecejo y se van adelgazando en los extremos (personas que han nacido con una gran vitalidad en su salud, pero si no se cuidan la pueden deteriorar) y cejas delgadas en el entrecejo y se van engrosando en los extremos (personas cuya salud va mejorando a medida que avanza su edad cronológica).

Las pestañas, de dos estilos: largas (personas bondadosas, sensibles y espirituales) y pestañas cortas (personas de carácter fuerte y dominantes).

Los ojos, conocidos tradicionalmente como la ventana del alma. Para los orientales ojos grandes es el ying (personas sensibles e intuitivas, visualizan de vida de manera amplia), ojos medianos (son extrovertidos y activos, con tendencia para apreciar los detalles), cuanto mayor es la inclinación hacia las cejas mayor ambición y si es en sentido contrario será lo opuesto. Cuanto más se alejan los ojos de las cejas más sociable y extrovertida es la persona, ojos saltones (impulsividad y audacia) y ojos hundidos (vida interior profunda y analítica).

Las orejas, los orientales lo comparan con los riñones por su forma, los riñones es el depósito del Ki equivalente a la energía, de tal forma mientras más grandes (son las orejas mayor energía en la persona), los orientales también ven el microcosmo en la oreja al feto de manera invertida.

Según el Análisis Transaccional, las orejas bien pegadas a la cara (personas dulces, apacibles, equivalente al Niño Adaptado) orejas separadas del rostro más de 45 grados (personas opositoras, Niño Rebelde), orejas en 90 grados difíciles de controlar su agresividad). El lóbulo grande de la oreja (visión amplia de la vida) y lóbulo pegado a la cara (visión estrecha de la vida).

Orejas altas (personas con nivel alto de inteligencia. Hábiles para planear y ejecutar sus metas), orejas medias (personas que logran éxito en su vida a consecuencia de su responsabilidad y esfuerzo) y orejas en el nivel bajo (personas con pocos deseos de superarse, poco motivada, pasivas y dependientes).

La boca, se encuentra relacionada con la capacidad para comunicarse, extroversión, empatía, simpatía, generosidad. Boca de tamaño normal (personas honestas y con el don de la bondad), boca pequeña (recelosas, introvertidas, desconfiadas), la parte superior demuestra la conciencia, orientada a la capacidad de recibir amor, a nivel oriental lo dirige al estómago y el intestino delgado. Labio inferior demuestra los impulsos inconscientes, a la capacidad de dar amor a los demás, orientalmente dirigido al intestino grueso. Si destaca el labio superior es sensualidad, caso contrario si predomina el labio inferior persona impulsiva y un equilibrio en ambos labios persona espiritual.

Las comisuras, el duodeno; a nivel oriental boca grande el Yang y boca pequeña el Ying.

La nariz, equivale a la columna vertebral y los orificios relacionados con los pulmones. Si se analiza la nariz de perfil y al dividirla en tres partes, sería la superior dirigida hacia el puente de la nariz cerca del entrecejo es el área de la voluntad y el carácter, la zona intermedia corresponde a expresar las emociones y la zona inferior está relacionada con la impulsividad y con la acción.

6.- EL SIGNIFICADO DE LOS NOMBRES

El nombre constituye el núcleo de la individualidad

Melgar (2006) indica la identidad de una persona se puede evidenciar mediante el significado que transmite el nombre que frecuentemente los progenitores eligieron para sus hijos; en su mayoría son de origen hebreo relacionados con la religión o lugares importantes de la historia judía, pero también se encuentra glosarios del significado de los nombres en quechua, en habla oriental, entre otros. Así como, los de origen griego, se relacionan a la mitología, a las batallas, o ligados al equilibrio, a la armonía o a la belleza; los nombres de origen latino guardan relación con las emociones; los de origen alemán con actitudes guerreras, resaltando el poderío, la vigorosidad o el ser sagaz; los orientales con la naturaleza al igual que los aborígenes y los españoles fueron los primeros en dar nombres compuestos. Algunos pueblos de Europa daban los nombres en base al santoral basado en la fecha del nacimiento, los romanos pensaban que dar un nombre era como obsequiar a nivel consciente una influencia determinada; en el Antiguo Oriente, sería su misión en la vida, algunas culturas tribales preferían ocultar el nombre de la persona para evitar la ira de

los dioses y en otros casos no pronunciaban el nombre frente a los extraños por miedo a que ese dato pensaban que el alma se les arrebatara. Los hindúes, hacían que sus astrólogos participen en la elección del nombre en base a los cálculos de la astrología iniciándose la primera sílaba del inicio del nombre y las demás sílabas eran completadas por los parientes. En América Central, etnias de México y en Guatemala, el nombre de los recién nacido se da a conocer días después del nacimiento del bebé por intermedio de los espíritus de la naturaleza. Los psicoanalistas, refieren que la manera de cómo los padres nombran a sus hijos es una manera inconsciente de transmitirles una actitud, una forma de desarrollar sus sueños y propios anhelos.

En este milenio, del siglo XXI los nombres ya no tienen fronteras, se intercambian nombres de otros países o de culturas diferentes hasta en esto tenemos el legado de la globalización. En algunos países de Latinoamérica, en las Municipalidades o Registros civiles, no hay un límite de creatividad para los padres; aunque en países orientales como Japón no se permite colocar el nombre del padre ya que por asuntos legales serían la misma persona al tener el mismo nombre y el mismo apellido.

7.- EL PERFIL PROFESIONAL U OCUPACIONAL

La profesión y la ocupación nos demuestran indicadores de personalidad

En las entrevistas se pretende evaluar y catalogar dichos elementos y son compatibles con el puesto de trabajo el cual realizan o tal vez desea postular; además, se puede inferir el nivel de formación académica y cultura personal de manera que se complementa la información para definir el perfil integral de la persona que tenemos al frente. Si se tratase de una entrevista de selección de personal la persona va acompañada de su Currículo vitae, documento que brinda dar una imagen profesional u ocupacional referente a las capacidades cognitivas y habilidades para realizar trabajos o labores específicas.

De por sí este proceso se da en la selección de personal, pero caso contrario que no es para este fin, como en este caso de dialogar con la persona para tener un diagnóstico holístico el enterarse el psicólogo de qué profesión u ocupación es su entrevistado ya se estaría obteniendo más características personales de manera coadyuvada a las características de los perfiles de conocimiento y de personalidad que dan a conocer una guía profesiones y de oficios.

Desde éste ámbito podrá comprender el psicólogo cuales son las preferencias de su entrevistado e inclusive hasta su proyecto de vida, en inclusive se podrá delimitar las fortalezas y debilidades que posea la persona y cómo las maneja sea con madurez psicológica o todavía debe reforzar algunos aspectos de su persona para que se encamine a la consecución de sus metas propuestas. Así también, el profesional en psicología podrá dilucidar como la persona es capaz de enfrentarse ante las desavenencias del contexto haciendo uso de sus factores protectores que lo encaminen al éxito y no amilanarse ante las dificultades, lo que nos daría a conocer su madurez psicológica y ajuste social.

8.- EL ORDEN DE NACIMIENTO DE LOS HIJOS

Quien llega primero implica una jerarquía

El psiquiatra Alfred Adler (1870-1937) planteo una teoría sobre el efecto del orden de los nacimientos dentro de los hermanos en relación con la personalidad; mientras que Frank J. Sullowaz, psicólogo y miembro del Instituto de Investigación Social de la Universidad de California da a conocer sobre las discrepancias que pueda haber entre los hermanos y posiblemente el estilo estratégico que optan los hijos para ganar la atención de las figuras parentales.

Muchos psicólogos buscan entender por qué difieren las personalidades de los hijos a través del orden de nacimiento y piensan que son estilos de llamar la atención a sus padres y en base a esto el hermano mayor es más proclive a sentirse identificado con la autoridad mientras que los hijos menores a presentar conductas de caprichos. Además, los mismos hijos descubren por sí mismos su propia posición en su ambiente familiar y a los primogénitos se les imparten unas reglas más precisas y estrictas sobre sus hermanos menores, pero también hay culturas como las orientales que ellos son los que reciben la herencia y en los países de monarquía los primogénitos son los futuros reyes o reinas. Dentro de la clasificación clásica la de Alfred Adler (1870-1937) es la más conocida, que es la siguiente:

El hijo único, tiende a ser triunfador, líderes, suelen no aceptar críticas, perfeccionista, son muy responsables, se relacionan más con adultos por tanto su estilo de socialización es con un matiz de presentarse más maduros para su edad cronológica buscan ser el centro de la atención tanto de sus figuras parentales como de las demás personas.

El hijo mayor, muy probable que los padres inconscientemente los preparan para ser los líderes y los responsables, al ser ellos los primeros sus progenitores colocaron su mayor atención e inclusive sus deseos de logro y hay muchos casos que solo tienen ojos por el mayor y si éste es hombre la figura materna se desvive por su hijo, caso contrario si es hija mujer por más que el padre espera un hijo varón para sentirse orgulloso de su descendencia principalmente por el apellido y si es mujer la pequeña conquista con sus atributos personales a su padre, deslumbrándolo. Generalmente los mayores, tienden a ser controladores, cautelosos y actúan muchas veces cumpliendo las órdenes de sus padres cuando ellos se ausentan del hogar por alguna actividad y las palabras clásicas que enuncian es: “te quedas a cargo de tus hermanos”, “Vigila la casa”. “Cuida de tus hermanos porque tú eres el mayor”: siendo el mensaje oculto: desligar su rol de padre /madre en el mayor o la mayor, labor que en su gran mayoría de hijos mayores lo cumplen con gran facilidad y cuando llegan los padres, estos tienden a supervisar la labor que realizó su hijo/a mayor, de tal manera que se va generando una personalidad de líder e inclusive se esfuerzan por conseguir el éxito. Pero, si viene la llegada de su hermano menor pueden sentirse desplazados y melancólicos, porque son los destronados; puede ser llamado como tipologías del “*triunfador*”

El hijo menor, son más independientes, expresan con mayor facilidad su Yo libre, los padres les dan menos responsabilidad puesto que son los pequeños. Por lo general son agraciados en su trato cuando establecen una relación interpersonal dentro de la familia porque también son reforzados por sus familiares con los mensajes de “qué lindo/a tu pequeñito/a” y ello genera que puedan hacer gestos de auto-engreimiento que también conlleva a tener una característica de manipulación principalmente cuando desean obtener algo, son sociables e inclusive algunos autores de este campo los suelen llamar “*el alma de la fiesta*”, o “*Simpático y seductor*”.

El hijo intermedio, de por si es el hijo que aparentemente siente que no es reconocido como es el mayor ni por el menor, con comprensivos, saben escuchar e inclusive no les agrada crear dificultades, por ello su denominación de “*pacificadores*”, de “*conciliadores*”, tienen a tener un numeroso grupo de amigos por dichas características, pueden ser de dos tipologías según mi experiencia como psicóloga, si partimos en la base del temperamento, si este es tranquilo los hijos intermedios llegan a ser grandes triunfadores pero por su propio esfuerzo haciendo que ellos por si mismo luchan en la vida aperturado su propia independencia personal; pero si su temperamento es fuerte hasta contradictorio porque les ha afectado el ser displayado por el menor y no ser mirado como las figuras parentales miran al mayor, pueden presentar serias contradicciones en su vida futura y hasta severos problemas de conducta al sentirse solos. .Son muy leales, sociales, carismáticos, poseen una excelente autoestima en su grupo de amigos.

9.- EL CUENTO INFANTIL Y EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD

El cuento infantil un medio para identificarse psicológicamente con un personaje

Jiménez (1987) refiere que durante la niñez es clásico que se narre historias con personajes imaginarios; en épocas anteriores correspondían a los cuentos de Hadas, o tal vez dibujos animados originarios del extranjero que transmiten cada uno de ellos un mensaje o rasgos inherentes al personaje y que cuando se les pregunta al entrevistado mentalmente eligen a uno de ellos, de tal manera que se da la elección tanto cognitiva como afectiva de indicar cuál fue su estrella infantil.

El imaginar es una necesidad humana, proceso cognitivo unido con la creatividad que permite a la persona ir a un contexto fantástico que puede revelar características inherentes de su propio Yo transportándolo a un personaje o tal vez crear un actor imaginario, pero con rasgos que corresponden a la propia persona. Hay el Test del Desiderativo cuyas instrucciones están dirigidas hacer uso de la imaginación y así el psicólogo interpreta sus respuestas en base a las características que la persona mencione. Truckler (s/f) indica “En los cuentos está delimitado claramente; el hecho de que el niño se identifique con determinado personaje, se debe a las necesidades internas de este”. (p.159).

10.- LA GRAFOLOGIA

La escritura es también el relato de la personalidad por escrito

Jean (1991) trata la ciencia de la grafología es antigua como lo es el primer testimonio de modelo escrito por el hombre y el verdadero Padre de la grafología es el clérigo francés Juan Hipólito Mihon (1806-1881) y su enfoque va relacionado al tema central de los rasgos, lo cual así no opinaba su seguidor Crepieux-Jamin. La grafología es una técnica proyectiva cuyo objeto de estudio es la escritura como elemento base para describir la personalidad de la persona. Es muy utilizada en el campo de la psicología laboral para saber las aptitudes y habilidades del sujeto; hasta es muy reconocida en el ámbito judicial.

La Sociedad española de grafología (SOESPGRAF) refiere que hay especialidades en la grafología así: La fisiológica (los movimientos gráficos guardan relación con el cerebro, Medica (diagnóstico y seguimiento de algunas enfermedades o problemas con la salud) la Grafometría (para los datos estadísticos que en su mayoría son con programas de informática, Emocional (en la detección de emociones) Empresarial o de organizaciones (relacionados con la Gestión de Recursos Humanos, sea también selección de personal, liderazgo, desempeño de puestos o promoción de los mismos, Infantil y de la adolescencia (comprende el desarrollo evolutivo de la persona apareado con su escritura y que guarda relación con la personalidad) La grafo psicología (o también llamada la Psicografología o Psicología de la Escritura (se dirige al estudio de la persona, de su personalidad en base a la escritura de manera manuscrita y de manera complementaria la rúbrica de la firma y el uso del dibujo) y el Grafo análisis europeo, con sistemas métrico y grafo psicológicas con previa evaluación de más de 200 parámetros para obtener un perfil del sujeto evaluado.(Tesouro, 2008)

Grafoanálisis europeo: sistemas de técnicas métrico-grafo psicológicas donde previa valoración de más de 200 parámetros puede obtenerse el percentil de la predominantes temperamental y caracterológica (estos sistemas no tienen nada que ver con el Grapho-Analysis americano de Bunker).

Para realizar dicha técnica el evaluado deberá escribir de manera espontánea entre unas diez a quince renglones, de tal manera se observará: la letra, el tamaño, los márgenes, entre otros indicadores, así lo indica Carlos Belgar de la Sociedad española de grafología (SOESPGRAF).

Indicadores:

Tamaño de la letra, pequeña (capacidad de síntesis. Persona introvertida y con tendencia a la introversión) letra grande (persona segura de sí misma y con una visión global).

Márgenes y espacios, corresponde a la forma de sistematizar el propio tiempo y el tamaño guarda relación con el orden y la estética.

Renglones distorsionados, se refiere al estado anímico de la persona, si haz la tendencia hacia arriba es optimismo y si se orienta hacia abajo cierto desánimo.

Letras redondeadas o angulosas, la curva indica gestos suaves en la persona, con empáticas, carismáticas, agradables en el trato interpersonal e inclusive hasta bondadoso. Si hay letra con ángulos, son personas enérgicas e inclusive con tendencia a descontrolarse, aunque también hay que evaluar la combinación entre ambos tipos de letras.

REFERENCIAS

- Charles N. (1958). *La entrevista Psicológica*. Buenos Aires. Editorial.Kapeluz.
- Díaz, L. (2011). *La observación. Método clínico*. Facultad de Psicología; Universidad Autónoma de México.
- García, E. y Moya, J. (1994). *Las fórmulas de saludo en EL/ LE*. Centro Virtual Cervantes.
- Guillermo, J. (2015). *La cara oculta del rostro humano. Lo que revela nuestros rasgos faciales*. Análisis Transaccional y Fisiognomía. Parte II.
- Jean, M. (1991). *Psicología de la Escritura*. Editorial Herder.
- Jiménez, F. (1987). *Música y Literatura para niños*. Costa Rica. Editorial. Universidad Estatal a Distancia.
- Truckler, G. (s.f.). *Literatura para niños prescolares. Tema 4: Los mensajes del cuento pre escolar*. EUNED: México.
- López, J. (2015). *Identificación a través de los rasgos biométricos del rostro*. Tesis de Licenciatura en Investigación criminal y forense. Universidad Rafael Landívar: Guatemala.
- Melgar, L. (2006). *El libro de los nombres* Madrid: Libsa
- Morga, E. (2012). *Teoría y Técnicas de la entrevista*. México: Editorial. Red Tercer Milenio S.C
- Rogers, C. (1961). *El proceso de convertirse en persona: Mi técnica terapéutica*. Buenos Aires, Paidós
- Soto, C. (1992). *Las buenas maneras Usos y costumbres sociales*. Chile: Editorial Palabra.
- Tesouro, S (2008) *Grafología análisis e interpretación científica de la escritura*. Buenos Aires. Editorial. Infinito