



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA
CARRERA DE PSICOLOGÍA

**ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EN RELACIONES
INTERPERSONALES Y SU RELACIÓN CON
INDIVIDUALISMO-COLECTIVISMO E
INSTRUMENTALIDAD-EXPRESIVIDAD**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T A:
GUSTAVO ANDRÉS ZARAGOZA ROMERO

JURADO DE EXAMEN

DIRECTOR: DR. ROLANDO DÍAZ LOVING
COMITÉ: DRA. MIRNA GARCÍA MÉNDEZ
LIC. EDUARDO ARTURO CONTRERAS RAMÍREZ
DR. JOSÉ MANUEL GARCÍA CORTÉS
DRA. ANA TERESA ROJAS RAMÍREZ



PROGRAMA UNAM-DGAPA-PAPIIT IN305514

CIUDAD DE MÉXICO

MARZO, 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A la **Universidad Nacional Autónoma de México**, por fomentar el esfuerzo, perseverancia y excelencia que forja grandes personas y excelentes profesionales.

Al **Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT**, por el apoyo brindado para el desarrollo de esta investigación.

Al **Dr. Rolando**, por el valioso aprendizaje adquirido a través de su dirección en este trabajo y por ser pieza clave en mi curiosidad y gusto por la investigación.

A la **Dra. Mirna, Lic. Eduardo, Dr. José Manuel** y la **Dra. Ana**, por ser parte de mi comité y por sus valiosas observaciones para enriquecer mi trabajo.

A mi **madre**, por siempre creer en mí;
a mi **hermano**, por ser mi ejemplo y mi gran amigo;
a mi **hermana**, por su comprensión;
a mis **sobrinos**, por tanta felicidad;
a mi **padre**, por apoyarme a pesar de todo.

A quienes son como mis hermanos:
Emmanuel, Irvin, Israel, Ivonne y **Óscar**,
por tan fabulosas experiencias e inolvidables momentos,
pero sobre todo, por su apoyo en todo momento.

A mis amigos:

Elisa, por tu extroversión y ocurrencias;
Erika, por las charlas tan enriquecedoras;
Javier, por tu sinceridad y solidaridad;
Lilian, Mariana, Marianita y **Rubén**, por compartir tantos buenos momentos;
Phanie, por ser mi cómplice en cualquier aventura;
Samanta, por siempre estar a mi lado.

A la **Unidad de Investigaciones Psicosociales** por acogerme y brindarme su total apoyo.

Pao, por tus valiosas enseñanzas que me hicieron crecer;
Joaquín, por compartir tus conocimientos;
Ilse, por tu disposición a ayudarme en cualquier momento;
Fer y **Carol**, por los momentos de tantas risas que pasamos;
Fabiola, Norma, Ere, Ale, Diana, Marco y **Caro**, por su ayuda y consejos durante todo este proceso.

ÍNDICE

Resumen	1
Introducción	2
Capítulo I. Cultura	5
<i>Síndromes culturales</i>	7
Capítulo II. Individualismo-Colectivismo	9
<i>Individualismo</i>	9
<i>Colectivismo</i>	11
Capítulo III. Instrumentalidad-Expresividad	15
<i>De masculinidad-feminidad a instrumentalidad-expresividad</i>	17
<i>Instrumentalidad y expresividad</i>	19
Capítulo IV. Estrategias de comunicación	21
<i>Estrategia asertiva</i>	23
<i>Estrategia agresiva</i>	25
<i>Estrategia pasiva</i>	26
<i>Estrategia asertiva indirecta</i>	28
<i>Estrategia automodificadora</i>	29
Capítulo V. La cultura mexicana	31
<i>I-C en México</i>	32
<i>I-E y cultura de género en México</i>	34
<i>Relaciones interpersonales en México</i>	40
Capítulo VI. Método	43
Capítulo VII. Resultados	51
Capítulo VIII. Discusión y conclusiones	73
Referencias	82

Resumen

El interés por las relaciones interpersonales ha llevado a la elaboración de escalas que en su mayoría han sido desarrolladas en culturas individualistas y con un marcado énfasis en la asertividad. Algunos piensan que es un rasgo de personalidad; otros que es algo situacional (habilidad). Comunicarse asertivamente o no, ha sido relacionado con rasgos instrumentales y expresivos. Con el objetivo de elaborar una escala sobre relaciones interpersonales en la cultura mexicana (clasificada como colectivista), se validó la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales. Además, se aplicaron las versiones cortas de la Escala de Individualismo-Colectivismo (Díaz-Loving et al., 2016) y de la Escala de Instrumentalidad-Expresividad (Díaz-Loving et al., 2015). La muestra fueron 125 hombres y 140 mujeres con un promedio de edad de 32 años, nacidas en México y habitantes de la ciudad de México y área metropolitana. Se realizó una prueba t de student para conocer las estrategias de comunicación más utilizadas; ANOVAS dobles 2 (sexo) x 2 (edad) para conocer si existen diferencias significativas en el uso de estrategias de comunicación; análisis de correlación de Pearson para conocer la relación de las estrategias de comunicación con Individualismo-Colectivismo e Instrumentalidad-Expresividad.

Palabras clave: Interrelaciones, Individualismo, Colectivismo, Instrumentalidad, Expresividad

Introducción

Cultura se refiere a un conjunto de significados que se relacionan con conocimientos, percepción de la realidad y actitudes frente al mundo (Geertz, 2003). Dicho conjunto de significados deriva de la historia de una nación (Díaz-Guerrero, 1972; 1994).

La cultura provee las formas aprobadas y no aprobadas para enfrentar situaciones universales, por lo que deben existir categorías generales de cultura para cada sociedad (Kluckhohn, 1962). Las características que una cultura comparte (roles, actitudes, creencias, etc.) son síndromes culturales y pueden estar presentes en una cultura pero no en otra (Triandis, 1995).

Individualismo-Colectivismo se refiere a la naturaleza de las relaciones de un individuo con su grupo (Hofstede, 1980) y a las tendencias conductuales de un determinado grupo o sociedad (García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005). Es un síndrome cultural multidimensional: colectivismo horizontal y vertical; e individualismo horizontal y vertical (Kim, Triandis, Kagitçibasi, & Yoon, 1994; Singelis, Triandis, Bhawuk & Gelfand, 1995).

Instrumentalidad-Expresividad se refiere a las características y conductas vinculadas con competencia personal, orientación al logro de metas, sensibilidad emocional y orientación hacia las relaciones interpersonales (Díaz-Loving, Rocha & Rivera, 2007; Acuña & Bruner, 2001; Fernández, 2011; Farías, Salazar, Monjardín & Calleja, 2014).

Los síndromes culturales dan cuenta, en general, de las características de una cultura, pero ¿cómo impacta esto en las relaciones interpersonales?

El individuo necesita desarrollar habilidades sociales que le sean favorables y le ayuden a establecer relaciones interpersonales efectivas y satisfactorias; porque su carácter de ser social lo mantiene en frecuente interacción con el medio que lo rodea y esto implica un constante enfrentamiento con diversas situaciones que le exigen una respuesta (Hidalgo & Abarca, 2000; Wiemann, 2011).

La cultura le proporciona a los individuos normas que le guían y facilitan la adaptación para determinado grupo social; ya que prescriben las pautas de comportamiento que son adecuadas y deseables, así como aquellas que no lo son (Díaz-Guerrero, 1972; Flores & Díaz-Loving, 2002).

El cómo un individuo enfrenta las demandas y expectativas del mundo es el resultado de la interiorización de valores, normas y creencias existentes en la cultura a la que pertenece el individuo (Flores & Díaz-Loving, 2002; García-Campos, 2008). Las formas de interrelacionarse no son innatas, son conductas que el individuo aprende a lo largo de la vida (Acaso & Teruel, 2001; Bishop, 2000; Da Dalt de Mangione & Difabio de Anglat, 2002; Naranjo, 2008).

Asertividad, agresividad y pasividad han sido las formas de interrelacionarse que más se han investigado (Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002; Lange & Jakubowski, 1976; Naranjo, 2008; Rodríguez & Serralde, 1991). En México, Flores, Díaz-Loving y Rivera (1987) encontraron una forma más para interrelacionarse: asertividad por medios indirectos. Más adelante, Flores y Díaz-Loving (2002) basándose en el trabajo de Díaz-Guerrero (1994) mencionan que la automodificación es para los mexicanos la forma socialmente adecuada y deseable de afrontar las relaciones interpersonales.

Dado que la mayoría de las escalas sobre relaciones interpersonales se han desarrollado en culturas individualistas, y que otras miden asertividad, asertividad indirecta y no asertividad; se elaboró un instrumento considerando la situación (expresión de sentimientos, expresión de opiniones, expresión de deseos y defensa de derechos e intereses), personas en la interacción (cercanas y no cercanas) y contexto psicológico (5 estrategias de comunicación basadas en la percepción de la situación: asertividad, asertividad indirecta, pasividad, automodificación y agresividad).

Además, considerando que la cultura mexicana ha sido clasificada como colectivista y que la respuesta asertiva puede no ser una conducta adaptativa en este tipo de culturas; que el comportamiento asertivo o no asertivo se vincula con rasgos instrumentales y expresivos; se pretende conocer cuál es la

relación entre las diferentes estrategias de comunicación con los síndromes culturales Individualismo-Colectivismo e Instrumentalidad-Expresividad.

¿Qué es cultura?

Cualquier proceso de vida es un proceso cultural, y todas las personas somos seres de cultura. Es decir, aprendemos cultura, generamos cultura y vivimos a través de ella (Rocha & Díaz-Loving, 2005).

Tylor (como se citó en Bozzoli, 1961) definió cultura como todo un complejo que contiene conocimientos, costumbres, creencias, reglas, lo moral, el arte y cualquier otro hábito o capacidad adquirido por el hombre como miembro de una sociedad.

Para Lévi-Strauss (1969) todo aquello que provenga de la creación del hombre es cultura. En otras palabras, cultura es todo aquello que no es natural. Este autor plantea un doble criterio para establecer dónde termina la naturaleza y dónde comienza la cultura: la norma y la universalidad. Al respecto dice que:

Todo lo que es universal en el hombre corresponde al orden de la naturaleza y se caracteriza por la espontaneidad, mientras que todo lo que está sujeto a una norma pertenece a la cultura y presenta los atributos de lo relativo y de lo particular (Lévi-Strauss, 1969, p. 41).

El papel fundamental de la cultura es el de asegurar la existencia del grupo a través del orden, es decir, a través de normas y reglas. Si la naturaleza abandona a lo indeterminado al azar es imposible para la cultura no introducir un orden, y por lo tanto, debe sustituir el azar por la organización en donde sea necesario (Lévi-Strauss, 1969).

Entonces, la cultura es conjunto de significados que se encuentran relacionados con conocimientos, percepción de la realidad y posturas frente al mundo (Geertz, 2003). Dichos significados nacen de nuestro entorno y de nuestros procesos mentales, es decir, surgen de la interacción del individuo

con su medio ambiente (Austin, 2004), y son transmitidos de generación en generación (Geertz, 2003).

Por lo tanto, este conjunto de significados es el resultado de la historia de una nación (conocimiento acumulado a través del tiempo) (Díaz-Guerrero, 1972; 1994). Es un conocimiento compartido por individuos que tienen una historia en común y son partícipes de una estructura social (Triandis, 1995) en un lugar y periodo específicos (Díaz-Guerrero, 1972; Díaz-Loving, 2008; Dressler, Campos & dos Santos, 2002; Alas & Tuulik, 2007). Dicho conocimiento es denotativo (lo que es), connotativo (lo que debería de ser) y pragmático (cómo funciona) (Triandis, 1995).

Este conocimiento compartido puede ser entendido como un conjunto de procesos mentales que controlan las respuestas de los individuos en un contexto determinado (Hofstede, 1980) a través de la creación de concepciones cognitivas y evaluativas (valores, normas y actitudes) acerca de lo que es deseable en un grupo social (Kemper, 1993, como se citó en Paez & González, 2000).

Los valores son los medios y objetivos que guían las vidas de las personas (Schwartz, 1994), y se refieren a lo que es deseable (cómo deberían de ser las cosas). Las normas son los mecanismos a través de los cuales se aplican los valores, éstos se supone que son en general, ampliamente compartidos (actitudes generalizadas). Las actitudes son formas internalizadas de valores, son predisposiciones para actuar de determinada forma (Braithwaite & Scout, 1991, como se citó en Paez & González, 2000).

Deben existir categorías generales de cultura para los patrones de cada sociedad, porque es ésta la que proporciona las maneras aprobadas y sancionadas para hacer frente a situaciones universales (Kluckhohn, 1962).

Características que una cultura comparte tales como actitudes, roles, creencias, etc., es a lo que Triandis (1995) llamó síndrome cultural.

Síndromes Culturales

Se refieren a las características que se pueden presentar en una cultura pero no en otra debido a las distancias culturales (diferencias culturales) que existen (Triandis, 1995).

Hofstede (1983) señala que las dimensiones culturales no son más que un marco de trabajo para hacer investigación en una cultura en concreto y que existen otros factores que deben tenerse en cuenta, como la personalidad, el historial familiar o el patrimonio personal. Las dimensiones no permiten predecir los comportamientos individuales porque dichas dimensiones sólo señalan si están o no presentes en determinada cultura pero esto de ninguna forma nos permite señalar que un individuo tiene las características de determinada dimensión. De hacerlo así, se cae en lo que él llamó falacia ecológica.

Parsons y Shils (como se citó en Hofstede, 2011) señalaron que toda acción del hombre estaba determinada por cinco patrones que se presentan a nivel individual (personalidad), nivel social (grupos u organizaciones) y nivel cultural (normatividad): a) afectividad (necesidad de gratificación) versus neutralidad afectiva (moderación de los impulsos); b) auto-orientación versus orientación colectiva; c) universalismo (aplicación de normas generales) versus particularismo (consideración de relaciones particulares o especiales); d) adscripción (juzgar a los demás por lo que son) versus consecución de metas (juzgar a los demás por lo que hacen); y e) especificidad (relaciones limitadas con ciertas personas o grupos) versus difuso (relaciones sin limitaciones).

Años después, Kluckhohn y Strodtbeck (como se citó en Hofstede, 2011) llevaron a cabo un estudio en cinco pequeñas comunidades del suroeste de los Estados Unidos y encontraron que llevan a cabo las siguientes orientaciones de valor: a) evaluación de la naturaleza humana; b) relación del hombre con su entorno natural; c) orientación en el tiempo; d) orientación hacia la actividad; y e) relaciones con los demás.

Inkeles y Levinson (1969) señalan que son cuatro las problemáticas con las que toda sociedad se debe enfrentar: a) relación con la autoridad; b) relación entre la persona y la sociedad; y concepción de masculinidad-

feminidad; c) conflictos y resolución (relacionado con la expresión o inhibición de emociones y el control de la agresividad).

En 1973, Douglas (como se citó en Hofstede, 2011) propone un modelo bidimensional de acuerdo a cómo vemos el mundo: a) grupo o inclusión (la afirmación del grupo sobre los individuos); y b) guía o clasificación (grado en que la interacción se encuentra sujeta a las reglas).

Más tarde, Hall (como se citó en Hofstede, 2011) dividió a las culturas de acuerdo a las formas en las que se comunican: a) mucho contexto (mucho información se encuentra implícita); y b) poco contexto (casi todo es explícito).

Hofstede (1991) en los años setenta obtuvo cuatro dimensiones que coincidían con las cuatro problemáticas básicas propuestas por Inkeless y Levinson (1969) al realizar un estudio con empleados de IBM de 53 diferentes lugares alrededor del mundo. Las dimensiones que obtuvo de ese estudio son:

- ❖ Distancia de poder: se refiere a cómo se sienten las personas respecto a la distribución del poder, hasta dónde los miembros menos poderosos de un grupo esperan y aceptan la distribución desigual del poder en el grupo.
- ❖ Individualismo-colectivismo: se refiere al grado en que las personas dan importancia a la consecución de los objetivos personales o a los objetivos del grupo y su bienestar se valoran por encima de los del individuo.
- ❖ Evitación de la incertidumbre: se refiere al agrado en que las personas se sienten amenazadas por situaciones inciertas o ambiguas y cómo se enfrentan a ellas.
- ❖ Masculinidad-feminidad: se refiere a la distribución de los papeles o roles entre los géneros, a la importancia que una cultura da a los valores vinculados al estereotipo masculino y a los valores vinculados al estereotipo femenino.

Para los fines de esta investigación se ahondará en los síndromes culturales: Colectivismo-Individualismo y Masculinidad-Feminidad.

Capítulo II

Individualismo-Colectivismo

Introducción

Al hablar de individualismo-colectivismo (en adelante I-C) se habla sobre tendencias conductuales de un determinado grupo o sociedad (García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005). I-C hace referencia a la naturaleza de las relaciones de un individuo con su grupo (Hofstede, 1980).

Schwartz (1990) y Triandis (1995, 2002) señalan que se debe considerar I-C como un síndrome multidimensional y no como un síndrome unidimensional. Se debe así porque en la dimensión horizontal los individuos reflejan una similitud entre ellos y en la dimensión vertical los individuos reflejan la existencia de jerarquías en la interacción. Por lo tanto resulta incoherente abordar este síndrome cultural bajo una perspectiva bipolar. El resultado de abordar I-C multidimensionalmente es: colectivismo horizontal y vertical; e individualismo horizontal y vertical (Kim et al., 1994; Singelis et al., 1995).

Individualismo

En las culturas individualistas el vínculo afectivo entre los miembros de éstas no es tan fuerte como en las culturas colectivistas. Además, existe una gran confianza en sí mismos para hacer las cosas, por lo que la interdependencia no es una característica de estas culturas (Hofstede, 1980).

Páez y Zubieta (2004) señalan que el foco de las creencias individualistas se centra en: a) independencia; b) énfasis en el logro individual y promoción de metas propias; c) unicidad y singularidad; d) énfasis en la privacidad; y e) competencia.

En estas culturas se priorizan los logros individuales. De de esta forma, el individuo es primero y después los demás (Triandis, 1994). A través de los

logros se definen los roles y el status. Además, para ellos las normas son universales; es decir, se conducen de la misma forma con cualquier persona, ya sea que pertenezca o no al endogrupo (Páez & Zubieta, 2004).

La conducta social gira en torno a las actitudes de cada individuo, la aceptación a la confrontación y por la evaluación de costos y beneficios (Triandis, 1995).

En ese sentido, si las metas del grupo se contraponen a las del individuo, éste opta por conseguir las suyas (Schwartz, 1990). Por lo tanto, la distribución de recursos en estas sociedades es más equitativa (cada uno recibe de acuerdo al grado en que haya aportado) que igualitaria (todos reciben lo mismo sin importar su aportación) (Páez & Zubieta, 2004).

Las culturas individualistas se caracterizan porque las personas forman familias pequeñas. El buen desempeño y crecimiento en el ámbito laboral depende más de las habilidades del individuo que de conocer a la “persona adecuada”. Y como resulta lógico, el desempeño individual es mejor que el grupal (Páez & Zubieta, 2004).

Sus emociones no dependen o no van dirigidas al endogrupo, son autónomas. Es decir, expresan emociones positivas y negativas tanto a personas cercanas como a personas no cercanas. En estas culturas las emociones se descargan, son intensas y se confrontan (Gissi, Zubieta & Páez, 2001).

Las relaciones interpersonales se caracterizan por el desarrollo de buenas habilidades de interacción ya que se relacionan con múltiples y variados grupos, no sólo con el endogrupo (Páez & Zubieta, 2004).

Lo más importante en las relaciones interpersonales es expresar lo que realmente se piensa y no lo que los demás esperan. Por lo tanto, la confrontación es algo normal en sus relaciones. A diferencia de las culturas colectivistas, en las culturas individualistas las personas utilizan más el pronombre Yo al momento de expresarse (Gissi et al., 2001).

Como se había mencionado anteriormente, el individualismo se puede manifestar en dos dimensiones:

Individualismo horizontal

Es un patrón cultural donde el énfasis se encuentra en el individuo y no en el colectivo, es decir, las personas se preocupan por sí mismas antes que por cualquier otra. Se postula la autonomía de los individuos pero éstos tienen más o menos el mismo estatus, las interacciones están basadas en una relación justa o equitativa (se consideran a los demás individuos involucrados en la interacción así como sus derechos). No siempre la persona individualista trabajará por su cuenta, si el beneficio es mayor que los costos estará dispuesto a colaborar para conseguir “el” (su) beneficio (Singelis et al., 1995; Gouveia, Clemente & Espinoza, 2003; García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005).

Individualismo vertical

Es un patrón cultural en el que la prioridad son las metas individuales, la competencia es una característica importante de este patrón. Al igual que en el individualismo horizontal, aquí también se postula la autonomía de los individuos pero con la diferencia de que éstos se ven entre sí como diferentes por lo que se espera desigualdad entre los miembros de este grupo (Singelis et al., 1995; Gouveia et al., 2003; García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005).

Colectivismo

Las culturas colectivistas se caracterizan por el fuerte vínculo que existe entre los miembros de éstas. Consideran como indispensable la lealtad al grupo, lealtad que a su vez es recompensada con la protección de los demás miembros (Hofstede, 1980).

Páez y Zubieta (2004) mencionan que el núcleo de las creencias son: a) el sentido del deber (un marcado énfasis en el status y el rol de los individuos, compromiso con la acción normativa y lealtad al grupo); b) valoración de la armonía; c) valoración del trabajo en grupo; y d) valoración de la jerarquía.

Son este tipo de creencias las que impulsan a los individuos a considerar al colectivo (grupo al que el individuo se siente parte de él) antes que ellos mismos (Triandis, 1994).

Si existe alguna discrepancia entre la meta del grupo y la meta de un individuo, éste prefiere renunciar a la suya para conseguir la del grupo (Schwartz, 1990) aún cuando los costos sean mayores que los beneficios para él (Kim et al., 1994). Por lo tanto, la distribución de recursos es más igualitaria (todos reciben lo mismo sin importar su aportación) que equitativa (cada uno recibe de acuerdo al grado en que haya aportado) (Páez & Zubieta, 2004).

La percepción y el pensamiento giran en torno a lo que las otras personas esperan (conductas deseables) (Gissi et al., 2001). Debido a esto, la conducta social se rige por normas personalizadas y mucho más contextuales. Los roles y el status se definen manteniendo la apariencia (buena imagen pública) dando apoyo incondicional al grupo (Triandis, 1995; Páez & Zubieta, 2004).

Creencias, roles y status se manifiestan en diferentes contextos. Uno de ellos es la familia, la cual suele ser grande (a veces tres generaciones en la misma vivienda) y debido a ello existe una gran cercanía con la familia extensa (familia no nuclear); además de que la tasa de divorcios es baja. Por lo que la valoración de la jerarquía y la prevalencia de la armonía son fundamentales. Otro contexto es el laboral, en éste el desempeño es mucho mejor cuando se trabaja de manera grupal que individual. Todo esto es provocado por el fuerte sentido del deber con el endogrupo y la valoración del trabajo colectivo (Páez & Zubieta, 2004).

Las emociones que se expresan hacia el endogrupo son positivas y se caracterizan por un respeto que refuerza las relaciones con los otros, por lo que

la humildad, simpatía, modestia y empatía son claves en sus relaciones interpersonales (Gissi et al., 2001).

La solución de los problemas depende en mayor medida de conocer a “las personas adecuadas” que de las capacidades que puedan tener las personas para lograrlo (Gissi et al., 2001).

Como podemos ver, para los individuos inmersos en culturas colectivistas es de suma importancia el deber con el endogrupo, el trabajo colectivo, la forma de solucionar problemas, la valoración de la jerarquía y la prevalencia de la armonía. Por lo tanto, para llevar a cabo éstas creencias, cumplir con los roles y mantener el status, es importante desarrollar habilidades sociales que permitan crear relaciones interpersonales satisfactorias.

Al respecto, Gissi et al. (2001) señalan que en estas culturas, las relaciones interpersonales se caracterizan por: no decir lo que se piensa, una marcada proximidad física, contacto táctil y una marcada expresión gestual. Además es importante saber leer entre líneas ya que la interacción verbal es altamente dependiente del contexto. Es decir, no se hace explícito todo el contenido de lo que se quiere comunicar porque es normal y se espera que, la otra u otras personas en la interacción, se valgan del contexto (señales paralingüísticas y no verbales) para inferir lo que se quiere comunicar. Además, cuando se expresan lo hacen en función del grupo al que pertenecen (Páez & Zubieta, 2004).

Al igual que en el individualismo, el colectivismo se puede manifestar en dos dimensiones:

Colectivismo horizontal

Es un patrón cultural en el que se prioriza al grupo, cada persona se ve a sí misma como una parte del grupo. El individuo se junta o se une con los miembros de un grupo, miembros que son todos similares entre sí. Es decir, se perciben inmersos en relaciones sin jerarquías. En este patrón cultural los individuos son interdependientes y la igualdad es la esencia de este patrón

(Singelis et al., 1995; Gouveia et al., 2003; García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005).

Colectivismo vertical

Al igual que en el colectivismo horizontal, el individuo se percibe a sí mismo como una parte que conforma al grupo. Aquí la preferencia la tiene el grupo pero no todos los individuos son iguales, algunos tienen más estatus que otros (existen jerarquías en las relaciones interpersonales). A diferencia del colectivismo horizontal, la desigualdad sí es aceptada en este patrón cultural. El servir y sacrificarse por el grupo es un aspecto importante en el colectivismo vertical (Singelis et al., 1995; Gouveia et al., 2003; García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005).

Capítulo III

Instrumentalidad-Expresividad

Introducción

Es a través de la cultura que se entiende y se da significado al comportamiento del ser humano (Padilla & Díaz-Loving, 2013). Las conductas no son importantes en sí, es el significado que éstas representan (Stets & Burke, 2000).

El significado de ser hombre o ser mujer es consecuencia de un proceso cultural, social y psicológico, a partir del cual se asigna un valor a lo masculino y lo femenino. Y es mediante este proceso que cada individuo se asume como perteneciente a un género (masculino o femenino) (Spence & Helmreich, 1978; Rocha & Díaz-Loving, 2005; 2011).

Las personas incorporan normas, reglas y expectativas que giran alrededor de su sexo. Cada cultura delimita comportamientos, características, e inclusive emociones y pensamientos, de acuerdo al género al que pertenecen. Es así como la cultura define, establece, da forma y sentido a una serie de creencias, ideas y valoraciones acerca de lo que significa ser hombre o ser mujer (Díaz-Loving, Rivera & Sánchez, 2001; Rocha & Díaz-Loving, 2005).

Los estereotipos de masculinidad y feminidad se refieren a aquellas características que tanto hombres como mujeres entienden como típicas, y en algunos casos, exclusivas de su sexo (Spence & Helmreich, 1978; Acuña & Bruner, 2001).

Tanto hombres como mujeres tienen la capacidad de expresar las mismas emociones y sentimientos, pero las diferencias en cuanto a prioridades, intereses, preferencias y ocupaciones se deben a un condicionamiento parental, educativo y sociocultural (Aguilar, Valdez, González-Arratia & González, 2013).

Por medio del proceso de socialización y endoculturación el individuo forma estereotipos que a su vez dan paso a los roles de género (Díaz-Loving et

al., 2001; Díaz-Loving et al., 2007; Matud, Rodríguez, Marrero & Carballeira, 2002; Nogués, 2003; Aguilar et al., 2013).

Las concepciones culturales del significado de ser hombre o mujer son transmitidas a través de instituciones tales como la religión, la escuela y la familia (Stets & Burke, 2000; Rocha & Díaz-Loving, 2011).

Es en la familia, principal ámbito de socialización, donde se empiezan a formar patrones de conducta y de pensamiento que con el paso del tiempo se convierten en hábitos. Siendo la familia parte de la cultura, no sólo opera como ámbito productor, sino que a su vez es transmisor de estas prácticas culturales (Padilla & Díaz-Loving, 2013).

La socialización desempeña dos funciones fundamentales: la primera es homogeneizar, ya que establece patrones de comportamiento que dictan el cómo las personas deben actuar de acuerdo al grupo al que pertenecen; la segunda función es heterogeneizar, en términos de enseñar y establecer comportamientos y reglas que harán que un grupo se diferencie del otro (Rocha & Díaz-Loving, 2011).

Es esto lo que establece y promueve comportamientos, preferencias, gustos y deseos diferentes entre ambos sexos (Díaz-Loving et al., 2007; Aguilar et al., 2013).

Desde la infancia se enseña a niños y a niñas a adoptar su rol de género. De acuerdo con Matud et al. (2002) la sociedad tiene un conjunto de prescripciones que se aprenden desde la infancia acerca de cómo deberían comportarse hombres y mujeres.

Es a través de deportes de contacto como fútbol y luchas, y el tipo de juguetes (p. j. soldados, herramientas, carros y pistolas de plástico, etc.) que los niños aprenden a ser dominantes, agresivos y duros. En las niñas, el jugar a cocinar, cuidar de sus muñecas y “bebés”, lavar platos y ropa, entre otros, favorece para que aprendan a ser tiernas, modestas, sumisas y cuidar de otros (Eysenck & Wilsons, 1981; Rocha & Díaz-Loving, 2011).

Pero este proceso de socialización no se presenta exclusivamente en la infancia, sino que es continuo y permanente; y esto a su vez, establece un ciclo en el que la percepción diferencial se traduce en un trato diferenciado, y como consecuencia, se genera desigualdad social (Stets & Burke, 2000; Rocha & Díaz-Loving, 2011).

Tradicionalmente se cree que los hombres desempeñan trabajos públicos y productivos, entonces se suele asociarlos con independencia, egoísmo, acción, fuerza, imposición, responsabilidad. Por otro lado, a las mujeres se les asocia con la emotividad, sentimientos, pasividad, sumisión, comprensión, dedicación a la crianza de los hijos y procuración del bienestar familiar (Spence & Helmreich, 1978). Esta visión tradicional es fomentada, enseñada, reforzada o castigada por la cultura en función de lo que es deseable y aceptado en ella (Díaz-Loving et al., 2007).

Durante mucho tiempo el interés de investigar sobre las características tanto de hombres como de mujeres se había centrado en delimitar de forma clara y contundente que no son iguales, y que por lo tanto, no se pueden compartir rasgos o características como pueden ser la fuerza, afectividad, etc. (Spence & Helmreich, 1978; Fernández, 2011).

Si se piensa por un momento en este planteamiento podemos encontrar que la mayor variabilidad no se encuentra entre hombres y mujeres, en realidad se encuentra al interior del mismo grupo, es decir, podemos encontrar que hay mujeres que son tan fuertes como los hombres y que hay hombres que son tan afectuosos como las mujeres (Rocha & Díaz-Loving, 2011).

De Masculinidad-Feminidad a Instrumentalidad- Expresividad

Los conceptos de masculinidad y feminidad no son objeto de estudio sino hasta la primera mitad del siglo pasado. Al inicio, éstos fueron tratados dentro de un continuo, situados uno en cada extremo, siendo uno opuesto del otro (Díaz-Loving et al., 2007; Fernández, 2011; Matud et al., 2002).

Un hecho interesante fue que en ese entonces no existía teoría alguna que sustentará lo que se asumía como masculino y femenino. La esperanza de que estos términos fueran bien recibidos dentro del ámbito científico se encontraba en la construcción de un instrumento que recogiera datos de forma válida y confiable sobre lo que implica ser hombre o ser mujer (Fernández, 2011).

Los primeros instrumentos que intentaron medir masculinidad y feminidad fueron construidos en la primera mitad del siglo XX. Tres características resaltaban en estas escalas: primero, partían de todo aquello que marcara una clara diferencia entre hombres y mujeres, según las respuestas de los participantes; segundo, la heterogeneidad de los reactivos (opiniones, intereses, pensamientos, sentimientos, etc), ya que cualquiera de ellos podía ser incluido si contribuían a la existencia de diferencias estadísticamente significativas; y finalmente, era su capacidad de diferenciar, supuestamente, lo normal de lo patológico. Hombres y mujeres que se desviaran del patrón de “normalidad” presentaban entonces, una disfunción (Fernández, 2011; Stets & Burke, 2000; García, 2005; Hoover & Goodwin, 2007).

Estos primeros instrumentos fueron sometidos a revisiones y análisis que mostraron que el continuo bipolar relacionado con el dimorfismo sexual estaba en duda y por lo tanto no era pertinente hablar de un sólo continuo, sino de varios. Como consecuencia, no se puede justificar entonces la bipolaridad; y por consiguiente, no existe relación estrecha entre los términos de masculinidad y feminidad con el dimorfismo sexual (Fernández, 2011).

Para la segunda mitad del siglo XX las investigaciones consideran que las diferencias entre hombres y mujeres son mínimas, y son los roles de género los que logran agrandarlas y hacerlas profundas (Nogés, 2003); que hombres y mujeres difieren sólo en la medida en que la sociedad determina que deben diferir (Eysenck & Wilsons, 1981).

A pesar de las definiciones sociales de lo que implica ser hombre o ser mujer, una persona puede percibirse con características típicamente femeninas (ser tierno, expresivo, sumiso, etc.), percibirse con características típicamente

masculinas (dominante, instrumental, racional, etc.) o percibirse con una mezcla de ambas características típicas (Díaz-Loving, Rocha & Rivera, 2004; Stets & Burke, 2000; Hoover & Goodwin, 2007). El que los roles de género y pautas de comportamiento parezcan rígidos no significa que sean inmodificables (Padilla & Díaz-Loving, 2013; García-Retamero & López-Zafra, 2006).

Es entonces que los términos de masculinidad y feminidad son sustituidos por los términos de instrumentalidad y expresividad (en adelante I-E). Ahora estos nuevos términos son definidos como rasgos de personalidad que las personas pueden poseer sin importar si se es hombre o es mujer. Las personas pueden poseer más rasgos de expresividad que de instrumentalidad o viceversa, pero también las personas pueden poseer una cantidad importante tanto de uno como de otro rasgo (Bales & Parsons, 2002; Díaz-Loving et al., 2004; 2007).

Instrumentalidad y Expresividad

Las características y conductas vinculadas con competencia personal y orientación al logro de metas, son instrumentales. Mientras que lo vinculado a la sensibilidad emocional y orientación hacia las relaciones interpersonales, son conductas y características de tipo expresivo (Díaz-Loving et al., 2007; Acuña & Bruner, 2001; Fernández, 2011; Farías et al., 2014).

Al abordar I-E como dominios separados surge una cuádruple tipología de personas: aquellas que son competentes en un dominio pero no en el otro e inversamente (instrumentales o expresivas); aquellas que son competentes en ambos dominios (andróginas); y aquellas que no son competentes ni en uno ni en otro dominio (indiferenciadas) (Díaz-Loving et al., 2007; Fernández, 2011).

De esta forma, todo grupo puede contar con individuos que conducen al grupo hacia el cumplimiento de objetivos específicos en un contexto social determinado e individuos que se preocupan por mantener la buena relación entre los miembros del grupo (Díaz-Loving et al., 2007; Fernández, 2011).

Sabemos que la cultura nos provee de un conjunto de normas que utilizamos para valorar nuestros intereses y los intereses del grupo, aprendemos y adoptamos desde niños un conjunto de características que la cultura tiene listas para asignar a hombres y mujeres. Pero independientemente que podamos estar inmersos en una cultura colectivista o individualista y de adoptar las características dependiendo de si se es hombre o si se es mujer; necesitamos interrelacionarnos en ese contexto y con esas personas sin importar su sexo.

Pero, ¿alguna vez ha pensado en cómo se relaciona con los demás? ¿Cómo es esa interacción que sostenemos con los otros? ¿Existe una sola manera de interactuar? ¿De qué manera se ve influida la forma o formas en que nos interrelacionamos por la cultura? ¿Cómo enfrentamos las situaciones que se nos presentan día a día?

Capítulo IV

Estrategias de comunicación

Introducción

El hombre es un ser social por naturaleza y requiere de su entorno para desarrollarse en plenitud (Hidalgo & Abarca, 2000; Wiemann, 2011), por ello, todo el tiempo forma ideas sobre dicho entorno y sobre cómo responden los demás bajo ciertas circunstancias (Heider, 1958).

Los individuos se encuentran en frecuente interacción social y esto implica un constante enfrentamiento con situaciones que requieren una respuesta. El tener la habilidad de conducirse de una u otra forma depende en gran parte del contexto en el que se encuentra inmerso el individuo (Flores & Díaz-Loving, 2002; García-Campos, 2008).

La conducta social implica un constante proceso de aprendizaje sobre patrones de comportamiento que se tornan complejos con el paso del tiempo. Dichos patrones contienen aspectos de carácter moral, afectivo, cognitivo y social. Estos patrones son el resultado de un complejo proceso de interacción de variables personales, ambientales y culturales (Hidalgo & Abarca, 2000; Acaso & Teruel, 2001; Bishop, 2000).

Es la cultura la que le proporciona al individuo normas que dictan el tipo de conductas que son adecuadas y deseables así como conductas que no lo son para cada grupo social (Díaz-Guerrero, 1972; Flores & Díaz-Loving, 2002).

El ser humano necesita desarrollar habilidades sociales que le favorezcan y ayuden a conseguir relaciones interpersonales que sean efectivas y satisfactorias (Hidalgo & Abarca, 2000; Wiemann, 2011).

Las relaciones interpersonales se refieren a una multitud de interacciones reguladas por normas sociales llevadas a cabo por los individuos,

dichas interacciones envuelven el cómo los individuos piensan, se sienten y se relacionan con los demás (Heider, 1958).

La necesidad del hombre por interactuar con los demás da origen a la comunicación (Porter & Samovar, 1997). Es en ésta donde nacen y se desarrollan las relaciones humanas (Cooley, 2005).

Dimbleby y Burton (1992) señalan que lo que motiva el proceso de comunicación es: a) necesidad de autoexpresión; b) necesidades personales y sociales; y c) necesidad de darle coherencia a nuestro entorno.

Dentro de la comunicación, todos los que se encuentran involucrados establecen una relación en la que un individuo repercute en los demás, y a su vez, éstos repercuten en él (Maletzke, 1992). Además, la comunicación no sólo envuelve características que parecen obvias como tono de voz, o formas de comunicarse como la escritura por ejemplo; sino que involucra también otras características que quizá no parecen tan obvias como lo son gestos y actitud (Cooley, 2005).

En la cotidianidad, una persona no se interrelaciona de la misma manera todo el tiempo; existen tendencias a comportarse de cierta forma en un contexto determinado. Estas tendencias se relacionan con factores situacionales que cada persona percibe como más o menos relevantes (Dalt de Mangione & Difabio de Anglat, 2002).

Se debe partir de la premisa de que las formas en cómo nos interrelacionamos no vienen en nuestra carga genética (Acaso & Teruel, 2001; Bishop, 2000). Estas formas de interrelación no son rasgos de personalidad, son conductas que se aprenden (Naranjo, 2008).

A través de la sociocultura se jerarquizan las relaciones interpersonales, se estipulan los papeles y las reglas para la interacción (Flores & Díaz-Loving, 2002). De ahí la importancia de considerar el contexto en el que se encuentra la persona: situación (escuela, hogar, trabajo, etc.) persona en la interacción (desconocidos, autoridades, compañeros, familia, amigos, pareja, etc.), variables sociodemográficas (edad, género, escolaridad, etc.), variables de personalidad (locus de control, autoconcepto, etc.) y contexto psicológico

(respuesta basada en la percepción de la situación) (Flores, 1994, 2002; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Han sido tres las formas de interrelacionarse que más se han investigado a lo largo de la historia: asertiva, agresiva y pasiva (Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002; Lange & Jakubowski, 1976; Naranjo, 2008; Rodríguez & Serralde, 1991).

Estrategia Asertiva

A finales de la década de los 40's y principios de los 50's se hizo la primer aproximación al estudio de la conducta asertiva y también se describen por primera vez las formas del entrenamiento asertivo (Salter, 1961).

Wolpe (1993) se refiere al término asertividad como aquella que se presenta en ausencia de agresividad y ansiedad y que permite la adecuada expresión de emociones en las relaciones sociales.

La asertividad es la habilidad verbal que le permite al individuo sentirse libre de expresar lo que piensa (creencias), quiere (deseos y necesidades) y siente (emociones), ya sea positivo o negativo; respetándose como persona durante el transcurso de la interacción social. Esta comunicación abierta, franca y adecuada permite el establecimiento de límites en forma honesta, directa y oportuna (Jakubowski & Lange, 1978; Flores, 2002; Rodríguez & Serralde, 1991; Elizondo, 2003; Hidalgo & Abarca, 2000).

Autores como Aguilar (1988), Bishop (2000) y Castanyer (2009) señalan que ser asertivo implica cariño por uno mismo, autoconocimiento y autocontrol que permite expresarse de forma espontánea y segura; se es capaz de escuchar y responder ante las necesidades de otros, respetándolos y priorizando los intereses propios sin recurrir a la agresión o sumisión.

Las personas que se relacionan asertivamente declaran con seguridad, defienden sus derechos de forma razonada, respetuosa y sin recurrir a actos agresivos; abiertamente pueden expresar algún desacuerdo que tenga con cualquier persona; si tienen alguna duda piden que ésta sea aclarada; son

capaces de decir no en situaciones en las que no se quieren involucrar; son capaces de aceptar sus errores ante los demás; y piden favores sin exigirlos (Flores, 2002; Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Estas personas muestran un habla fluida, clara, con velocidad y tono adecuados; sus palabras son acompañadas de una armónica expresión gestual (contacto visual directo, pero no desafiante) y postural (postura cómoda, relajada); sus expresiones verbales y no verbales son adecuadas y coherentes (Flores, 2002; Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Los pensamientos son expresados de forma razonada y al mismo tiempo expresa comprensión hacia los pensamientos de los otros. Es evidente que existe equilibrio y racionalidad en los patrones de pensamiento (Flores, 2002; Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Sus emociones y sentimientos son medidos, lo cual se puede interpretar como control emocional; sus niveles de ansiedad son bajos; obtienen satisfacción tanto interna como externa (en sus relaciones interpersonales); la expresión de sentimientos (positivos y negativos) es directa pero no agresiva (Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

La forma de resolver conflictos es por medio de un razonamiento y voluntad que dominan sobre los sentimientos, emociones y ansiedad. No se percibe como superior o inferior a los demás (Flores, 2002; Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

La determinación que muestran es consecuencia de una reflexión acerca de sus metas. Tienen iniciativa, persistencia, decisión, capacidad para llevar a cabo sus acciones y propósitos, aún cuando se le presenten obstáculos (Flores, 2002; Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Este tipo de personas se respetan a sí mismas, respetan a los demás, es respetado y desarrollan una sana autoestima (Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Como ya se había mencionado, existen otras formas de interrelacionarse además de la asertiva. Castanyer (2009), Flores y Díaz-Loving (2002)

mencionan que algunas razones por las que las personas no interactúan asertivamente son por desconocimiento, rechazo, tener una idea errónea o no saber cómo defender sus derechos asertivos, entre algunas otras.

Estrategia Agresiva

La agresividad en el terreno de las relaciones interpersonales se entiende como la expresión de los derechos personales a través de sentimientos, pensamientos y creencias. Dicha expresión es directa pero hostil y usualmente se realiza de forma deshonesta, inapropiada y violentando a los demás (Lange & Jakubowski, 1976), provocando el malestar y rechazo de éstos (Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Las personas que se relacionan agresivamente tienden a enfatizar la defensa de los derechos e intereses propios; expresan sentimientos, pensamientos, opiniones y emociones de manera inapropiada. Esto suele ocurrir por no considerar los derechos de los demás o porque carecen de habilidades para manejar situaciones difíciles, y ante esto, oponen una lucha violenta (ya sea verbal o física) sin importar si ganan o pierden (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

En estas personas existe un dominio de las emociones sobre la razón, esto se refleja en las conductas verbales y no verbales; se expresan con un tono de voz elevado; altos niveles de ansiedad propician una marcada precipitación, que a su vez, trastorna su fluidez verbal; se dirigen hacia los demás de forma tajante y amenazante; su postura muestra tendencia al contraataque (expresión facial tensa, contacto visual retador, tensión en las manos y su postura invade el espacio del otro) (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Los pensamientos son rígidos y radicales; existe un exceso en la defensa de sus derechos e intereses; los pensamientos y sucesos son situados en términos antagónicos (ganar o perder), esta polarización demuestra su incapacidad para adoptar posturas mesuradas y equilibradas; no tiene

tolerancia a la frustración; generaliza a partir de situaciones particulares (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

En sus emociones hay exceso de ansiedad, sensaciones de incompreensión, culpa, frustración y soledad; expresan pasiones y emociones sin control alguno (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Además, el exceso de ansiedad en las emociones propicia un dominio sobre la razón y voluntad, dando como resultado la precipitación en la toma de decisiones (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

La conducta agresiva y desafiante es un mecanismo de defensa que opera porque este tipo de personas se sienten vulnerables ante los demás (su baja autoestima justifica su exageración en la defensa de intereses y derechos propios) y por su falta de habilidad para el afrontamiento de situaciones tensas o problemáticas (Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Como se puede ver, al igual que en la interacción asertiva, en la interacción agresiva también se manifiesta todo aquello que se piensa, siente, cree y se defienden los derechos propios. La diferencia estriba en la forma en la que se hace; mientras que en la interrelación asertiva el individuo se expresa firme y directamente, pero con mesura y con respeto; en la interrelación agresiva también el individuo se expresa firme y directamente, pero lo hace rebasado por las emociones y ansiedad, resultando en una expresión carente de mesura y respeto, pero sobretodo violando los derechos de de los demás. A continuación veremos el polo opuesto, por así decirlo, de la interrelación agresiva: la interrelación pasiva o sumisa.

Estrategia Pasiva

A esta forma de interrelacionarse también se le conoce como no asertiva, sumisa o autodenigrante. La interrelación pasiva se entiende como la anulación de la libre expresión de pensamientos, sentimientos y creencias

como consecuencia de la violación de los derechos propios, permitiendo además, que los demás también los violen (Lange & Jakubowski, 1976).

Las personas que se interrelacionan pasivamente acceden ante los deseos de los demás y no son capaces de expresar los suyos; se creen insuficientes, se sienten inferiores y viven de acuerdo a las reglas de los demás; no tiene la habilidad para poder defender sus intereses y derechos porque no son capaces de expresar pensamientos, sentimientos y opiniones propias; evitan enfrentar problemas justificándose con múltiples razones y esto a su vez les genera frustración (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

La inseguridad que muestran es resultado de no saber qué hacer y decir; su habla no es fluida, tartamudean, utilizan muletillas, silencios y el volumen de su voz es bajo; evitan contacto visual y su postura es tensa; cuando llegan a externar sus quejas, éstas se refieren a terceros (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Sus patrones de pensamiento muestran: una marcada dependencia hacia los demás, necesidad de aceptación y necesidad de aprecio. Son personas que se sacrifican por temor a molestar, ofender y perder el aprecio de los otros; tienen una consideración negativa en la defensa de los derechos e intereses propios, encuentran razones para justificar los derechos de los demás y para él encuentra excusas que justifiquen su “falta” de derechos (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Son personas indecisas en las cuales la ansiedad les genera demasiada energía mental pero poca energía para actuar. Las sensaciones que predominan son: incomprensión, culpa, baja autoestima, de ser manipulados y no ser tomados en cuenta. Tienden a reprimir emociones y sentimientos que les provoca una contradicción emocional. A veces manifiestan repentinos estallidos de agresividad que son incontrolados y desmesurados, estos estallidos son el resultado de un cúmulo de tensiones y hostilidades que no son manifestados con habilidad social (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Las repercusiones en estas personas son: sentimientos de culpa y deuda en los demás debido a su bondad con ellos. En ocasiones sacan ventaja de esta situación. Otra consecuencia es que no son personas respetadas ni valoradas y esto repercute indudablemente en su autoestima (Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Pareciera que podemos encontrar, en un extremo, una interacción indeseable y sufrida: la pasiva; en el otro, una interacción indeseable y hostil: la agresiva; y en medio, una interacción de equilibrio e ideal: la asertiva. Estas tres formas de interrelacionarse han sido las más abordadas desde hace mucho tiempo. ¿Entonces esto quiere decir que en nuestro repertorio conductual sólo tenemos tres formas de responder a las diferentes situaciones?

En México, con el propósito de conseguir la confiabilidad y validez del inventario *Assertiveness Schedule* de Rathus (1973), Flores et al. (1987) encontraron una forma más para interrelacionarse en la cultura mexicana: asertividad por medios indirectos.

Estrategia Asertiva Indirecta

Las personas que se interrelacionan de manera asertiva indirecta no tienen la habilidad para enfrentarse con otras personas cara a cara. Las personas que se interrelacionan de esta manera expresan sus sentimientos, opiniones, deseos, limitaciones personales, manejo de críticas, dan y reciben alabanzas, hacen peticiones y se rehúsan a ellas, a través de cartas, llamadas telefónicas, etc (Flores et al., 1987; Flores & Díaz-Loving, 2004).

Estas personas suelen ser fatalistas, pesimistas, pasivas, obedientes por conveniencia, quieren imponer su postura pero temen hacerlo abiertamente (Flores & Díaz-Loving, 1994; Flores, 2002).

El problema de este tipo de interrelación es que carece del doble sentido de la expresión. Por un lado, no se puede contar con la información que las expresiones ofrecen adicionalmente al mensaje en una interacción cara a cara. Por otro lado, se pierde información al no poder escuchar la entonación (en el

caso de la información escrita) con la que se pretende sea entendido el mensaje. De esta forma se ven afectados tanto el contenido como el sentido de lo que se quiere comunicar, y esto puede resultar en una interpretación equívoca de lo que se pretende expresar (Maletzke, 1992).

Bien, ahora vemos que si no se interrelaciona asertivamente ya no sólo se puede hacer agresiva o pasivamente; la interrelación asertiva indirecta es una forma más de conducirse con los demás. En las interacciones asertiva, agresiva y asertiva indirecta se expresa lo que uno pretende pero no son iguales. En el caso de la interacción pasiva uno no expresa lo que pretende. ¿Existirá alguna otra forma que podamos utilizar para interrelacionarnos?

Flores y Díaz-Loving (2002) tomando como base el trabajo de Díaz-Guerrero (1994) sobre las Premisas Histórico-Socioculturales (en adelante PHSC's) y el impacto que éstas tienen en el desarrollo de la personalidad del mexicano, coinciden en que la forma más adecuada y deseable de interrelacionarse en la cultura mexicana es la automodificación.

Estrategia Automodificadora

Las personas que se interrelacionan de esta manera prefieren modificarse a sí mismas para permanecer en armonía con los demás. Son dependientes, obedientes, afectivas y con una alta necesidad de aprobación durante la interacción con los demás. Esto les produce satisfacción, compañía, aceptación social, y lo más importante para ellos, consiguen relaciones interpersonales armoniosas (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Son personas atentas, amables y corteses; se sienten bien cuando el grupo está bien; se vuelven más fuertes cuando comparten el poder; cooperan y promueven interacciones agradables; pierden con facilidad la espontaneidad; muestran una mirada empática, voz tranquila, postura relajada y brazos abiertos; cuando se expresan lo hacen involucrando a los demás (Flores & Díaz-Loving, 2002).

El conducirse de esta forma implica: empatizar con los pensamientos, sentimientos y creencias de los demás, expresarse de acuerdo a sus necesidades, y valorar más sus derechos que los propios. De no hacerlo así, se sienten culpables y abrumados porque piensan que los otros se incomodarán o molestarán, así que lo hacen para hacerlos sentir bien (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Mantienen sus relaciones interpersonales en armonía y evitan conflictos con los demás: no manifestándoles sus inconformidades, priorizando sus opiniones, sentimientos e intereses, no rehusándose a sus peticiones, no reclamándoles algo que consideran legítimo, poniéndose a su disposición, dándoles la razón, dejando que decidan, valorando más sus convicciones y creencias (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Su autoestima depende de la aceptación de los demás; hacen cosas que no desean con tal de agradarles; les importa demasiado el qué dirán, y por tanto, su aprobación; crecen personalmente sólo si los demás también lo hacen porque piensan que si permanecen juntos estarán bien (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Ahora que ya conocemos cuáles son y en qué consisten los síndromes culturales I-C e I-E, y también ya conocemos las formas de interrelación que existen, necesitamos contextualizar la investigación porque no podemos aseverar que se encontrará lo mismo que se ha encontrado en otros lugares.

Al respecto, Martín-Baró (1990) señala que tanto la estructura como la interacción social sólo se pueden entender en un contexto determinado, y por lo tanto, el conocimiento no es universal, sólo se encuentra contextualizado. A partir de esta concepción surge la idea del siguiente capítulo sobre la cultura mexicana.

Capítulo V

La cultura mexicana

Introducción

El propósito en este apartado no es hacer una revisión exhaustiva de las investigaciones que se han realizado en la cultura mexicana; sino mostrar, en general, cómo ésta se encuentra conformada y así poder ofrecer un panorama que permita contextualizar esta investigación. Por supuesto, abordando los temas que son de especial interés en este trabajo: I-C, I-E y Estrategias de Comunicación en las Relaciones Interpersonales.

Díaz-Guerrero (1994) señala que las creencias culturales que tienen los mexicanos provocan un impacto en su desarrollo tanto cognitivo como en el de su personalidad. Y considera a estas creencias culturales como el medio ideal para el estudio del mexicano. A estas creencias las llamó PHSC's (afirmaciones simples o complejas que proveen las bases de la lógica de un grupo para entender y guiar su mundo).

A partir de las PHSC's, Díaz-Guerrero (1994) encuentra que existen ocho diferentes tipos de mexicano: a) el tipo de mexicano pasivo, obediente y afiliativo (afectuoso); b) el tipo de mexicano rebelde activamente autoafirmativo; c) el tipo de mexicano con control interno activo; d) el tipo de mexicano con control externo pasivo; e) el tipo de mexicano cauteloso pasivo; f) el tipo de mexicano audaz activo; g) el tipo de mexicano activo autónomo; h) el tipo de mexicano pasivo e interdependiente.

De estas ocho categorías, cuatro son las más comunes en nuestra cultura:

- ❖ El mexicano de control externo pasivo: es un individuo pesimista, fatalista, impaciente, impulsivo, descontrolado, agresivo, corrupto, obediente por conveniencia y busca la dependencia hacia los demás.

Este tipo de mexicano se desarrolla normalmente en un ambiente de corrupción, machista y violento.

- ❖ El mexicano de control interno activo: este tipo de mexicano parece poseer todas las cualidades de la cultura mexicana ya que por un lado puede ser obediente, afectuoso y complaciente cuando sea necesario, pero por otro lado puede ser rebelde si así es requerido. Se podría decir que este tipo de individuos reúnen lo mejor de nuestra cultura y son rebeldes ante los defectos de ésta. Reúnen lo mejor porque son personas que leen, son inteligentes y dedicados en sus actividades; son rebeldes ante los defectos de nuestra cultura porque están en contra de cualquier forma de corrupción social (“compadrazgos”, “amiguismos”, etc.).
- ❖ El mexicano rebelde activamente autoafirmativo: este tipo de mexicano es el rebelde a la cultura; es una persona independiente, autosuficiente, autónoma, inteligente y muestra oposición a la obediencia absoluta (desaprueba las reglas sociales, se rebela ante las órdenes de las figuras de autoridad).
- ❖ El mexicano afiliativo y obediente: este tipo de mexicano es el más común en nuestra cultura. Es una persona pasiva, afectuosa, obediente y complaciente; muestra dependencia hacia los demás miembros de su entorno y piensa que es mejor obedecer que saber mandar; funcionan bien en la sociedad siempre y cuando tengan el apoyo de ésta ya que no es capaz de enfrentar los problemas de la vida por sí sola.

Individualismo-Colectivismo en México

En países de Latinoamérica como México (clasificados como colectivistas) la percepción y el pensamiento es el de hacer lo que las otras personas esperan de nosotros, vivir de forma leal y amistosa, así como respetar, pero sobre todo, valorar a los demás (Hofstede, 1980; 1983; 1999; Triandis, 1995; Gissi et al., 2001).

La forma de conducirse en estos países está vinculada a la búsqueda de la armonía y la cooperación en lugar de defender asertivamente sus opiniones e intereses personales; además resuelven conflictos o problemas por medio de “contactos” o “palancas” (Gissi et al., 2001). Por ello no es raro que el mexicano haya desarrollado formas amables de interactuar y conseguir relaciones interpersonales satisfactorias (Díaz-Guerrero, 1994).

La abnegación es el rasgo principal de nuestra cultura que lleva tanto a hombres como mujeres a considerar más importante el satisfacer las necesidades de los demás antes que las propias (Díaz-Guerrero & Peck, 1963, como se citó en Díaz-Loving, 2006; Díaz-Guerrero, 1994).

Un estudio hecho por Laca y Mejía (2007) con jóvenes mexicanos, muestra que éstos presentan una tendencia hacia la dimensión horizontal y no a la vertical tanto en individualismo como en colectivismo. Según estos autores, dicha tendencia significa que no son personas competitivas para la consecución de metas personales y tampoco acceden a imposiciones ni a grandes sacrificios por su grupo de referencia. Además señalan que esta no tendencia hacia la dimensión horizontal de I-C pudiera explicar el alto grado de satisfacción que los jóvenes mexicanos tienen con sus vidas.

En la cultura mexicana, la base de la sociedad es una estructura jerárquica que se encuentra basada en el respeto por los demás, pero especialmente en el respeto hacia los padres y otros familiares. El poder y la obediencia es el resultado de una marcada jerarquía vertical, lo que evidencia la forma de ejercer el poder en las familias de nuestra cultura (Díaz-Guerrero & Peck, 1963, como se citó en Díaz-Loving, 2006).

En México se cree con firmeza en la innegable e incuestionable superioridad natural del hombre sobre la mujer. Este supuesto descansa en la estructura familiar que es en donde se encuentra el origen del absoluto sacrificio de la madre por los demás y la indiscutible supremacía del padre (Díaz-Guerrero, 1994).

Díaz-Guerrero (1972), Flores y Díaz-Loving (2002) señalan que tanto las normas como las pautas de comportamiento social y cultural conforman un

sistema de premisas socioculturales, y éstas tienen como función regular sentimientos, ideas, la jerarquización y el tono de las relaciones interpersonales, así como los roles sociales que cada individuo debe llevar a cabo, es decir, este sistema de premisas dicta el dónde, cuándo, cómo y con quién interactuar.

Desde la infancia se forman expectativas y conductas que responden a patrones normativos socioculturales: “masculinidad” (instrumentalidad) y “feminidad” (expresividad) (Díaz-Loving, Rivera & Wolfgang, 2012).

Instrumentalidad-Expresividad y cultura de género en México

El estudio realizado por Díaz-Loving et al. (2004; 2007) sobre I-E en población mexicana, arrojó cuatro grandes dimensiones que conforman la personalidad de hombres y mujeres mexicanos: instrumentalidad positiva, instrumentalidad negativa, expresividad positiva y expresividad negativa.

Instrumentalidad positiva

- Instrumentalidad cooperativa. Rasgos relacionados a la producción y manipulación del medio, vinculados con una alta responsabilidad social que pondera el bienestar común.
- Instrumentalidad orientada al logro. Atributos que enfatizan la competencia personal orientada al progreso y desarrollo del individuo.
- Instrumentalidad egocéntrica. Posesión de características que destacan un patrón de individualidad centrado en la satisfacción personal y no grupal.

Instrumentalidad negativa

- Instrumentalidad machista. Atributos vinculados al ejercicio del dominio y control sobre otras personal donde predomina la agresividad, el abuso y la rudeza.
- Instrumentalidad autoritarismo. Rasgos que conforman un patrón de comportamiento relacionado con el control y el poder sobre otros, predominando la manipulación y el conflicto.
- Instrumentalidad rebeldía social. Características que abarcan la falta de flexibilidad y desinterés social.

Expresividad positiva

- Expresividad afiliativa. Rasgos que reflejan el ideal tradicional de la feminidad ya que incluye a la afectividad. Estos rasgos favorecen el intercambio e interacción social y están encauzados al cuidado y bienestar común.
- Expresividad romántica-soñadora. Atributos relacionados al romanticismo y sensibilidad que matiza las relaciones interpersonales en una forma soñadora e idealizada.

Expresividad negativa

- Expresividad emotivo-negativa-egocéntrica. Características que recogen la parte negativa de la emotividad caracterizándose por la inmadurez y mediocridad.
- Expresividad vulnerabilidad-emocional. Rasgos que recogen la debilidad afectiva y la inestabilidad emocional.
- Expresividad control-externo-pasivo-negativo. Atributos que muestran un patrón de la feminidad tradicional en referencia a la abnegación y sumisión.

Bien, ahora que sabemos cómo se encuentran conformadas las dimensiones de I-E, hay que conocer cómo estas características instrumentales y expresivas se reflejan en el significado, en la idealización, lo que se espera y se valora de hombres y mujeres en la cultura mexicana.

Cultura de género en México

Hay cuatro elementos fundamentales para la conformación y mantenimiento de la cultura de género en la cultura mexicana: el significado de ser hombre o ser mujer; el ideal de la mujer y el ideal del hombre; el rol típico de hombres y mujeres; y lo que se valora socialmente respecto a la identidad del hombre y la mujer (Díaz-Loving et al., 2001; Rocha & Díaz-Loving, 2011).

➤ *El significado de ser hombre o ser mujer:*

- ❖ Roles de género: se refiere a comportamientos o actividades que son asociados a un papel social (en este caso ser hombre o ser mujer).

En los hombres se nota el dominio de una visión tradicional y estereotipada, es decir, el rol que ellos desempeñan es el de proveedores y ejes fundamentales de la familia.

En las mujeres se nota cierta flexibilidad al definirse como aquellas que juegan varios roles a la vez, por ejemplo, se describen principalmente bajo la posibilidad de procrear, ser la base de la familia y ser responsables del cuidado tanto de los hijos como de la pareja; pero lo que resalta es que incorporan a esta definición, aspectos no tradicionales como lo es el participar en actividades remuneradas así como el prepararse profesionalmente.

- ❖ Características masculinas y femeninas: rasgos o características de personalidad que se atribuyen a hombres y mujeres.

La responsabilidad y la fortaleza (características tradicionalmente asociadas a la masculinidad) son los rasgos que predominan en la definición de los hombres acerca de sí mismos.

Las principales características que piensan las mujeres que las definen son la inteligencia (rasgo instrumental), sensibilidad y ternura (rasgos expresivos). Las demás características que consideran las mujeres son rasgos andróginos (rasgos tanto instrumentales como expresivos), por ejemplo, fortaleza (tradicionalmente asociado a lo masculino), capacidad e independencia (tradicionalmente características no asociadas con lo masculino).

- ❖ Percepciones generales: son las descripciones de la situación social tanto de mujeres y hombres de acuerdo a sus posibilidades, ventajas y desventajas dentro de la sociedad.

Para las mujeres el luchar y tener coraje para enfrentar la vida son las principales características, otras son la búsqueda de superación e igualdad, además perciben mayor libertad para externar afecto; algo que destaca es que sienten tener mucha responsabilidad, y a pesar de tener derechos, sufrir discriminación.

En el caso de los hombres, la responsabilidad es la principal característica que creen que mejor los describe. Otro aspecto relevante es que se describen como incomprendidos y que tienen una vida difícil.

- ❖ Aspectos biológicos y psicológicos: aluden al conjunto de atributos físicos, fisiológicos y psicológicos que confirman a cada persona su pertenencia al género masculino o el género femenino.

El aspecto biológico es para los hombres el principal factor que delimita su identidad de género; algo que consideran fundamental es el sobresalir y contar con características específicas como ser honestos, por ejemplo.

Para las mujeres son principalmente sus capacidades y aptitudes de mujer, y después su sexo, lo que delimita su identidad de género. Además, para confirmar su pertenencia al grupo de las mujeres son importantes los sueños, metas, el sentirse a gusto y aceptarse a sí mismas.

➤ *El ideal de la mujer y el ideal del hombre*

La característica que piensan los hombres es ideal en las mujeres es la belleza física; mientras que para ellas la característica ideal en sí mismas es la inteligencia. Las demás características que tienen en consideración se combinan para crear el ideal de una mujer andrógina (contiene tanto rasgos instrumentales como expresivos).

En el caso de las características ideales en los hombres, las mujeres consideran que la inteligencia es la más deseable en ellos, después consideran el que sean trabajadores y atractivos. Mientras que para los hombres es la responsabilidad la característica que creen es más deseable en ellos, seguida de la inteligencia y ser trabajador. Las características que tanto hombres como mujeres consideran después, describen el ideal de un hombre andrógino.

➤ *El rol típico que desempeñan hombres y mujeres*

Existen cuatro categorías: roles dentro del hogar, roles dentro de la familia, roles con la pareja, y roles en el contexto social y laboral.

Respecto a las primeras tres, tanto para mujeres como para hombres el cuidado de los hijos (y básicamente todas las actividades que implican cuidar de otros) y las labores domésticas son actividades que les competen a las mujeres. Por otro lado, hombres y mujeres coinciden en que la principal labor del hombre es la de proveedor. Sin embargo, también aparecen ya indicadores que incorporan a los hombres en actividades que no son tradicionales como lo es participar en actividades del hogar.

En general, los roles que desempeñan mujeres y hombres son aún muy diferenciados, pero se comienza a notar cierta flexibilidad en el rol de los hombres en el hogar ya que ambos sexos mencionan indicadores que le otorgan una mayor participación en este rol.

En lo que se refiere a los roles de la mujer en el contexto social y laboral, parece que las mujeres tienen claro que se están presentando cambios en cuanto a posibilidades de trabajar y desarrollarse profesionalmente. Los hombres aún mantienen una visión tradicional ya que aunque reconocen que las mujeres se pueden preparar y trabajar, aún las vinculan con actividades estereotipadas como cuidar de otros y labores en el hogar.

Mientras que en los roles del hombre en el contexto social y laboral, ambos sexos identifican como rol principal el tener un trabajo remunerado. Después vienen una serie de actividades vinculadas tradicionalmente a los hombres, por ejemplo, salir a divertirse con los amigos, realizar actividades que requieren de fuerza física, etc.

➤ *Lo socialmente valorado respecto a la identidad del hombre y la mujer*

Este aspecto de la cultura de género se refiere a lo valorado socialmente y no sólo idealizado. Aquí destacan dos cosas, por un lado las creencias sobre rasgos o características que deben poseer hombres y mujeres; por otro lado, están las creencias acerca de cómo debe comportarse un hombre y una mujer.

Para hombres y mujeres predominan los rasgos tradicionalmente femeninos en cuanto a lo que la sociedad valora del rol de la mujer. El rol socialmente más valorado en las mujeres, según ambos sexos, es el ser madre.

Según las mujeres, después del de ser madre, ser ama de casa y esposa, son los roles que perciben que son más valorados en ellas. Para los hombres los roles más valorados en las mujeres después del de ser madre, son la dedicación a la familia y trabajar fuera de casa.

Algo a destacar en este aspecto es que en la percepción de ellas, resalta la obediencia que muestran hacia el hombre; mientras que ellos resaltan más la labor de escucha y consejería que realizan las mujeres.

Respecto a las características que creen que la sociedad valora más en las mujeres, los hombres piensan que la inteligencia es lo que se valora más en las mujeres; mientras que para ellas, la virginidad es la característica que creen la sociedad valora más en las mujeres. Resalta también el que características como la responsabilidad, el éxito y la inteligencia (rasgos tradicionalmente ligados a los hombres) sean ya consideradas por las propias mujeres.

En el caso del rol que desempeñan los hombres, ambos sexos creen que la sociedad valora más que sea él quien trabaje, y en general que sea él quien lleve a cabo un rol instrumental.

En cuanto a las características que son valoradas en los hombres, ambos sexos coinciden en el rol trabajador de éstos, seguido de la responsabilidad. Otras características que los hombres consideran valiosas en ellos son: ser fiel, caballeroso, inteligente y exitoso. Mientras que las mujeres creen que lo es el ser fuerte, exitoso, inteligente e incluso que sean un poco machistas.

Relaciones interpersonales en México

En la cultura mexicana, se cree que la palabra asertividad se refiere a acertar o tener la respuesta correcta de algo. Además, se considera que la cortesía (La Rosa & Díaz-Loving, 1988) y la automodificación (Díaz-Guerrero, 1994) son las formas adecuadas y socialmente deseables para manejarse con los demás y la agresión es la forma menos adecuada y socialmente indeseable de interrelacionarse (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Diversos autores (Díaz-Guerrero, 1994; La Rosa & Díaz-Loving, 1988; Avendaño, 1994; Aguilar Kubli, 1988; Díaz-Loving, Andrade & La Rosa, 1989; Flores, 1994; 2002; Flores & Díaz-Loving, 2002) han estudiado ya sea directa o indirectamente la forma en cómo interactúan los mexicanos y su relación con

otras variables, por ejemplo, sociodemográficas (edad, género, escolaridad) y de personalidad (locus de control, autoconcepto, orientación al logro).

El mexicano, a través de la buena educación, cortesía, amigabilidad, etc. es como consigue relaciones interpersonales satisfactorias que le permitan adaptarse a su entorno (Díaz-Guerrero, 1994; Avendaño, 1994).

Flores y Díaz-Loving (2002) reportan que el ser hombre o ser mujer no influye para conducirse asertivamente. Respecto a la edad, la asertividad indirecta es la forma más común para interactuar cuando menor edad se tiene. El nivel educativo sí tienen un impacto: a mayor preparación profesional menor ansiedad y mayor uso de la asertividad en relación a las personas que cuentan con un nivel de educación básico que suelen utilizar la asertividad indirecta y la pasividad para interrelacionarse.

Las personas que utilizan la asertividad indirecta y la pasividad para conducirse, muestran un locus de control externo ya que piensan que su vida es gobernada por la afectividad que tengan en sus relaciones con los demás, así como por la suerte y el fatalismo. No así las personas que se conducen asertivamente porque piensan que ellos mismos son los responsables de su conducta, es decir, muestran un locus de control interno (La Rosa & Díaz-Loving, 1988; Flores, 1994; Flores & Díaz-Loving, 1994; 2002).

Además las personas que se interrelacionan asertivamente son orientadas al logro, buscan la perfección, no les gustan realizar tareas fáciles, son muy competitivas en sus relaciones interpersonales y mantienen una actitud positiva hacia el trabajo (Flores & Díaz-Loving, 2002; Flores, 2002).

Las personas que utilizan la asertividad indirecta y la pasividad para conducirse, se perciben como calmadas, amables y alegres, es decir, tienen un autoconcepto cargado a lo social y emocional. Las personas que se conducen asertivamente, tienen un autoconcepto cargado a lo instrumental ya que se ven como capaces, trabajadoras, puntuales y honestos; pero también se perciben como educados, amorosos y extrovertidos (Flores & Díaz-Loving, 2002; Flores, 2002).

La falta de asertividad en la cultura mexicana se muestra en las relaciones con aquellas personas con las que se mantiene un vínculo afectivo (pareja, familia, amigos, etc.), con personas en posiciones de poder y en situaciones laborales o escolares. En cambio, los mexicanos se comportan asertivamente en situaciones de consumo o servicio en donde la interacción se da con personas desconocidas (Flores & Díaz-Loving, 2002).

En general, las investigaciones muestran que existe de una tendencia, aunque ligera, de interactuar asertivamente en situaciones cotidianas, particularmente en aquellas de consumo o servicio en donde la interacción es con personas desconocidas (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Justificación

Desde hace muchos años ha existido el interés por conocer cómo se interrelacionan los individuos y se ha medido a través de diferentes instrumentos (Wolpe & Lazarus, 1966; Rathus, 1973; Gambriel & Richey, 1975; Flores et al., 1987; Flores & Díaz-Loving, 2004). Gran parte de éstos han sido desarrollados haciendo énfasis en la asertividad (miden solamente si se es o no asertivo). Algunos otros han medido, además de la asertividad, la no asertividad y asertividad indirecta.

La cultura mexicana ha sido clasificada como colectivista (Hofstede, 1980, 1983, 1999; Triandis, 1995) y ser asertivo puede ser considerado como agresivo en este tipo de culturas (Flores & Díaz-Loving, 2002). Emitir una respuesta asertiva o no asertiva se relaciona, entre otras cosas, con los aspectos positivos y negativos de los rasgos instrumentales y expresivos: aspectos positivos promueven respuestas asertivas y aspectos negativos promueven respuestas no asertivas (Aroche, 2010).

Bien, es a partir de aquí que surgen los dos puntos de interés de esta investigación. Primero, dado que la mayoría de las escalas mencionadas al inicio han sido desarrolladas en culturas individualistas, y que las escalas desarrolladas en la cultura mexicana sólo miden asertividad, asertividad indirecta y no asertividad. Entonces se elaboró un instrumento considerando aspectos como: personas en la interacción (cercanas y no cercanas), contexto situacional (expresión de sentimientos, expresión de opiniones, expresión de deseos y defensa de derechos e intereses) y contexto psicológico (5 estrategias de comunicación basadas en la percepción de la situación: asertividad, asertividad indirecta, no asertividad, automodificación y agresividad).

Segundo, tomando en cuenta que la cultura mexicana es considerada como colectivista, que la respuesta asertiva puede no ser una conducta adaptativa en este tipo de culturas, y que el comportamiento asertivo o no asertivo se vincula con rasgos instrumentales y expresivos; se pretende conocer cuál es la relación entre las diferentes estrategias de comunicación con los síndromes culturales I-C e I-E en la cultura mexicana.

Preguntas de investigación

¿Cuáles son las estrategias de comunicación que más se utilizan con personas cercanas y no cercanas en las diferentes situaciones?

¿Cuál es la relación entre las estrategias de comunicación y los síndromes culturales I-C e I-E?

Objetivos

Objetivo general:

Conocer cuáles son las estrategias de comunicación que más se utilizan en relaciones interpersonales cercanas y no cercanas en las diferentes situaciones; así como su relación con los síndromes culturales I-C e I-E.

Objetivos específicos:

- Validar la escala de estrategias de comunicación en relaciones interpersonales.
- Identificar cuáles son las estrategias de comunicación que se utilizan con personas cercanas en cada una de las situaciones.
- Identificar cuál es la estrategia de comunicación que más se utiliza con personas cercanas en cada una de las situaciones.

- Identificar cuáles son las estrategias de comunicación que se utilizan con personas no cercanas en cada una de las situaciones.
- Identificar cuál es la estrategia de comunicación que más se utiliza con personas no cercanas en cada una de las situaciones.
- Conocer la relación entre las estrategias de comunicación e Individualismo-Colectivismo.
- Conocer la relación entre las estrategias de comunicación e Instrumentalidad-Expresividad.

Hipótesis

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar sentimientos con personas cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar sentimientos con personas cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar opiniones con personas cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar opiniones con personas cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar deseos con personas cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar deseos con personas cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para defender derechos e intereses con personas cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para defender derechos e intereses con personas cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar sentimientos con personas no cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar sentimientos con personas no cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar opiniones con personas no cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar opiniones con personas no cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar deseos con personas no cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para expresar deseos con personas no cercanas.

H₀: No existen diferencias entre las estrategias de comunicación para defender derechos e intereses con personas no cercanas.

H₁: Existen diferencias entre las estrategias de comunicación para defender derechos e intereses con personas no cercanas.

H₀: No existe interacción entre las estrategias de comunicación y edad.

H₁: Existe interacción entre las estrategias de comunicación y edad.

H₀: No existe interacción entre las estrategias de comunicación y sexo.

H₁: Existe interacción entre las estrategias de comunicación y sexo.

H₀: No existe relación entre las estrategias de comunicación e individualismo.

H₁: Existe relación entre las estrategias de comunicación e individualismo.

H₀: No existe relación entre las estrategias de comunicación y colectivismo.

H₁: Existe relación entre las estrategias de comunicación y colectivismo.

H₀: No existe relación entre las estrategias de comunicación e instrumentalidad.

H₁: Existe relación entre las estrategias de comunicación e instrumentalidad.

H₀: No existe relación entre las estrategias de comunicación y expresividad.

H₁: Existe relación entre las estrategias de comunicación y expresividad.

Variables

Definición conceptual

- Estrategia de comunicación asertiva: se refiere a la habilidad verbal que tiene una persona para expresar sentimientos, opiniones, deseos, defender derechos e intereses de forma directa, respetándose a sí misma y a las demás durante la interacción en un contexto sociocultural determinado (Flores, 2002).
- Estrategia de comunicación pasiva: se refiere a la inhabilidad verbal que tiene una persona para expresarse como consecuencia de la violación de los derechos propios y permitiéndole a los demás que también los violen (Lange & Jakubowski, 1976).
- Estrategia de comunicación agresiva: se refiere a la expresión directa pero hostil de derechos e intereses personales, sentimientos, pensamientos, creencias, etc. La persona se expresa inapropiadamente, violentando a los demás durante la interacción (Lange & Jakubowski, 1976).
- Estrategia de comunicación asertiva indirecta: se refiere a la inhabilidad para enfrentar situaciones con otras personas, cara a cara. La persona se expresa por medio de cartas, llamadas telefónicas, etc (Flores et al., 1987; Flores & Díaz-Loving, 2004).
- Estrategia de comunicación automodificadora: se refiere a la expresión basada en los pensamientos, sentimientos, necesidades y creencias de los demás para evitar conflictos y mantener en armonía las relaciones interpersonales (Flores & Díaz-Loving, 2002).
- Individualismo-Colectivismo: se refiere a las tendencias conductuales que involucran: la importancia de logros individuales y la importancia del colectivo en un determinado grupo (Hofstede, 1980; García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005).
- Instrumentalidad-Expresividad: se refiere a las características y conductas vinculadas con competencia personal, orientación al logro de

metas, sensibilidad emocional y orientación hacia las relaciones interpersonales (Díaz-Loving et al., 2007; Acuña & Bruner, 2001; Fernández, 2011; Farías et al., 2014).

Definición operacional

- Estrategia de comunicación asertiva: definida por las respuestas a la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.
- Estrategia de comunicación pasiva: definida por las respuestas a la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.
- Estrategia de comunicación agresiva: definida por las respuestas a la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.
- Estrategia de comunicación asertiva indirecta: definida por las respuestas a la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.
- Estrategia de comunicación automodificadora: definida por las respuestas a la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.
- Individualismo-Colectivismo: definida por las respuestas de la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.
- Instrumentalidad-Expresividad: definida por las respuestas de la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales creada y validada.

Muestra

La muestra estuvo conformada por 125 hombres (47.2%) y 140 mujeres (52.8%) con un rango de edad de 18-62 años ($M=32.4$, $D.E.=11.76$), todos habitantes de la ciudad de México y área metropolitana. Se empleó un muestreo no probabilístico intencional.

Instrumentos

- Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones interpersonales. Se desarrolló y validó esta escala; los datos psicométricos se muestran en el capítulo VII.

- Versión corta de Individualismo-Colectivismo (Díaz-Loving, Cruz Torres, Armenta Hurtarte & Reyes Ruíz, 2016). Escala que consta de 19 reactivos con formato de respuesta tipo Likert pictórico de 5 puntos que van de Nada (1) a Muchísimo (5). Esta escala se compone de cuatro factores:
 - ❖ Individualismo Vertical ($\alpha= .77$). Patrón cultural en el que el individuo se ve a sí mismo como autónomo pero percibe diferencias entre todos los individuos.
 - ❖ Individualismo Horizontal ($\alpha= .78$). Patrón cultural en el que el individuo se ve a sí mismo como autónomo pero percibe que todos los individuos son más o menos iguales.
 - ❖ Colectivismo Vertical ($\alpha= .78$). Patrón cultural en el que el individuo se ve a sí mismo como parte del grupo pero percibe diferencias entre todos los individuos porque unos cuentan con más estatus que otros.
 - ❖ Colectivismo Horizontal ($\alpha= .80$). Patrón cultural en el que el individuo se ve a sí mismo como parte del grupo pero percibe similitud entre todos los individuos.

- Versión corta de Instrumentalidad-Expresividad (Díaz-Loving, Armenta Hurtarte & Reyes Ruíz, 2015). Escala que consta de 25 reactivos con formato de respuesta tipo Likert pictórico de 5 puntos que van de Nada (1) a Muchísimo (5). Esta escala se compone de cinco factores:
 - ❖ Cooperación y Obediencia ($\alpha = .88$). Características vinculadas a la producción y manipulación del medio, en conjunción con alta responsabilidad social que hace énfasis en el bienestar común.
 - ❖ Machismo-Autoritarismo ($\alpha = .80$). Características vinculadas con el poder y control sobre los demás con predominio de agresividad, abuso, rudeza, manipulación y conflicto.
 - ❖ Expresividad Positiva ($\alpha = .88$). Características encaminadas al cuidado y bienestar común que favorecen y matizan las relaciones interpersonales.
 - ❖ Vulnerable Emocional ($\alpha = .75$). Características que reflejan debilidad afectiva e inestabilidad emocional.
 - ❖ Antisocial y Vulnerabilidad ($\alpha = .64$). Características que reflejan inmadurez, mediocridad, abnegación y sumisión.

Procedimiento

Se solicitó la participación voluntaria de las personas para contestar las escalas. Se les explicó que no proporcionarían datos que los identificara como nombre, teléfono, etc. y que los datos que sí proporcionaran eran recabados única y exclusivamente con fines estadísticos y que podían preguntar en caso de tener dudas. Una vez realizada la aplicación se les agradeció su colaboración. La aplicación se realizó de manera individual en lugares públicos. Finalmente, los datos fueron capturados y analizados en el Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés).

Validación de la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales

Se elaboraron reactivos a partir de la revisión teórica, mismos que se sometieron a juicio y se realizaron los cambios pertinentes.

Originalmente la escala estaba compuesta por 60 reactivos divididos en 4 situaciones que se presentan en forma de viñetas para separar las diferentes situaciones: a) Expresión de sentimientos: expresar afecto, sentimientos positivos y negativos; b) Expresión de opiniones: expresar desacuerdos, puntos de vista y quejas; c) Expresión de deseos: rechazar invitaciones, hacer y pedir favores; d) Defensa de derechos e intereses: expresar inconformidad ante una injusticia, expresar molestia ante el incumplimiento de un acuerdo y pedir la devolución de pertenencias.

Cada viñeta contenía una situación con 5 diferentes estrategias de comunicación (pasiva, agresiva, asertiva, asertiva indirecta y automodificadora) y 5 opciones de respuesta tipo Likert pictórico que iban desde 1 (*Nunca*) hasta 5 (*Siempre*) para cada una de las estrategias.

Las mismas situaciones y estrategias de comunicación fueron consideradas tanto para personas cercanas como para personas no cercanas.

Basado en la hipótesis de que la estrategia para interrelacionarse depende de la situación y de la persona en la interacción, no se podía realizar un análisis que incluyera todas las estrategias y todas las situaciones. Por lo que el análisis se realizó por situación (expresión de sentimientos, deseos, opiniones y defensa de derechos e intereses) y por el tipo de relación interpersonal (cercana y no cercana).

Personas Cercanas

➤ Expresión de sentimientos

Inicialmente fueron 15 reactivos a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Okin, $KMO = .654$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (36) = 404.13$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 9 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 1). La rotación convergió en 4 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 3 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 59.87% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .57.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 2 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 3.

Tabla 1
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2	3
8.3 Cuando quiero expresarles mi afecto... Puedo expresarles mi afecto sin ningún problema	,805	-,032	,065
4.3 Cuando deseo expresar mis sentimientos con ellos... Puedo expresar mis sentimientos sin ningún problema	,792	-,090	,000
12.3 Cuando hacen o dicen algo que me hace sentir mal... De forma tranquila les digo que lo que hicieron me hizo sentir mal	,693	,137	,046
12.4 Cuando hacen o dicen algo que me hace sentir mal... Por medio de una llamada telefónica o un mensaje les digo que lo que hicieron me lastimó	,169	,819	,047
4.4 Cuando deseo expresar mis sentimientos con ellos... Me es más fácil expresar mis sentimientos por teléfono o por un mensaje	-,261	,761	-,006
8.4 Cuando quiero expresarles mi afecto... Les expreso mi afecto por medio de una llamada telefónica o un mensaje	,104	,733	,175
8.5 Cuando quiero expresarles mi afecto... Les expreso mi afecto porque me importa lo que ellos piensen de mí	,111	,034	,774
4.5 Cuando deseo expresar mis sentimientos con ellos... Trato de expresar lo mismo que ellos para que sepan que los entiendo	,067	060	,770
12.5 Cuando hacen o dicen algo que me hace sentir mal... Siento culpa por decirles que me siento mal por lo que hicieron o dijeron	-,304	,378	,472

Nota. 1= Asertiva; 2= Asertiva Indirecta; 3= Automodificación

Tabla 2
 Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Asertiva	Asertiva indirecta	Automodificación
Varianza explicada (%)	24.45	22.15	13.27
Alpha de Cronbach	.67	.68	.47
Media y D.E.	3.63 (0.92)	2.35 (0.97)	2.79 (0.89)

Tabla 3
 Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Asertiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de sentimientos se hace de forma abierta, respetándose a sí mismo, a los demás y propiciando que los demás lo respeten.	Seguridad Tranquilidad Respeto	4.3, 8.3, 12.3
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de sentimientos es por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	4.4, 8.4, 12.4
Automodificación (3 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de expresar lo que en realidad siente.	Incomodo Culpa Incapaz	4.5, 8.5, 12.5

➤ *Expresión de opiniones*

Fueron 15 reactivos iniciales a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Oklin, $KMO = .762$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (91) = 956.52$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 14 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 4). La rotación convergió en 5 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 4 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 61.26% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .61.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 5 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 6.

Tabla 4
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2	3	4
11.5 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Me siento incómodo si expreso lo que en verdad pienso	,751	,147	,025	,013
7.5 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Si considero que mi opinión les puede incomodar o molestar prefiero opinar otra cosa	,726	,200	,004	,061
7.1 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... No puedo expresar lo que pienso	,722	-,017	-,082	,193
3.1 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Me pongo nervioso y no logro expresar mi desacuerdo	,717	,053	-,230	-,122
11.1 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... No logro expresarles mi molestia	,712	-,079	-,148	,082
7.4 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Prefiero llamar por teléfono o enviarles un mensaje para expresar mi punto de vista	,135	,854	,031	,095
11.4 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Les expreso mi molestia por medio de una llamada telefónica o un mensaje	,082	,836	,044	,101
3.4 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Expreso que no estoy de acuerdo a través de una llamada telefónica, mensaje, etc	,015	,823	-,062	,022
7.3 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Expreso mi punto de vista y también escucho el punto de vista de ellos	-,084	-,110	,780	-,096
3.3 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Le expreso mi punto de vista tranquilamente, sin alterarme	-,115	-,061	,739	-,290
11.3 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Puedo expresar lo que siento sin hacer sentir mal a nadie	-,098	,171	,690	,036
3.2 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Me altero y manifiesto mi desacuerdo bruscamente	,121	,056	-,201	,760
7.2 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Alzo mi tono de voz para imponer mi punto de vista	,212	,125	-,199	,717
11.2 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Expreso mi molestia sin importar si los hago sentir mal	-,105	,041	,064	,709

Nota. 1= Pasivo-Automodificador; 2= Asertiva Indirecta; 3= Asertiva; 4= Agresiva

Tabla 5
 Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Pasivo- Automodificador	Asertiva indirecta	Asertiva	Agresiva
Varianza explicada (%)	24.92	15.04	12.86	8.42
Alpha de Cronbach	.79	.80	.62	.60
Media y D.E.	2.18 (0.89)	1.98 (0.92)	3.76 (0.80)	2.30 (0.86)

Tabla 6
 Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Pasivo- Automodificador (5 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de expresar sus opiniones.	Incomodo Culpa Incapaz	11.5, 7.5, 7.1, 3.1, 11.1
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de opiniones es por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	7.4, 11.4, 3.4
Asertiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de opiniones se hace de forma abierta, respetándose a sí mismo, a los demás y propiciando que los demás lo respeten.	Seguridad Tranquilidad Respeto	7.3, 3.3, 11.3
Agresiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual se enfatizan las opiniones de manera inapropiada.	Brusquedad Alterar Reclamar	3.2, 7.2, 11.2

➤ *Expresión de deseos*

Inicialmente fueron 15 reactivos a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Okin, $KMO = .711$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (21) = 298.79$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 7 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 7). La rotación convergió en 3 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 2 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 55.34% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .65.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 8 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 9.

Tabla 7
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2
9.1 Cuando necesito pedirles un favor... No sé cómo pedirlo y termino por no pedirles nada	,794	-,089
5.1 Cuando insisten en ir a algún lugar al que no quiero ir o hacer algo que yo no quiero... No sé qué hacer o decir y accedo a su insistencia	,731	,038
5.5 Cuando insisten en ir a algún lugar al que no quiero ir o hacer algo que yo no quiero... Accedo a su insistencia porque no quiero que se sientan mal	,727	,107
9.5 Cuando necesito pedirles un favor... Me siento incómodo pidiéndoles un favor	,699	,165
5.4 Cuando insisten en ir a algún lugar al que no quiero ir o hacer algo que yo no quiero... Prefiero llamar por teléfono o mandar un mensaje de texto para negarme	,167	,800
9.4 Cuando necesito pedirles un favor... Les envío un mensaje o les llamo por teléfono para pedirselos	,046	,771
1.4 Cuando me piden un favor y yo no quiero hacerlo... Les digo que no a través de una llamada telefónica, un mensaje, etc	-,019	,616

Nota. 1= Pasivo-Automodificador; 2= Asertiva Indirecta

Tabla 8
Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Pasivo-Automodificador	Asertiva indirecta
Varianza explicada (%)	33.56	21.78
Alpha de Cronbach	.72	.58
Media y D.E.	2.40 (0.91)	2.20 (0.85)

Tabla 9
Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Pasivo- Automodificador (4 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de expresar sus deseos.	Incomodo Culpa Incapaz	9.1, 5.1, 5.5, 9.5
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de deseos es por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	5.4, 9.4, 1.4

➤ *Defensión de derechos e intereses*

Fueron 15 reactivos iniciales a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Oklín, $KMO = .686$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (45) = 491.39$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 10 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 10). La rotación convergió en 4 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 3 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 58.08% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .67.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 11 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 12.

Tabla 10
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2	3
6.5 Si actuaron injustamente... Si considero que se pueden incomodar o molestar, prefiero no decirles lo que en realidad pienso	,750	,074	,062

10.5 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Si considero que se pueden incomodar o molestar, prefiero no decirles lo que en realidad pienso	,738	,063	,102
6.1 Si actuaron injustamente... No encuentro cómo expresarles que actuaron injustamente	,732	-,023	,054
10.1 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... No digo nada porque no encuentro las palabras para reclamarles	,720	,090	,001
10.4 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Les expreso lo que siento por medio de un mensaje o llamada telefónica	,187	,830	,026
6.4 Si actuaron injustamente... Les expreso lo que opino por medio de una llamada telefónica o un mensaje	,153	,782	,134
2.4 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... Los llamo por teléfono o les envío un mensaje para pedirles que lo regresen	-,125	,727	,010
10.2 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Me molesto y les grito para reclamarles	-,008	,019	,770
6.2 Si actuaron injustamente... Subo el volumen de mi voz para expresarles lo que pienso	,164	,074	,752
2.2 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... Suelo alterarme y les exijo que me regresen lo que me pertenece	,031	,057	,703

Nota. 1= Pasivo-Automodificador; 2= Asertiva Indirecta; 3= Agresiva

Tabla 11

Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Pasivo-Automodificador	Asertiva indirecta	Agresiva
Varianza explicada (%)	26.38	16.73	14.95
Alpha de Cronbach	.72	.67	.59
Media y D.E.	2.20 (0.92)	2.29 (0.91)	2.22 (0.87)

Tabla 12

Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Pasivo-Automodificador (4 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de defender sus derechos	Incomodo Culpa Incapaz	6.5, 10.5 6.1, 10.1

	e intereses.		
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual se defienden derechos e intereses por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	10.4, 6.4, 2.4
Agresiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual se enfatiza la defensa de los derechos e intereses de forma inapropiada.	Brusquedad Alterar Reclamar	10.2, 6.2, 2.2

Personas No Cercanas

➤ *Expresión de sentimientos*

Inicialmente fueron 15 reactivos a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Okin, $KMO = .686$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (15) = 361.54$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 6 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 13). La rotación convergió en 3 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 2 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 65.76% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .67.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 14 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 15.

Tabla 13
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2
8.4 Cuando quiero expresarles mi afecto... Les expreso mi afecto por medio de una llamada telefónica o un mensaje	.849	.028

12.4 Cuando hacen o dicen algo que me hace sentir mal... Por medio de una llamada telefónica o un mensaje les digo que lo que hicieron me lastimó	.798	,120
4.4 Cuando deseo expresar mis sentimientos con ellos... Me es más fácil expresar mis sentimientos por teléfono o por un mensaje	.771	,042
12.1 Cuando hacen o dicen algo que me hace sentir mal... Siento que abusan de mí y no puedo decirles nada	-.050	.854
4.1 Cuando deseo expresar mis sentimientos con ellos... No encuentro la forma de expresarlos y me quedo callado (a)	,009	.780
12.5 Cuando hacen o dicen algo que me hace sentir mal... Siento culpa por decirles que me siento mal por lo que hicieron o dijeron	,312	.735

Nota. 1= Asertiva Indirecta; 2= Pasivo-Automodificador

Tabla 14
Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Asertiva indirecta	Pasivo-Automodificador
Varianza explicada (%)	38.77	26.99
Alpha de Cronbach	.73	.71
Media y D.E.	1.95 (0.94)	2.05 (1.03)

Tabla 15
Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Asertiva Indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de sentimientos es por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	8.4, 12.4, 4.4
Pasivo-Automodificador (3 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de expresar lo que en realidad siente.	Incomodo Culpa Incapaz	12.1, 4.1, 12.5

➤ *Expresión de opiniones*

Fueron 15 reactivos iniciales a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Oklín, $KMO = .734$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2(91) = 1267.11$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 14 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 16). La rotación convergió en 5 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 4 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 66.12% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .62.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 17 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 18.

Tabla 16
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2	3	4
11.1 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... No logro expresarles mi molestia	.836	-,030	-,041	,071
7.1 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... No puedo expresar lo que pienso	.775	-,063	-,084	,096
11.5 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Me siento incómodo si expreso lo que en verdad pienso	.760	,100	-,075	-,026
3.1 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Me pongo nervioso y no logro expresar mi desacuerdo	.740	,115	-,086	-,028
7.5 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Si considero que mi opinión les puede incomodar o molestar prefiero opinar otra cosa	.719	,221	-,113	-,131
7.4 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Prefiero llamar por teléfono o enviarles un mensaje para expresar mi punto de vista	,113	.877	,059	,094
11.4 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Les expreso mi molestia por medio de una llamada telefónica o un mensaje	,105	.875	,025	,120
3.4 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Expreso que no estoy de acuerdo a través de una llamada telefónica, mensaje, etc	,035	.844	,000	,066
7.3 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Expreso mi punto de vista y también escucho el punto de vista de ellos	-,111	-,005	.796	-,104
3.3 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Le expreso mi punto de vista tranquilamente, sin alterarme	-,113	,053	.772	-,240
11.3 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Puedo expresar lo que siento sin hacer sentir mal a nadie	-,074	,034	.746	,111
7.2 Cuando quiero expresarles mi punto de vista... Alzo mi tono de voz para imponer mi punto de vista	,106	,070	-,085	.835
3.2 Cuando estoy en desacuerdo sobre algo con ellos... Me altero y manifiesto mi desacuerdo bruscamente	,100	,098	-,292	.793

11.2 Cuando hacen o dicen algo que me molesta... Expreso mi molestia sin importar si los hago sentir mal $-.220, .116, .119, .661$

Nota. 1= Pasivo-Automodificador; 2= Asertiva Indirecta; 3= Asertiva; 4= Agresiva

Tabla 17
Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Pasivo-Automodificador	Asertiva Indirecta	Asertiva	Agresiva
Varianza explicada (%)	25.19	17.04	14.87	9
Alpha de Cronbach	.83	.84	.69	.66
Media y D.E.	2.01 (0.94)	1.97 (0.99)	3.60 (0.91)	2.53 (0.93)

Tabla 18
Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Pasivo-Automodificador (5 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de expresar sus opiniones.	Incomodo Culpa Incapaz	11.1, 7.1, 11.5, 3.1, 7.5
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de opiniones es por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	7.4, 11.4, 3.4
Asertiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de opiniones se hace de forma abierta, respetándose a sí mismo, a los demás y propiciando que los demás lo respeten.	Seguridad Tranquilidad Respeto	7.3, 3.3, 11.3
Agresiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual se enfatizan las opiniones de manera inapropiada.	Brusquedad Alterar Reclamar	7.2, 3.2, 11.2

➤ *Expresión de deseos*

Fueron 15 reactivos a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Okin, $KMO = .724$, y la prueba de esfericidad de Bartlett

que resultó significativa, $\chi^2 (21) = 528.22, p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 7 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 19). La rotación convergió en 3 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 2 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 63.7% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .74.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 20 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 21.

Tabla 19
Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2
1.5 Cuando me piden un favor y yo no quiero hacerlo... Si considero que negarme puede causarles molestia, entonces prefiero hacer el favor	.773	,145
5.1 Cuando insisten en ir a algún lugar al que no quiero ir o hacer algo que yo no quiero... No sé qué hacer o decir y accedo a su insistencia	.770	,051
1.1 Cuando me piden un favor y yo no quiero hacerlo... No sé decir que NO	.763	-,029
5.5 Cuando insisten en ir a algún lugar al que no quiero ir o hacer algo que yo no quiero... Accedo a su insistencia porque no quiero que se sientan mal	.746	,276
5.4 Cuando insisten en ir a algún lugar al que no quiero ir o hacer algo que yo no quiero... Prefiero llamar por teléfono o mandar un mensaje de texto para negarme	,020	.882
9.4 Cuando necesito pedirles un favor... Les envío un mensaje o les llamo por teléfono para pedirselos	,153	.834
1.4 Cuando me piden un favor y yo no quiero hacerlo... Les digo que no a través de una llamada telefónica, un mensaje, etc	,119	.720

Nota. 1= Pasivo-Automodificador; 2= Asertiva Indirecta

Tabla 20
Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Pasivo-Automodificador	Asertiva indirecta
Varianza explicada (%)	40.17	23.53
Alpha de Cronbach	.76	.75

Media y D.E.

1.94 (0.93)

2.12 (1.02)

Tabla 21

Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Pasivo-Automodificador (4 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de expresar sus deseos.	Incomodo Culpa Incapaz	1.5, 5.1, 1.1, 5.5
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual la expresión de deseos es por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	5.4, 9.4, 1.4

➤ *Defensión de derechos e intereses*

Fueron 15 reactivos iniciales a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Okin, $KMO = .778$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (105) = 1361.31, p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable.

Después, se realizó un análisis factorial con rotación ortogonal, obteniendo 15 reactivos con carga factorial igual o mayor a .40 (Tabla 22). La rotación convergió en 5 iteraciones y los reactivos se distribuyeron en 4 factores con valores Eigen mayores a 1 y que explican el 64.37% de la varianza total. Se obtuvo un Alpha de Cronbach de .66.

Los datos psicométricos de los factores se describen en la Tabla 23 y las definiciones e indicadores de cada factor se describen en la Tabla 24.

Tabla 22

Reactivos y factores de la subescala

Reactivos	1	2	3	4
10.5 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Si considero que se pueden incomodar o molestar, prefiero no decirles lo que en realidad pienso	.788	,119	-,042	,020

6.1 Si actuaron injustamente... No encuentro cómo expresarles que actuaron injustamente	.769	,001	-,013	-,222
2.5 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... Si considero que se pueden incomodar o molestar por pedirles mis cosas, prefiero no pedirles nada	.768	,105	,075	-,002
6.5 Si actuaron injustamente... Si considero que se pueden incomodar o molestar, prefiero no decirles lo que en realidad pienso	.751	,045	,091	-,018
2.1 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... No sé cómo pedir que lo regresen	.730	-,019	,094	-,087
10.1 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... No digo nada porque no encuentro las palabras para reclamarles	.709	,110	-,004	-,081
10.4 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Les expreso lo que siento por medio de un mensaje o llamada telefónica	,121	.860	,064	,009
6.4 Si actuaron injustamente... Les expreso lo que opino por medio de una llamada telefónica o un mensaje	,161	.856	,081	,094
2.4 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... Los llamo por teléfono o les envío un mensaje para pedirles que lo regresen	-,001	.764	,080	,156
6.2 Si actuaron injustamente... Subo el volumen de mi voz para expresarles lo que pienso	,025	,038	.807	-,083
10.2 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Me molesto y les grito para reclamarles	,025	,124	.796	-,171
2.2 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... Suelo alterarme y les exijo que me regresen lo que me pertenece	,089	,062	.790	-,142
6.3 Si actuaron injustamente... De forma tranquila les digo que actuaron injustamente	-,035	,115	-,114	.823
10.3 Cuando no cumplen con algún acuerdo que ya teníamos... Expreso lo que siento sin alterarme	-,031	,051	-,192	.808
2.3 Cuando tengo que pedirles que me regresen algo que les presté... Les pido que lo regresen, pero sin alterarme	-,204	,096	-,104	.726

Nota. 1= Pasivo-Automodificador; 2= Asertiva Indirecta; 3= Agresiva; 4= Asertiva

Tabla 23
Datos psicométricos de los factores de la subescala

	Pasivo- Automodificador	Asertiva Indirecta	Agresiva	Asertiva
Varianza explicada (%)	25.92	16.84	14.41	7.18
Alpha de Cronbach	.85	.78	.74	.73

Media y D.E.	2.02 (0.94)	2.05 (0.98)	2.31 (0.98)	3.55 (0.98)
--------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Tabla 24

Definición, indicadores y reactivos de los factores de la subescala

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Pasivo-Automodificador (6 reactivos)	Estrategia en la cual la persona se modifica a sí misma para mantener en armonía sus relaciones interpersonales y es incapaz de defender sus derechos e intereses.	Incomodo Culpa Incapaz	10.5, 6.1, 2.5, 6.5, 2.1, 10.1
Asertiva indirecta (3 reactivos)	Estrategia en la cual se defienden derechos e intereses por medio de mensajes, llamadas telefónicas, etc.	Llamada telefónica Mensajes	10.4, 6.4, 2.4
Agresiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual se enfatiza la defensa de los derechos e intereses de forma inapropiada.	Brusquedad Alterar Reclamar	6.2, 10.2, 2.2
Asertiva (3 reactivos)	Estrategia en la cual la defensa de derechos e intereses se hace de forma abierta, respetándose a sí mismo, a los demás y propiciando que los demás lo respeten.	Seguridad Tranquilidad Respeto	6.3, 10.3, 2.3

Diferencias entre estrategias de comunicación

Se realizaron análisis de comparación de medias para saber si existen diferencias significativas entre las estrategias de comunicación y conocer cuál es la más utilizada en cada situación.

Personas cercanas

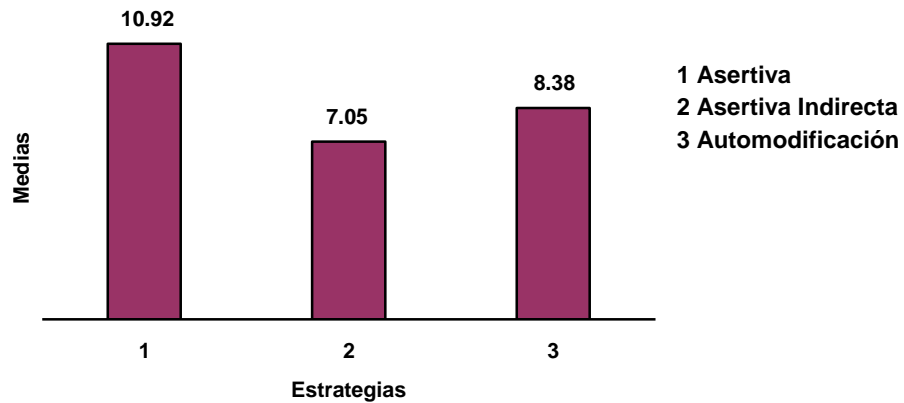
➤ *Expresión de sentimientos*

Tabla 25

Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Asertiva – Asertiva Indirecta	15.445	264	0.001
Asertiva – Automodificación	10.746	264	0.001
Asertiva Indirecta – Automodificación	-6.399	264	0.001

Figura 3
Medias de estrategias de comunicación

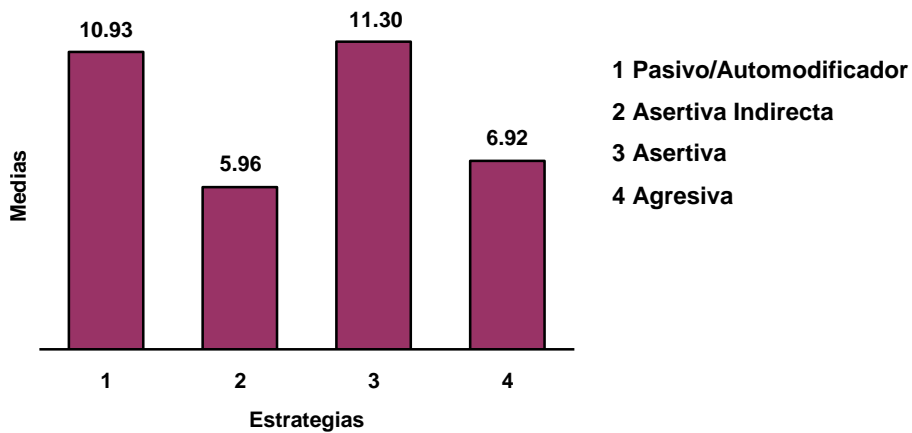


➤ *Expresión de opiniones*

Tabla 27
Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Pasivo/Automodificador – Asertiva Indirecta	16.823	264	0.001
Pasivo/Automodificador – Agresiva	13.729	264	0.001
Asertiva Indirecta – Asertiva	-23.424	264	0.001
Asertiva Indirecta – Agresiva	-4.564	264	0.001
Asertiva – Agresiva	17.814	264	0.001

Figura 5
Medias de estrategias de comunicación

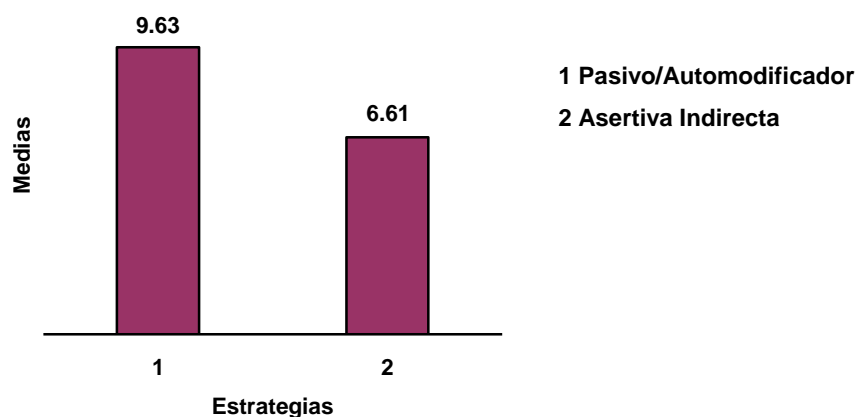


➤ *Expresión de deseos*

Tabla 29
Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Pasivo/Automodificador – Asertiva Indirecta	11.829	264	0.001

Figura 7
Medias de estrategias de comunicación

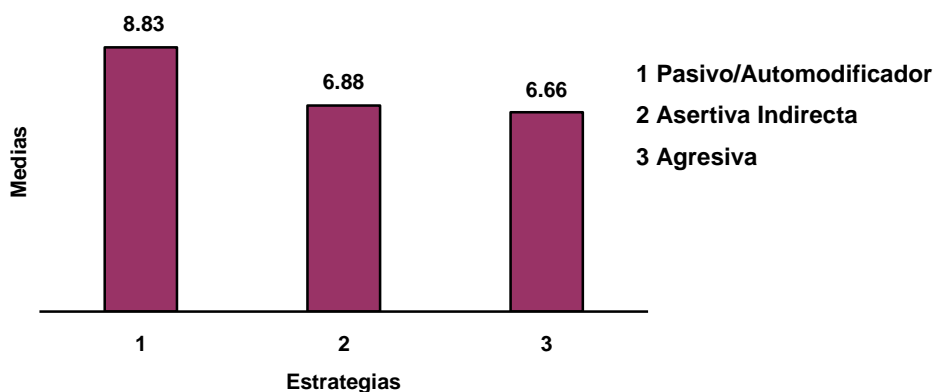


➤ *Defensión de derechos e intereses*

Tabla 31
Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Pasivo/Automodificador – Asertiva Indirecta	7.456	264	0.001
Pasivo/Automodificador – Agresiva	8.475	264	0.001

Figura 9
Medias de estrategias de comunicación



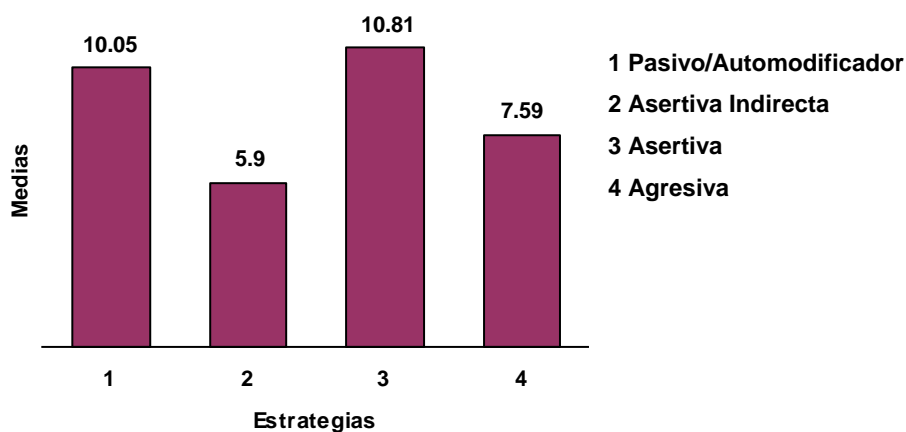
Personas No Cercanas

➤ Expresión de opiniones

Tabla 28
Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Pasivo/Automodificador – Asertiva Indirecta	13.069	264	0.001
Pasivo/Automodificador – Asertiva	-2.072	264	0.039
Pasivo/Automodificador – Agresiva	7.261	264	0.001
Asertiva Indirecta – Asertiva	-20.342	264	0.001
Asertiva Indirecta – Agresiva	-7.525	264	0.001
Asertiva – Agresiva	12.320	264	0.001

Figura 6
Medias de estrategias de comunicación

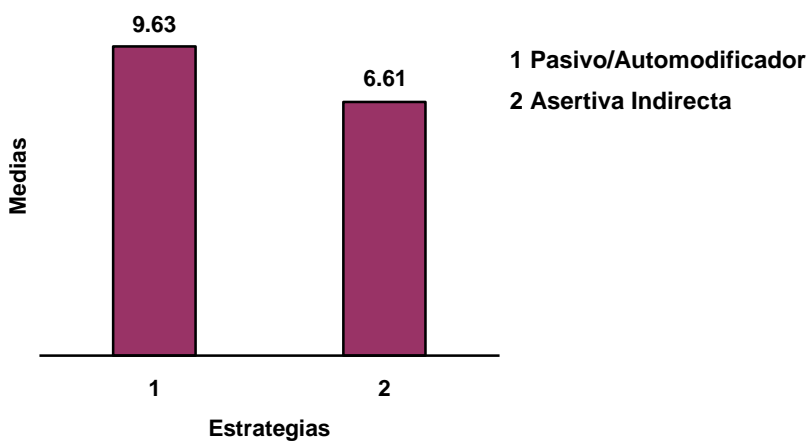


➤ Expresión de deseos

Tabla 30
Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Pasivo/Automodificador – Asertiva Indirecta	5.397	264	0.001

Figura 8
Medias de estrategias de comunicación

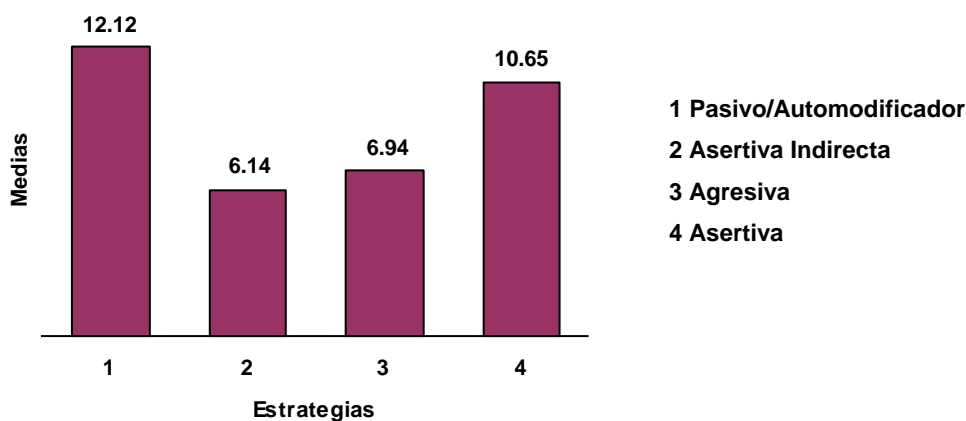


➤ *Defensión de derechos e intereses*

Tabla 32
Diferencias entre estrategias de comunicación

Estrategias	t	gl	p
Pasivo/Automodificador – Asertiva Indirecta	16.383	264	0.001
Pasivo/Automodificador – Agresiva	13.799	264	0.001
Pasivo/Automodificador – Asertiva	3.467	264	0.001
Asertiva Indirecta – Agresiva	-3.395	264	0.001
Asertiva Indirecta – Asertiva	-19.641	264	0.001
Agresiva – Asertiva	-12.601	264	0.001

Figura 10
Medias de estrategias de comunicación



Interacción y efectos principales

Se realizaron ANOVAS dobles 2 (sexo) x 2 (edad) para cada estrategia sin considerar la situación y tipo de relación interpersonal.

Se encontró una interacción significativa en la estrategia pasivo-automodificadora ($F_{1, 261} = 5.45$; $p < .05$). Posteriormente se realizaron ANOVAS simples y se obtuvieron diferencias significativas en las mujeres ($F_{1, 138} = 20.5$; $p < .001$); mostrando una mayor tendencia a no expresarse o modificarse a sí mismas en las mujeres mayores de 31 años ($M = 2.56$) que en las mujeres menores de 31 años ($M = 2.04$).

En la estrategia asertiva-indirecta también se encontró una interacción significativa ($F_{1, 261} = 5.79$; $p < .05$). A continuación se realizaron ANOVAS simples, obteniendo diferencias significativas en los hombres ($F_{1, 123} = 3.98$; $p < .05$); lo que muestra una mayor tendencia a no enfrentar situaciones cara a cara en los hombres menores de 31 años ($M = 2.13$) que en los hombres mayores de 31 años ($M = 1.86$).

Además, se encontraron efectos principales de la edad en la estrategia agresiva ($F_{1, 261} = 5.4$; $p < .05$). Entonces se realizaron ANOVAS simples, obteniendo diferencias significativas en las personas menores y mayores de 31 años de edad ($F_{1, 123} = 3.98$; $p < .05$); lo que indica que hay una tendencia a expresarse inapropiadamente y a enfatizar los derechos e intereses en las personas mayores de 31 años ($M = 2.46$) que en las personas menores de 31 años ($M = 2.25$).

Correlaciones entre síndromes culturales y estrategias de comunicación

Las correlaciones observadas entre las estrategias de comunicación e individualismo-colectivismo (ver tabla 32) muestran que mientras más se modifican las personas y menos se expresan, menos únicos, originales y diferentes se sienten; además de que disfrutan menos el éxito de otros y no se sienten tan bien cooperando con los ellos.

Tabla 32
Correlaciones entre estrategias de comunicación e individualismo-colectivismo

	Pasivo- Automodificador	Asertiva Indirecta	Agresiva	Asertiva
Individualismo Vertical	-,123*	-,034	,009	,008
Individualismo Horizontal	,059	,020	-,013	-,068
Colectivismo Vertical	,023	,097	,070	-,064
Colectivismo Horizontal	-,197**	-,047	-,044	-,055

* $P < .05$ ** $P < .01$

Las correlaciones observadas entre las estrategias de comunicación e instrumentalidad-expresividad (ver tabla 33) muestran, por un lado, que mientras más utilizan la estrategia asertiva, las personas se consideran menos violentas, abusivas, vengativas, dominantes, influenciables, ingenuas, quejumbrosas, infantiles e indecisas; por otro lado, mientras más se utiliza la estrategia agresiva, las personas se consideran menos hostiles antipáticas, groseras, descorteces y desagradecidas.

Tabla 33
Correlaciones entre estrategias de comunicación e instrumentalidad-expresividad

	Pasivo- Automodificador	Asertiva Indirecta	Agresiva	Asertiva
Cooperación y Obediencia	-,076	,056	,073	,025
Machismo- Autoritarismo	,103	,019	,010	-,141*
Expresividad Positiva	-,097	,025	-,056	-,033
Antisocial y Vulnerable	,063	-,054	-,129*	-,046
Vulnerable Emocional	,061	,037	,042	-,157*

*P<.05

Discusión y conclusiones

Discusión

Validación de la Escala de Estrategias de Comunicación en Relaciones Interpersonales

La validación muestra la existencia de cuatro estrategias de comunicación que se utilizan tanto con personas cercanas como no cercanas, pero la presencia de estas estrategias varía de acuerdo a la situación. Es decir, no todas las estrategias son utilizadas en todas las situaciones; mientras que en una situación pudieran ser utilizadas sólo dos estrategias, en otra situación pueden ser utilizadas tres o incluso las cuatro. En general, las cuatro estrategias son:

➤ *Asertiva*

Esta estrategia es utilizada para expresar sentimientos y opiniones con personas cercanas; y para expresar opiniones y defender derechos e intereses propios con personas no cercanas.

Los resultados demuestran tal y como lo mencionan Flores y Díaz-Loving (2002) que la falta de asertividad en la población mexicana se muestra en las relaciones con aquellas personas con las que mantenemos una relación cercana (pareja, familia, amigos, compañeros en la escuela o trabajo). Estos mismos autores señalan que la respuesta asertiva puede ser confundida con una respuesta agresiva en culturas colectivistas (Hofstede, 1980). Al respecto, los estudios de La Rosa (1986) en nuestro país muestran que mientras más competitivo se es, menor salud emocional se tiene, por lo que la asertividad pudiera ser una forma de interrelacionarse poco adaptativa en México.

➤ *Asertiva Indirecta*

Esta estrategia es utilizada para expresarse en cualquiera de las situaciones tanto con personas cercanas como no cercanas.

Al igual que lo reporta Flores (2002), la asertividad indirecta es una estrategia frecuentemente utilizada para interrelacionarse entre los mexicanos.

En culturas colectivistas como la mexicana es importante saber leer entre líneas ya que la comunicación es altamente dependiente del contexto. Es decir, la comunicación cara a cara puede no ser tan importante porque es normal y se espera que los demás se valgan del contexto (señales paralingüísticas y no verbales) para inferir lo que se quiere comunicar (Gissi et al., 2001).

➤ *Agresiva*

Esta estrategia es utilizada para expresar opiniones y defender derechos e intereses propios con personas cercanas y no cercanas.

La estrategia agresiva puede ser el resultado de: que el individuo no ha aprendido a discernir las situaciones en las que los demás esperan una respuesta adecuada de él y la ansiedad provoca que la conducta apropiada no sea emitida o que se realice pero de forma parcial, es decir, sí expresa lo que quiere pero de forma inapropiada. O por patrones irracionales de pensamiento que provocan exceso en la defensa de sus derechos e intereses y entonces los pensamientos y sucesos son situados en términos de ganar o perder (Castanyer, 2009).

➤ *Pasivo-automodificadora*

Esta estrategia es utilizada para expresarse en cualquiera de las situaciones tanto con personas cercanas como no cercanas.

Los reactivos de estas estrategias se agrupan debido a que reflejan abnegación, un rasgo característico de la cultura mexicana (Díaz-Guerrero, 1967, como se citó en Díaz-Loving, 2006; Díaz-Guerrero, 1994). Por ello que esta estrategia que reflejan sumisión sea considerada como socialmente deseable y adecuada en las relaciones interpersonales de los mexicanos (Flores & Díaz-Loving, 2002).

Diferencias entre estrategias de comunicación

El análisis de comparación de medias muestra que la forma cómo se responde a determinada situación no es un rasgo de personalidad, sino una conducta que se aprende (Hidalgo & Abarca, 2000; Da Dalt de Mangione & Difabio de Anglat, 2002; Acaso & Teruel, 2001; Bishop, 2000; Naranjo, 2008) del medio en el que se desarrolla un individuo (Flores & Díaz-Loving, 2002; García-Campos, 2008).

El responder de cierta forma a determinada situación resulta funcional (Heimberg, Montgomery, Madsen & Heimberg, 1977; Da Dalt de Mangione & Difabio de Anglat, 2002), ya que conducirse a través de las diversas situaciones exige una gran destreza social (Flores, 2002) para conseguir relaciones interpersonales efectivas y satisfactorias (Hidalgo & Abarca, 2000).

En culturas colectivistas como la mexicana (Hofstede, 1980, 1983, 1999; Triandis, 1995; Gissi et al., 2001) las relaciones interpersonales se caracterizan por una marcada proximidad física, contacto táctil y mayor expresión de los gestos en comparación con países individualistas (Páez & Zubieta, 2004).

Los atributos de integridad y solidaridad son percibidos como homogéneos porque su comportamiento se encuentra regido por normas que valoran la armonía y la jerarquía del endogrupo. Esto provoca que las personas se comporten de diferente manera con miembros del endogrupo y del exogrupo (Páez & Zubieta, 2004).

La forma de interrelacionarse depende de la cultura porque provee las normas que dictan el tipo de conductas que son adecuadas y deseables así

como conductas que no lo son para cada grupo social (Díaz-Guerrero, 1972; Flores & Díaz-Loving, 2002). Por ello que desenvolverse con personas cercanas y no cercanas exige el uso de diferentes estrategias de comunicación aún cuando se trate de la misma situación.

➤ *Expresión de sentimientos*

En México el comportamiento de las personas tiene una gran carga afectiva (Flores & Díaz-Loving, 2002) por lo que no resulta extraño que la estrategia asertiva sea la más frecuente con personas cercanas. La expresión de emociones y sentimientos se caracterizan por un respeto (característica de la asertividad) hacia los miembros del endogrupo (Gissi et al., 2001).

Para personas no cercanas, el que no existan diferencias significativas entre las estrategias utilizadas, se debe a que una misma persona puede responder de diferente manera en la misma situación o ante situaciones parecidas porque considera que sus respuestas son socialmente adecuadas (Flores & Díaz-Loving, 2002).

➤ *Expresión de opiniones*

La respuesta asertiva puede ser apropiada en un lugar o situación pero puede no serlo en otra (Flores, 2002); y para expresar opiniones parece ser una conducta adecuada ya que es la estrategia que más se utiliza tanto con personas cercanas como no cercanas.

Después de todo, la forma de responder ante las diferentes situaciones es algo que las personas aprenden porque requieren de su entorno para desarrollarse en plenitud y es por eso que necesitan desarrollar habilidades sociales que les favorezcan (Hidalgo & Abarca, 2000). En este caso, responder asertivamente sin importar la persona en la interacción es una estrategia que les favorece.

➤ *Expresión de deseos*

En la interacción con personas cercanas, la estrategia de comunicación más utilizada es la pasivo-automodificadora. Las personas no expresan lo que piensan sino lo que se espera (Gissi et al., 2001) a través de formas amables como la buena educación, cortesía, amigabilidad, etc. (Díaz-Guerrero, 1994) porque la acción y conducta hacia el endogrupo se vincula con la búsqueda de la armonía, la cooperación (Páez & Zubieta, 2004) y la importancia de la satisfacción de las necesidades del grupo sobre el individuo (Díaz-Guerrero, 1994; Díaz-Guerrero & Peck, 1963, como se citó en Díaz-Loving, 2006; Avendaño, 1994) y de esta manera mantener sus relaciones interpersonales en armonía (Flores & Díaz-Loving, 2002).

La estrategia asertiva indirecta es la más utilizada con personas no cercanas por temor a imponer su postura abiertamente (Flores, 2002) y prefieren hacerlo a través de un mensaje o por medio de una llamada telefónica. Expresarse asertivamente implicaría fijar su postura de forma abierta ante personas que no consideran cercanas, por ejemplo, figuras de autoridad (ya sea en la escuela o el trabajo) lo cual pudiera implicar ciertas complicaciones en esos entornos (Flores & Díaz-Loving, 2002). La ansiedad que provoca una situación cara a cara lleva a que se logre expresar lo que se pretende pero de forma parcial pero no directamente (Castanyer, 2009).

➤ *Defensión de derechos e intereses*

En esta situación, la estrategia asertiva indirecta es la más utilizada con personas cercanas. Esto puede ocurrir por dos cosas: Por un lado, la ansiedad que provoca enfrentar situaciones de forma directa (Castanyer, 2009). Por otro lado, porque en las culturas colectivistas es normal y se espera que las demás personas en la interacción se valgan del contexto (señales paralingüísticas y no verbales) para inferir lo que se quiere comunicar (Gissi et al., 2001).

La estrategia asertiva es la más utilizada con personas no cercanas en esta situación. Las personas exigen sus derechos asertivamente cuando sus

intereses personales son afectados por personas no cercanas (Flores & Díaz-Loving, 2002). Frecuentemente los mexicanos no exigen o reclaman sus derechos por miedo a perder o fracturar sus relaciones interpersonales cercanas (Díaz-Guerrero, 1994). Pero en este caso si se afectan las relaciones con personas no cercanas, parece no importar.

Interacción y efectos principales

En general existe la idea de que la asertividad es un asunto de hombres y que la falta de asertividad es algo que “aqueja” sólo a las mujeres (Flores & Díaz-Loving, 2002). Las mujeres piensan que el cuidado de los hijos (y básicamente todas las actividades que implican cuidar de otros) y las labores domésticas son actividades que les competen a las mujeres, lo cual refleja la idea de sumisión y abnegación como características principales en su percepción de la “mujer típica” (Díaz-Loving et al., 2001; Rocha & Díaz-Loving, 2011). Entre mujeres de 40 años en adelante es más frecuente esta percepción tradicional que en las mujeres de menos de 40 años (Polanco & Reyes-Lagunes, 2003). Lo cual se refleja en la forma de interrelacionarse ya que las mujeres de 31 años o más utilizan más la estrategia pasivo-automodificadora que las mujeres de menos de 31 años.

Al igual que lo reportado por Flores y Díaz-Loving (2002), mientras menos edad se tiene se utiliza más la estrategia asertiva indirecta. En este caso fueron los hombres menores de 31 años; y lo hacen porque piensan que su vida es gobernada por la afectividad que tengan en sus relaciones con los demás, lo que refleja que su autoconcepto se encuentra cargado a lo social y emocional (se perciben como calmadas, amables y alegres). La asertividad indirecta refleja la fuerte creencia de estas personas en la suerte y el fatalismo (La Rosa & Díaz-Loving, 1988; Flores, 1994; 2002; Flores & Díaz-Loving, 2002).

La forma hostil de interrelacionarse por parte de las personas que tienen una edad mayor de 31 años se debe a que es una conducta adaptativa para los adultos jóvenes porque les permite abrirse camino en el mundo (Stuart-

Hamilton, 2002). Estas personas se expresan directamente pero de manera hostil (Lange & Jakubowski, 1976), enfatizan la defensa de sus derechos e intereses propios, expresan sentimientos, pensamientos, opiniones y emociones de manera inapropiada (Aguilar, 1988; Castanyer, 2009; Flores & Díaz-Loving, 2002), creen que la agresión bien llevada se convierte en asertividad (Robredo, 1995).

Correlaciones

Cada individuo posee rasgos colectivistas e individualistas en diferentes medidas (Triandis, 1995) y en este estudio las correlaciones significativas se encontraron tanto del individualismo vertical como del colectivismo horizontal con las estrategia pasivo-automodificadora.

El que las personas que utilizan más la estrategia pasivo-automodificadora se sientan menos únicos y originales, pero al mismo tiempo no disfruten ni del éxito ni cooperar con los demás, refleja por un lado, que son personas con rasgos individualistas que deben desarrollar buenas habilidades de interacción porque deben relacionarse con múltiples y variados grupos (Páez & Zubieta, 2004); y por otro lado, que aunque no disfruten cooperando con otros, deben utilizar la buena educación, cortesía, amigabilidad, etc. para interrelacionarse (Díaz-Guerrero, 1994), lograr asociarse con otros y así poder conseguir el (su) objetivo (García-Campos & Reyes-Lagunes, 2005).

Las correlaciones entre las estrategias de comunicación con instrumentalidad-expresividad muestran un par de puntos interesantes.

Primero, que mientras más se utiliza la estrategia asertiva, las personas se ven como aquellas que declaran con seguridad, defienden sus derechos de forma razonable, respetuosa y sin recurrir a actos agresivos, son capaces de decir no en situaciones en las que no se quiere involucrar, piden favores sin exigirlos, no se sienten más ni menos que nadie, la determinación que muestran es consecuencia de una reflexión acerca de sus metas, tienen iniciativa, persistencia y decisión para llevar a cabo sus acciones y propósitos,

aún cuando se le presenten obstáculos (Flores, 2002; Castanyer, 2009; Aguilar, 1988; Flores & Díaz-Loving, 2002).

Segundo, mientras más se utiliza la estrategia agresiva, las personas se consideran menos hostiles antipáticas, groseras, descorteses y desagradecidas. Esto se deba a que el individuo no ha aprendido a discernir las situaciones en las que los demás esperan una respuesta adecuada de él y la ansiedad provoca que la conducta apropiada no sea emitida o que se realice pero de forma parcial (sí expresa lo que quiere pero inapropiadamente), desconocimiento o rechazo de los derechos asertivos, y a patrones irracionales de pensamiento (Castanyer, 2009).

Conclusiones

Los resultados de esta investigación muestran que respondemos de diferente manera a diferentes situaciones, que se valora tanto la situación como la persona en la interacción para emitir la mejor respuesta. Por lo que las diferentes maneras de responder a las situaciones las hemos aprendido del medio en el que nos desarrollamos y por lo tanto no son un rasgo de personalidad.

Tenemos un abanico de respuestas en nuestro repertorio conductual que varían en frecuencia y de situación a situación. Esto nos muestra que son estrategias de comunicación que utilizamos de acuerdo a la situación y a la persona(s) en la interacción, y que nos sirven para adaptarnos a nuestro entorno, nos sirven para conseguir y mantener relaciones interpersonales satisfactorias.

A pesar de que uno de los rasgos típicos de la cultura mexicana es la abnegación, se muestran también respuestas asertivas. Esto refleja que el mexicano parece estar siendo afectuoso, obediente y complaciente cuando así se requiere; y por otro lado está siendo rebelde y racional cuando es necesario. Este es el tipo de mexicano que Díaz-Guerrero (1994) describe como aquel de control interno activo.

Por otro lado, la estrategia agresiva no fue la más utilizada en ninguna de las situaciones; sí es utilizada pero no es la más frecuente bajo ninguna circunstancia. Esto nos indica que no es una conducta adaptativa; por el contrario, no es muy utilizada porque suele causar malestar y rechazo en los demás.

Un punto interesante acerca de la estrategia asertiva indirecta es que, quizás el notable incremento de los mexicanos que utilizan internet y las redes sociales esté influyendo también en esta estrategia de comunicación (INEGI, 2016; AMIPCI, 2016).

Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) son herramientas que se expanden cada vez más debido a la aparición de nuevos dispositivos como celulares, *tablets*, etc. (INEGI, 2016). Entre las cuatro principales actividades que las personas realizan con los dispositivos están: comunicarse (enviar/recibir mensajes) y acceder a las redes sociales (principalmente *WhatsApp*, *Facebook* y *Twitter*) (INEGI, 2016; AMIPCI, 2016).

Según el INEGI (2016), el 70.5 % de los mexicanos que utilizan internet tienen menos de 35 años, y de acuerdo con la AMIPCI (2016) 3 de 4 personas que utilizan internet mencionan que éste está cambiando sus hábitos, entre ellos, el comunicarse con los demás.

El que las personas reconozcan que el uso de las TIC está cambiando su forma de interactuar con los demás, sin duda deja un amplio campo para investigar. ¿Qué motiva el uso de aplicaciones como *WhatsApp*, *Facebook* y *Twitter*? ¿Son utilizadas por moda, comodidad, o para evitar situaciones cara a cara con otras personas? Tal vez las respuestas a estas preguntas lleven a una redefinición de asertividad indirecta. Quizá haya personas que sean asertivas pero utilizan estas aplicaciones por comodidad y no por inhabilidad para enfrentarse con otras personas cara a cara. Sería muy importante y enriquecedor considerar estos puntos para futuras investigaciones.

Referencias

- Acaso, M. & Teruel, M. (2001). La conducta asertiva: Una encuesta a estudiantes de la Universidad de Zaragoza. *Revista de la Escuela de Magisterio de Huesca*, 6, 21-36.
- Acuña, L. & Bruner, C. (2001). Estereotipos de masculinidad y feminidad en México y en Estados Unidos. *Sociedad Interamericana de Psicología*, 35, 1, 31-51.
- Aguilar, Y., Valdez, J., González-Arratia, N. & González, S. (2013). Los roles de género de los hombres y las mujeres en el México contemporáneo. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 18, 2, 207-224.
- Aguilar Kubli, E. (1988, 2ª. Ed.). *Asertividad: sé tú mismo sin sentirte culpable*. México: Pax.
- Alas, R. & Tuulik, k. (2007). Cultural practices and values at the societal level in Estonia in comparison with neighbouring countries. *Journal of Bussines Economics and Management*, 8, 1, 39-44.
- Aroche, M. (2010). *Rasgos de instrumentalidad y expresividad asociados a la respuesta asertiva de hombres y mujeres mexicanos*. Tesis de Licenciatura no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Asociación Mexicana de la Industria Publicitaria y Comercial en Internet (2016). *Estudio sobre los hábitos de los usuarios de Internet en México 2016*. En https://www.amipci.org.mx/images/Estudio_Habitosdel_Usuario_2016.pdf
- Austin, T. (2004, 3ª. Ed.). *Fundamentos socioculturales de la educación*. Chile: Graficasur.
- Avendaño, R. (1994). *Desarrollo y validación psicométrica de una escala de abnegación para adultos. Una aportación a la etnopsicología mexicana*. Tesis de Maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bales, R. F., & Parsons, T. (2002, 5ª. Ed.). *Family: Socialization and interaction process*. London: Routledge.
- Bishop, S. (2000). *Desarrolle su asertividad*. Barcelona: Gedisa.
- Bozzoli, M. (1961). El concepto antropológico de la cultura. *Revista de filosofía de la universidad de Costa Rica*, 3, 10, 175-178.
- Castanyer, O. (2009, 30ª. Ed.). *La asertividad: expresión de una sana autoestima*. España: Desclée de Brouwer.

- Cooley, C. (2005, 4ª. Ed.). *Social organization: A study of the larger mind*. USA: Transaction Publishers.
- Da Dalt de Mangione, E. & Difabio de Anglat, H. (2002). Asertividad, su relación con los estilos educativos familiares. *Interdisciplinaria*, **19**, 2, 119-140.
- Díaz-Guerrero, R. (1972). *Hacia una teoría histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano*. México: Trillas.
- ____ (1994, 6ª. Ed.). *Psicología del mexicano. Descubriendo la etnopsicología*. México: Trillas.
- Díaz-Loving, R., Andrade, P. & La Rosa, J. (1989). Orientación al logro: Desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad. *Revista Mexicana de Psicología*, **6**, 1, 21-26.
- ____, Rivera, S. & Sánchez, R. (2001). Rasgos instrumentales (masculinos) y expresivos (femeninos), normativos (típicos e ideales) en México. *Revista Latinoamericana de Psicología*, **33**, 2, 131-139.
- ____, Rocha, T. & Rivera, S. (2004). Elaboración, Validación y Estandarización de un Inventario para Evaluar las Dimensiones Atributivas de Instrumentalidad y Expresividad. *Interamerican Journal of Psychology*, **38**, 2, 263-276.
- ____ (2006). Rogelio Díaz-Guerrero: un legado de creación e investigación psicológica. *Revista mexicana de psicología*, **23**, 1, 11-18.
- ____, Rocha, T. & Rivera, S. (2007). *La instrumentalidad y la expresividad desde una perspectiva psico-socio-cultural*. México: Miguel Ángel Porrúa y Universidad Nacional Autónoma de México.
- ____ (2008). *Etnopsicología mexicana: siguiendo la huella de Díaz Guerrero*. México: Trillas.
- ____, Rivera, S. & Wolfgang, P. (2012). Masculinidad-feminidad y salud mental. *Persona*, **15**, 137-157.
- ____, Armenta Hurtarte, C. & Reyes Ruíz, N. E. (2015). (Manuscrito no publicado).
- ____, Cruz Torres, C., Armenta Hurtarte, C. & Reyes Ruíz, N. E. (2016). (Manuscrito no publicado).
- Dimbleby, R. & Burton, G. (1992). *More than words: An introduction to communication*. New York: Routledge.

- Dressler, W. Campos, M. & dos Santos, J. (2002). Culture and psychological distress. *Paidéia*, **12**, 22, 5-18.
- Elizondo, M. (2003, 4ª. Ed.) *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*. México: Trillas.
- Eysenck, H. J. & Wilsons, G. D. (1981). *Psicología del sexo*. Barcelona: Herder.
- Farías, S., Salazar, M., Monjardín, F. & Calleja, N. (2014). Jefas de familia en México: caracterización y rasgos instrumentales-expresivos. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, **6**, 1, 87-96.
- Fernández, J. (2011). Un siglo de investigaciones sobre masculinidad y feminidad: una revisión crítica. *Psicothema*, **23**, 2, 167-172.
- Flores, M., Díaz-Loving, R. & Rivera, S. (1987). MERA: Una medida de rasgos asertivos para la cultura mexicana. *Revista Mexicana de Psicología*, **4**, 1, 29-35.
- ____ (1994). *Asertividad: conceptualización, medición y su relación con otras variables*. Tesis de Doctorado no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México.
- ____ & Díaz-Loving, R. (1994). Locus de control, asertividad y comunicación en la prevención del sida. *La Psicología Social en México*, **5**, 622-627.
- ____ (2002). Asertividad: una habilidad social necesaria en el mundo de hoy. *Revista de Universidad Autónoma de Yucatán*, **17**, 221, 34-47.
- ____ & Díaz-Loving, R. (2002). *Asertividad: una alternativa para el óptimo manejo de las relaciones interpersonales*. México: Miguel Ángel Porrúa y Universidad Nacional Autónoma de México.
- ____ & Díaz-Loving, R. (2004). *EMA: Escala multidimensional de asertividad*. México: Manual Moderno.
- Gambriel, E. D. & Richey, C. (1975). An assertion inventory for use in assessment and research. *Behavior Therapy*, **6**, 550-561.
- García, S. (2005). *Psicología y Feminismo: Historia olvidada de mujeres pioneras en Psicología*. España: Narcea.
- García-Campos, T. & Reyes-Lagunes, I. (2005). Escala de individualismo-colectivismo para mexicanos: Desarrollo de una aproximación culturalmente relevante. *Revista de psicología social y personalidad*, **21**, 2, 103-115.
- ____ (2008). Cultura Tradicional y Masculinidad Feminidad. *Interamerican Journal of Psychology*, **42**, 1, 59-68.

- García-Retamero, R. & López-Zafra, E. (2006). Congruencia de rol de género y liderazgo: el papel de las atribuciones causales sobre el éxito y el fracaso. *Revista Latinoamericana de Psicología*, **38**, 2, 245-257.
- Geertz, C. (2003, 12ª. Ed.). *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.
- Gissi, J., Zubieta, E. & Páez, D. (2001). La identidad social y cultural de América Latina. En F. Morales, D. Páez, A. Kornblit & D. Asún (Eds.). *Psicología Social*. (pp. 57-94). Buenos Aires: Pearson Educación.
- Gouveia, V., Clemente, M. & Espinoza, P. (2003). The horizontal and vertical attributes of individualism and collectivism in a Spanish population. *The Journal of Social Psychology*, **143**, 1, 43-63.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. EU: Lawrence Erlbaum Associates.
- Heimberg, R. G., Montgomery, D., Madsen, C. H. & Heimberg, I. S. (1977). Assertion training: a review of the literature. *Behavior therapy*, **8**, 953-971.
- Hidalgo & Abarca. (2000, 3ª. Ed.). *Comunicación interpersonal: programa de entrenamiento en habilidades sociales*. México: Alfaomega.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International Differences in Work Related Values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- ___ (1983). National cultures in four dimensions: A research-based theory on cultural differences among nations. *International Studies in Management and Organizations*, **13**, 1, 46-74.
- ___ (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.
- ___ (1999). *Cultura y organizaciones: Software de la mente. La cooperación intercultural y su importancia para la supervivencia*. Madrid: Alianza Editorial.
- ___ (2011). *Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context*. Online readings in psychology and culture. En <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- Hoover, A. & Goodwin, S. (2007). Masculinity- Femininity. In Baumeister, R. & Vohs, K. (Eds.). *Encyclopedia of Social Psychology* (pp. 544-545). Vol. 2. USA: SAGE.
- Inkeles, A. & Levinson, D.J. (1969, 2ª. Ed.). National Character: the study of modal personality and sociocultural systems. En G. Lindzey & E. Aronson

(Eds.). *The Handbook of Social Psychology*, Vol. 4 (pp. 418-506). Menlo Park, CA.: Addison-Wesley Publishing Company.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016). *Estadísticas a propósito del día mundial de internet (17 de mayo)*. En http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/internet2016_0.pdf

Jakubowski, P. & Lange, A. J. (1978). *The assertive option: your rights and responsibilities*, Research Press Company.

Kim, U, Triandis, H. C., Kagitçibasi, C., & Yoon, G. (1994). *Individualism and collectivism: Theoretical and methodological issues*. Newbury Park, CA: Sage.

Kluckhohn, C. (1962). Universal categories of culture. En S. Tax (Ed.), *Antropology today: Selections* (pp. 304-320). Chicago, IL: University of Chicago Press.

Laca, F. & Mejía, J. (2007). Actitudes ante la violencia, bienestar subjetivo e individualismo en jóvenes mexicanos. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, **12**, 2, 301-313.

Lange, A. J. & Jakubowski, P. (1976). *Responsible assertive behavior*, Champaign, Research Press.

La Rosa, J. (1986). *Escalas de locus de control y autoconcepto. Construcción y validación*. Tesis de Doctorado no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México.

____ & Díaz-Loving, R. (1988). Diferencial semántico del autoconcepto en estudiantes. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, **4**, 1, 39-58.

Lévi-Strauss, C. (1969). *Las estructuras elementales del parentesco*. Buenos Aires: Paidós.

Maletzke, G. (1992). *Sicología de la comunicación social*. Quito: Quipus.

Martín-Baró, I. (1990, 4ª. Ed.). *Acción e ideología. Psicología social desde Centroamérica*. San Salvador: UCA Editores.

Matud, M., Rodríguez, C., Marrero, R. & Carballeira, M. (2002). *Psicología del género: implicaciones en la vida cotidiana*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Naranjo, M. (2008). Relaciones interpersonales adecuadas mediante una comunicación y conducta asertivas. *Revista Electrónica Actualidades Investigativas en Educación*, **8**, 1, 1-27.

Nogués, R. (2003). *Sexo, cerebro y género: diferencias y horizonte de igualdad*. Barcelona: Paidós.

- Padilla, N. & Díaz-Loving, R. (2013). Premisas familiares y socioculturales de emparejamiento. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, **18**, 2, 249-262.
- Páez, D. & González, J. (2000). Culture and social psychology. *Psicothema*, **12**, 1, 6-15.
- ____ & Zubieta, E. (2004). Dimensiones culturales: individualismo-colectivismo como síndrome cultural. En I. Fernández, S. Ubillos, E. Zubieta & D. Páez (Eds.). *Psicología social, cultura y educación* (pp. 55-72). España: Pearson Educación.
- ____ & Zubieta, E. (2004). Dimensiones culturales: individualismo-colectivismo, creencias y conducta social. En I. Fernández, S. Ubillos, E. Zubieta & D. Páez (Eds.). *Psicología social, cultura y educación* (pp. 89-94). España: Pearson Educación.
- Polanco, G. & Reyes-Lagunes, I. (2003). Características instrumentales y expresivas atribuidas a los roles de género en México. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, **19**, 2, 117-133.
- Porter, R. & Samovar, L. (1997). *Intercultural communication*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company.
- Rathus, S. (1973). A 30-item schedule for assessing assertive behavior. *Behavior Therapy*, **4**, 3, 398-406.
- Robredo, C. (1995). *La tolerancia a la frustración en relación al grado de asertividad que tienen los vendedores comisionistas electrodomésticos*. Tesis inédita de Licenciatura en Psicología. México: Universidad Femenina de México.
- Rocha, T. & Díaz-Loving, R. (2005). Cultura de género: la brecha ideológica entre hombres y mujeres. *Anales de Psicología*, **21**, 1, 42-49.
- ____ & Díaz-Loving, R. (2011). *Identidades de género: más allá de cuerpos y mitos*. México: Trillas.
- Rodríguez, E. & Serralde, M. (1991). *Asertividad para negociar*. México: McGraw-Hill.
- Salter, A. (1961). *Conditioned reflex therapy: The direct approach to the reconstruction of personality*. New York: Capricorn.
- Schwartz, S. H. (1990). Individualism-collectivism critique and proposed refinements. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **21**, 2, 139-157.
- Schwartz, S.H. (1994). Beyond Individualism and Collectivism: New Cultural Dimensions of Values. En U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S. Choi &

- G. Yoon (Eds.). *Individualism and collectivism: Theory, methods and applications* (pp. 85-119). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. P S., & Gelfand, M. J. (1995). Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research*, **29**, 3, 240-275.
- Spence, J. & Helmreich, R. (1978). *Masculinity and femininity: their psychological dimensions, correlates and antecedents*. Austin: University of Texas Press.
- Stets, J. & Burke, P. (2000, 2ª. Ed.). Femininity-Masculinity. En Borgatta, E. & Montgomery, R. (Eds.). *Encyclopedia of Sociology*, Vol. 2 (pp. 997-1005). New York: Macmillan.
- Stuart-Hamilton, I. (2002, 4ª. Ed.). *Psicología del envejecimiento*. España: Morata.
- Triandis, H.C. (1994). Theoretical and methodological approaches to the study of collectivism and individualism. En U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S. Choi & G. Yoon (Eds.). *Individualism and collectivism: Theory, methods and applications*, Vol. 18 (pp. 41-51). Thousand Oaks, CA: Sage.
- ____ (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- ____ (2002). Generic individualism and collectivism. En Gannon, M. J. & Newman, K. L. (Eds.), *The Blackwell Handbook of Cross-Cultural Management* (pp.16-45). Oxford: Blackwell Business.
- Wiemann, M. (2011). *La comunicación en las relaciones interpersonales*. España: Aresta y UOC.
- Wolpe, J. & Lazarus, A. (1966). *Behavior therapy techniques: A guide to the treatment of neuroses*. New York: Pergamon.
- Wolpe, J. (1993, 3ª. Ed.). *Práctica de la terapia de la conducta*. México: Trillas.