

01966
4 2ej



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE PSICOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE
POSGRADO

ASERTIVIDAD AGRESIVIDAD Y SOLUCION DE
SITUACIONES PROBLEMTICAS EN UNA
MUESTRA MEXICANA

TESIS QUE POR OPTAR EL GRADO DE:
MAESTRO EN PSICOLOGIA SOCIAL

P R E S E N T A :

LIC. MIRTA MARGARITA FLORES GALAZ

SINODALES:

- DIRECTOR DE TESIS:
- DR. ROLANDO DIAZ LOVING
- DRA. SUSAN PICK DE WEISS
- MTRA. PATRICIA ANDRADE PALOS
- MTRA. NAZIRA CALLEJA BELLO
- DRA. ELEMI HERNANDEZ

**TESIS CON
FALLA DE CUBRIR**



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 está 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.

INDICE

Pag.

RESUMEN

INTRODUCCION

1. ASERTIVIDAD	1
1.1 Definición de Asertividad	3
1.2 Características de la Asertividad	6
1.3 Medicion de la Asertividad	7
1.4 Asertividad y su relación con otras variables	11
2. AGRESIVIDAD	14
2.1 Definición de la Agresion	14
2.2 Teorias de la Agresion	15
2.3 Medicion de la Agresividad	18
3. ASERTIVIDAD - AGRESIVIDAD Y SOLUCION DE SITUACIONES PROBLEMATICAS	24
4. METODO	30
4.0 Planteamiento del Problema	30
4.1 Definición Conceptual de Variables	30
4.2 Definición Operacional de Variables	31
4.3 Instrumentos	31
4.3.1 Asertividad	
4.3.1.1 Estudio Piloto 1 : Estructura Factorial de la Prueba de Asertividad de Rathus	31
4.3.1.2 Estudio Piloto 2 : Validez de Constructo de la Medida de Rasgos Asertivos	36
4.3.2 Agresividad	
4.3.2.1 Estudio Piloto 3 : Estructura Factorial de Inventario Comprensivo de Choynowski	44

4.3.3	Situaciones Problemáticas	
4.3.3.1	Estudio Piloto 4 : Definición de las Situaciones Problemáticas	53
4.4	Sujetos	56
4.5	Procedimiento	58
5.	RESULTADOS	60
5.1	Validez y Confiabilidad	60
5.1.1	Medida de Rasgos Asertivos	60
5.1.2	Escala de Agresividad	64
5.1.3	Escala de Situaciones Problemáticas	69
5.2	Análisis de Correlación: Asertividad - Agresividad	74
5.3	Diferencias por Sexo, Edad y Escolaridad	78
5.3.1	Medida de Rasgos Asertivos	79
5.3.2	Escala de Agresividad	79
5.3.3	Escala de Situaciones Problemáticas	79
5.4	Diferencias por Sexo y Solución de Situaciones Problemáticas	80
5.4.1	Medida de Rasgos Asertivos	80
5.4.2	Escala de Agresividad	80
5.4.3	Escala de Situaciones Problemáticas	81
6.	DISCUSION	83
6.1	Medida de Rasgos Asertivos	83
6.2	Escala de Agresividad	84
6.3	Escala de Situaciones Problemáticas	86
6.4	Análisis de Asociación	88
6.5	Análisis de Diferencias	90
6.5.1	Por Sexo, Edad y Escolaridad	90
6.5.1.1	Asertividad	90
6.5.1.2	Agresividad	91
6.5.1.3	Situaciones Problemáticas	92

6.5.2 For Sexo y Solucion de Situaciones Problematicas	93
6.5.2.1 Asertividad	93
6.5.2.2 Agresividad	93
6.5.2.3 Situaciones Problematicas	94

REFERENCIAS	96
-------------------	----

ANEXOS	104
--------------	-----

I N D I C E D E T A B L A S

Pag.

Tabla 1.	Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial de la Prueba de Asertividad de Rathus	33
Tabla 2.	Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la Prueba de Asertividad de Rathus	34
Tabla 3.	Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial (PA2) varimax de la prueba de asertividad ...	37
Tabla 4.	Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos del instrumento de asertividad	39
Tabla 5.	Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados después de la rotación varimax en el análisis factorial (PA2) de segundo orden en el Inventario Comprensivo de Choynowski	46
Tabla 6.	Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos del instrumento de agresividad	47
Tabla 7.	Distribución de frecuencias de situaciones problemáticas presentadas para cada área	54
Tabla 8.	Distribución de frecuencias de "Con quienes" tienen problemas los tres grupos de edades de ambos sexos	55
Tabla 9.	Distribución de frecuencias de la muestra total	57
Tabla 10.	Distribución de frecuencias de la muestra por sexo y edad	58
Tabla 11.	Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial (PA2) varimax de la medida de rasgos asertivos	60

Tabla 12.	Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la medida de rasgos asertivos	61
Tabla 13.	Confiabilidad, medias y desviaciones estándar de cada uno de los factores de la medida de rasgos asertivos	64
Tabla 14.	Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial (PA2) varimax de la escala de agresividad ...	65
Tabla 15.	Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la escala de agresividad	66
Tabla 16.	Confiabilidad, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la escala de agresividad ..	69
Tabla 17.	Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial (PA2) varimax de la escala de situaciones problemáticas	70
Tabla 18.	Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la escala de situaciones problemáticas ...	71
Tabla 19.	Confiabilidad, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la escala de situaciones problemáticas	74
Tabla 20.	Matriz de correlación obtenida entre cada uno de los factores de la medida de rasgos asertivos (MERA)	75
Tabla 21.	Matriz de correlación obtenida entre cada uno de los factores de la escala de agresividad	76
Tabla 22.	Matriz de correlación obtenida entre cada uno de los factores de las escalas de asertividad (MERA) y agresividad ...	78

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo: 1) Elaborar una escala de asertividad 2) Obtener la validez de constructo del Inventario Comprensivo de Choynowski (1976, 1978) en una muestra de habitantes de la Ciudad de México 3) Conocer la relación entre la asertividad y agresividad 4) Conocer las situaciones problemáticas que las personas enfrentan con mayor frecuencia y su forma de resolverlas.

Participaron 600 personas seleccionadas no probabilísticamente de diversas instituciones públicas y diferentes facultades, preparatorias y colegios de ciencias y humanidades de la Universidad Nacional Autónoma de México, de los cuales el 50% (300) fueron hombres y el 50% (300) mujeres, divididos en tres grupos de edades cada uno de ellos (14 a 18 años, 19 a 23 años y 24 a 36 años).

En cuanto a la escala de asertividad (Medida de Rasgos Asertivos, MERA) se encontró que existen dos dimensiones que miden dicho constructo: la No asertividad ($\alpha = 0.78$) y la asertividad en situaciones cotidianas ($\alpha = 0.76$).

En lo que respecta a la agresividad medida a través del Inventario Comprensivo, se observó que estas dimensiones cambian de una población a otra y en este caso se tuvieron solamente cuatro dimensiones siendo estas: antagonismo ($\alpha = 0.86$), autocontrol ($\alpha = 0.80$), agresividad verbal ($\alpha = 0.76$) y ansiedad ante la agresión ($\alpha = 0.79$).

En lo que se refiere a la escala de situaciones problemáticas se encontraron cinco áreas en las que se presentan situaciones problemas con mayor frecuencia: a) falta de cortesía y educación ($\alpha = 0.88$), b) falta de decisión ($\alpha = 0.80$), c) falta de respeto y consideración ($\alpha = 0.84$), d) personales ($\alpha = 0.72$) y e) familiares ($\alpha = 0.73$).

Posteriormente se realizó un análisis de asociación entre la asertividad y la agresividad, el cual reveló que a menor asertividad mayor agresividad.

Se obtuvieron las diferencias por sexo, edad, escolaridad y solución de situaciones problemáticas para cada una de las dimensiones de cada escala. Se observó que solo hubo diferencias por sexo en los factores de la escala de agresividad: antagonismo, agresividad verbal y ansiedad ante la agresión y en los factores de la escala de situaciones problemáticas: falta de cortesía y educación, personales y familiares. Además, se encontró que a mayor escolaridad mayor asertividad y menor presencia de situaciones problemáticas causadas por la falta de decisión.

INTRODUCCION

La asertividad y la agresividad son temas que han sido estudiados ampliamente por los psicólogos sociales. Sin embargo, el que ha recibido la mayor atención a lo largo de la historia es la agresión. Es hasta los últimos años cuando se han realizado estudios sobre la asertividad y la agresividad.

El individuo a lo largo de la historia ha sido socializado de tal manera que muchas veces la agresividad ha sido aceptada. Espero, se ha descuidado la socialización de la asertividad, la cual permite a la persona hacer valer sus derechos, expresando lo que cree, siente y quiere en forma directa, honesta y de manera apropiada respetando los derechos de la otra persona (Jakubowski y Lange 1978).

En la interacción social comúnmente se enfrentan situaciones problemáticas que requieren solución y la forma de lograr solucionarlas variará de acuerdo con la personalidad de cada individuo, así como del tipo de situación y de quien se trate. De ahí que algunas personas enfrenten sus problemas de manera asertiva, agresiva o pasiva.

El responder asertivamente ante situaciones problemáticas presentaría una forma de solución más adecuada ya que no implicaría dañar a otras (agresividad) ni que otros dañen al individuo (pasividad). Ahora bien, el que una persona sea asertiva o agresiva de alguna manera influirá en el tipo de situaciones problemáticas que enfrente con mayor frecuencia, así como en la forma en que resuelva dichas situaciones.

El objetivo de esta investigación fue el conocer la relación entre la asertividad y la agresividad, así como también el conocer las situaciones problemáticas que las personas enfrentan con mayor frecuencia y su forma de resolverlas.

Sin embargo, cómo se iba a llegar a resolver este problema, si se carecía de instrumentos válidos y confiables en la cultura mexicana para medir dichos constructos?

Por lo tanto, fue necesario en primer lugar elaborar y validar los instrumentos.

Para medir la asertividad se partió de la traducción de la escala de asertividad de Rathus (1973) y se intentó validar en una muestra mexicana. Pero los resultados obtenidos en el estudio piloto 1 revelaron que las dimensiones variaban de cultura a cultura, por lo que fue necesario elaborar nuevos reactivos de las dimensiones encontradas y probarlos (estudio piloto 2). En este caso, se encontraron tres dimensiones: no asertividad, asertividad por medios indirectos y asertividad en situaciones cotidianas. De esta manera quedó constituida la Medida de Rasgos Asertivos (MERA).

En lo que se refiere a la medición de la agresividad, se tomó como base el Inventario Comprensivo de Choynowski (1977), el cual se había validado en estudiantes de secundaria y se pretendía conocer si cambiaba de una población a otra (estudio piloto³), lo que sucedió como era de esperarse, quedando las siguientes dimensiones: paranoia, vengatividad, autocontrol, contradicción, agresividad verbal, ansiedad ante la agresión.

Por último en lo que respecta a la escala de situaciones problemáticas, ésta se elaboró con base en las frecuencias con que las personas indicaron las áreas o situaciones en las que tienen problemas, es decir, la escala media: Área personal, Área situacional, Área general, Área escolar, Área laboral, Área económica, Área familiar (con el padre, la madre y los hermanos) y finalmente Área social.

Posteriormente, en el estudio final se aplicaron los tres instrumentos y nuevamente se realizaron los análisis psicométricos de cada una de las escalas. Se analizaron las diferencias por sexo, edad, escolaridad y solución de situaciones problemáticas.

El informe de la investigación se divide en dos partes. En la primera parte se presenta una revisión teórica de asertividad y agresividad. En la segunda parte se presenta la metodología, los resultados y la discusión de la misma.

1. ASERTIVIDAD

La mayoría de los problemas a los que el hombre se enfrenta son de carácter social, esto indica que el hombre no existe como un ser aislado en el tiempo y en el espacio, puesto que es un producto de sus relaciones con los demás y debe ser comprendido en tales términos (Mead, 1934). Los psicólogos sociales se han encargado precisamente de estudiar al ser humano y su relación con el medio social.

Originalmente la asertividad surge en el contexto de la psicología clínica e industrial. Sin embargo, es importante el estudio de la asertividad desde el punto de vista social debido a que sería de gran utilidad que durante el proceso de socialización se enseñara a los niños a ser asertivos, ya que les permitiría responder a situaciones problemáticas de manera asertiva sin necesidad de utilizar la agresión o la no acción (pasividad).

Actualmente en Estados Unidos se ha puesto mayor atención al entrenamiento asertivo, es decir, programas de cambio de habilidades, para desarrollar la conducta asertiva en las relaciones interpersonales. Muchos profesionales se han interesado en el desarrollo y aplicación del entrenamiento asertivo, quizás debido a dos cambios culturales importantes. El primero de ellos, es el valor que han adquirido las relaciones interpersonales como una fuente valiosa de satisfacción y autorrealización; el segundo, es la aplicación en el rango de la conducta socialmente aceptada, en cuanto a estilos de vida se refiere (Länge y Jakubowski, 1976). Por lo tanto, el interés actual en el entrenamiento asertivo obedece a una serie de necesidades de un contexto social determinado.

Otro aspecto importante a considerar es el referente a la distinción entre dos conceptos esenciales: "Habilidades Sociales" y "Habilidades Asertivas". En términos generales, cuando se habla de una habilidad social, se hace referencia a aquellos repertorios conductuales en el individuo que le posibilitan una interacción con una alta probabilidad de reforzamiento en una gran variedad de circunstancias.

Hersen y Bellack (1977), consideran como categorías específicas de las habilidades sociales a las habilidades de conversación, de percepción social y de enfrentamiento a situaciones problemáticas especiales (entre ellas, la asertividad, las situaciones de trabajo y los arreglos satisfactorios de la vida cotidiana). Es pues, que así se considera a las habilidades asertivas como una categoría particular de las habilidades sociales.

Las habilidades sociales han sido consideradas sumamente importantes por varios teóricos de la psicología entre ellos Sullivan (citado en Eisler, 1976); el cual enfatizó la relación existente entre la personalidad y las relaciones sociales del individuo, así pues los desórdenes mentales eran un reflejo de

las relaciones interpersonales inapropiadas. Wolpe (1958) considera que el entrenamiento asertivo es aplicable principalmente para descondicionar hábitos de respuesta inadaptativos de ansiedad, que se presentan ante personas con las que interactúa el paciente. Se busca evocar emociones que inhiban la presentación de la ansiedad, ya que considera que muchas emociones "placenteras" parecen involucrar eventos corporales que compiten con la ansiedad y que cuando se exteriorizan estas emociones en conducta motora, aumentan su intensidad, y así se hace más probable la inhibición de cualquier respuesta de ansiedad evocada por la situación. Wolpe (1958) consideró también que el entrenamiento asertivo es una herramienta apropiada cuando el paciente ha inhibido la ejecución de una conducta "normal" debido a un medio neurótico. En este caso, se cree que si se aumenta cualquier impulso hacia la expectativa de que tal elicitación inhibirá recíprocamente la ansiedad, resultará de alguna manera el debilitamiento del hábito de respuesta de ansiedad. Así el contracondicionamiento operante de la acción motora ocurre de manera simultánea facilitándose mutuamente.

Eisler (1976) en su artículo referente a la evaluación de las habilidades sociales, menciona que la suposición principal del modelo de habilidades es que las conductas desadaptadas serán reemplazadas gradualmente por la adquisición, ejecución y reforzamiento de una conducta social más adaptativa. Las metas del modelo son enseñar al individuo formas más efectivas de interactuar con otras personas, ayudar al individuo a desarrollar repertorios de respuesta más funcionales para enfrentarse con individuos específicos en su ambiente tales como el cónyuge, el empleado o sus padres. En otros casos se trata de desarrollar mayor competencia en ciertas clases de situaciones interpersonales.

Por otro lado, existe una controversia esencial en relación al problema de las habilidades sociales. Se discute que las fallas que se observan en el individuo para mostrar una conducta "socialmente hábil", son resultado de que el sujeto nunca ha adquirido la conducta deseada, o su miedo a exhibir alguna conducta de este tipo lo ha llevado a experimentar consecuencias negativas por ello.

En general, existe evidencia que apoya a ambas posiciones, pero parece ser que depende en gran parte de las características de la población con la que se trabaja, el método de evaluación, e incluso de la definición de habilidad social.

A partir de estos planteamientos, se ha desarrollado un sin número de investigaciones cuyos objetivos han sido probar entre otros: instrumentos de medida, paquetes de tratamiento y el papel de sus componentes específicos, hipótesis acerca del papel de la ansiedad en los problemas de relaciones sociales, el papel del entrenamiento en habilidades sociales en la rehabilitación de pacientes crónicos hospitalizados, en el entrenamiento de adolescentes y niños. En general, los resultados obtenidos han

fortalecido el uso de técnicas encaminadas al mejoramiento de las habilidades sociales como una alternativa de tratamiento viable y prometedora.

1.1 DEFINICION DE ASERTIVIDAD

Debido a que la asertividad ha sido considerada como una habilidad social. A continuación se presentan algunas definiciones de asertividad. Sin embargo, antes de definir asertividad, es conveniente definir habilidad social.

Argyris (1965) hace referencia a la habilidad social como: "esos comportamientos interpersonales que contribuyen a la efectividad individual como parte de un gran grupo de individuos".

Pérez Pareja (1981) señala que Weiss (1969) ha definido habilidad social en términos de comunicación, entendimiento, interés y relación entre hablante e interlocutor.

Libet y Lew (1973) consideran la habilidad social como la compleja habilidad que comprende emitir conductas que son positiva o negativamente reforzadas y no emitir conductas que son castigadas o extinguidas por otros. (Citado en Pérez Pareja, 1981).

Hersen y Bellack (1977) dicen al respecto que:

"Las habilidades sociales involucran la habilidad para expresar sentimientos tanto positivos como negativos, es un contexto interpersonal, sin sufrir como consecuencia una pérdida de reforzamiento social. Tales habilidades deben mostrarse en una gran variedad de contextos interpersonales e involucra la emisión coordinada de respuestas verbales y no verbales. Además, el individuo socialmente hábil es consciente de las realidades de la situación, y se encuentra alerta cuando es probable que sea reforzado por sus esfuerzos". Como puede apreciarse la habilidad social representa la herramienta que permite la interacción entre personas.

Ahora bien, desde el punto de vista etimológico, aserción proviene del latín assertio-tionis, que es la acción y efecto de afirmar la verdad de alguna cosa, Preposición en la que se afirma o da por cierto alguna cosa. Asertividad es la propensión a ser autoafirmativo y asertivo es aquella persona que es afirmativa.

Estos términos se han utilizado como sinónimo por los diferentes autores como podrá observarse en las definiciones siguientes.

En cuanto a la asertividad; Wolpe (1969) manifestó que muchos autores han visto la asertividad como una habilidad para contradecir y atacar verbalmente, lograda fundamentalmente a

través del entrenamiento asertivo. La finalidad de la conducta asertiva no es la que estos autores creen, sino que se fundamenta en la función de descondicionar hábitos de respuesta de ansiedad que se presentan fundamentalmente, en la interacción humana.

Sostiene que un gran número de emociones, principalmente las agradables implican ejecuciones corporales que compiten con la respuesta de ansiedad. Basado en este principio, Wolpe (1958) formuló su definición: "la conducta asertiva se define como la expresión adecuada dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad.

Lazarus (1973) sostiene, una aproximación semejante a la de Wolpe, y define a la conducta asertiva en términos de sus componentes que pueden dividirse en cuatro patrones de respuesta especificados y separados:

- 1). La habilidad de decir "no.
- 2). La habilidad para pedir favores y hacer demandas.
- 3). La habilidad para expresar sentimientos positivos y negativos.
- 4). La habilidad para iniciar, continuar y terminar conversaciones generales.

Alberti y Emmons (1974) consideran que; la asertividad es la conducta que permite a una persona actuar para su propio interés, defenderse así mismo sin ansiedad y expresar sus derechos sin destruir los derechos de otros.

Para Dawley y Wenrich (1976), la emisión de una conducta asertiva pretende decrementar la ansiedad y hostilidad, incrementar el entendimiento interpersonal y la habilidad para establecer relaciones cercanas y significativas. Para estos autores la conducta asertiva puede mejorar la calidad de las interacciones sociales y también realzar la autoestima.

Cotler y Guerra (1976) opinan que la asertividad involucra el conocimiento y expresión de los deseos, valores, necesidades, expectativas y disgustos de un individuo. Como tal, no sólo involucra estar en mejor contacto con uno mismo, sino también afectuoso como se interactúa con otras personas.

Otra definición propuesta por Rich y Schroeder, (1976) pretende establecer la funcionalidad de la asertividad como una habilidad, y dice que, la conducta asertiva es la habilidad para buscar, mantener o aumentar el reforzamiento en una situación interpersonal, a través de la expresión de sentimientos o deseos.

Bartolomé Carrorobles, Costa del Ser (1979) mencionan que se suele aplicar el término conducta asertiva para descubrir la conducta de aquellos individuos capaces de expresar directa o adecuadamente sus opiniones y sentimientos (tanto positivos como negativos) en situaciones sociales e interpersonales. La gama de conductas asertivas es en sí misma ilimitada e incluye toda la variedad de situaciones existentes que de forma diferente pueden

querer expresar una opinión, rechazar una propuesta poco razonable o expresar enfado, al igual que amor, afecto o alabanza.

Para Fersterheim y Baer (1979) la aserción es igual a la autoestima, ya que afirman de que si se tiene duda si sobre se fue asertivo en un acto específico habrá que preguntarse si aumento el respeto propio por poco que fuera. Ellos parten del supuesto de lo que una persona hace sirve como base para el concepto de si mismo por lo tanto cuanto más se defiendan los derechos y se actue de modo que se respete a si mismo mayor será la autoestima.

Aguilar Kubli (1987) señala que asertividad significa tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa, y tiene como meta fundamental lograr una comunicación satisfactoria hasta donde el proceso de la relación humana lo haga necesario.

Asimismo Aguilar (1988) señala que ser asertivo implica actuar bajo la plena convicción de que se tiene el derecho de ser uno mismo y de expresar los propios pensamientos y sentimientos en tanto se respeten los derechos y la dignidad de los demás. Se refiere, en otros términos, a la exteriorización de cómo se siente uno verdaderamente, de modo tal que se produzca el más positivo de los resultados posible.

Finalmente, Jakubowski y Lange (1978) postulan que actuar asertivamente significa hacer valer los derechos, expresando lo que uno cree, siente y quiere en forma directa, honesta y de manera apropiada respetando los derechos de la otra persona ... La asertividad involucra la declaración de derechos personales expresando pensamientos, sentimientos y creencias, que no viola los derechos de otras personas. El mensaje básico de la asertividad es: Esto es lo que pienso, esto es lo que yo siento, esta es la forma en la que yo veo la situación. Este mensaje expresa "quien es la persona" y lo dice sin dominar, humillar o degradar a la otra persona. Estos autores subdividen la conducta asertiva en: empática, simple y confrontativa.

En la empática el asertivo desea participar con cierta sensibilidad, lo que transmite la otra persona a través de sus necesidades y sentimientos. De esta forma, reconoce la situación personal del otro y se interesa por lo que le manifiestan.

En la asertividad simple la interacción es gradual y se expresa ante situaciones que requieren un mínimo de respuesta asertiva, llevada a cabo con mínimo esfuerzo. Si la persona no responde al mínimo de asertividad, el asertivo incrementará y se mantendrá más firme.

La asertividad confrontativa aparece cuando las palabras de otra persona contradicen abiertamente los hechos. En este caso el asertivo expresa lo que la otra persona dice haber dicho o

hecho y lo que quiere en este momento y lo confronta con los hechos, tal y como los percibe él.

Como se puede observar, las definiciones de asertividad se han centrado en torno de la expresión emocional de la autoexpresión, del autodescubrimiento y de la capacidad de establecer valoración de sí mismo. También se habla de formas de comunicación sobre la intimidad, la expresión de los derechos, los efectos de la autoafirmación en el medio ambiente y las clases de respuestas específicas capaces de ser generadas ante determinadas situaciones. En este sentido, se podrían retomar tres elementos generales de las definiciones: Uno, es que el individuo tiene derecho de expresarse; dos, es necesario también el respeto hacia el otro individuo, y tres es deseable que las consecuencias del comportamiento sean satisfactorias para ambos miembros de la interacción, o al menos estén encaminadas hacia esta dirección.

Si bien la asertividad ha sido considerada como una habilidad social y por ende deseable, hay situaciones en las que el actuar de manera asertiva puede considerarse como inadecuado dependiendo del contexto y las expectativas sociales en las que se desarrolla el individuo.

1.2 Características de la Asertividad

Algunos autores señalan una variedad de componentes verbales y no verbales como características de las respuestas asertivas.

Para Aguilar Kubli (1987) el ser asertivo implica: respetarse a sí mismo, respetar a los demás, ser directo, ser honesto, ser apropiado, ser positivo, tener control emocional, saber decir, saber escuchar, además incluye el área no verbal (gustos, posturas, contacto visual, etc.), la cual juega un papel importante en la conducta asertiva.

De la misma manera Aguilar (1988) menciona algunos componentes de la asertividad que sin ser contradictorios a los planteados por Aguilar Kubli (1987) son más específicos en cuanto se refiere a expresión de sentimientos positivos y negativos tanto hacia los atributos y logros propios como hacia los ajenos, así como también el establecimiento de límites en lo que respecta a tiempo, privacidad, energía y dinero.

Otros autores hacen referencia a los derechos del individuo asertivo, así como a los obstáculos que impiden a los individuos ser asertivos.

En relación a los derechos se tiene entre otros los siguientes:

- a). No dar excusas o razones para justificar su conducta.
- b). Cambiar de opinión.

- c). Cometer errores y ser responsable.
- d). Decir "no se".
- e). Diferir de la opinión de los demás.
- f). Decir "no entendí".
- g). Decir "para mí eso no es".
- h). Decir "no", sin sentirse culpable.
(Smith; 1983, Aguilar 1988).

Fernsterheim y Baer (1979) resumen los derechos del individuo asertivo diciendo: ¡El individuo asertivo tiene derecho a obtener sus derechos!

En lo que se refiere a los obstáculos que impiden a los individuos ser asertivos se tienen: la falta de consciencia, la ansiedad, lo que uno se dice a sí mismo en sentido negativo, el déficit verbal y conductual, los cuales están asociados básicamente al temor hacia el rechazo social (Aguilar, 1988; Smith, 1983; Fernsterheim y Baer, 1978). Los autores proponen que en la medida en que exista un control de los obstáculos se podrá actuar de manera asertiva. Incluso existen técnicas verbales que permiten desarrollar la asertividad en los individuos manejando positivamente la crítica y la manipulación (Smith, 1983).

1.3 MEDICION DE LA ASERTIVIDAD

No obstante uno de los problemas a los que se ha enfrentado la gran mayoría de los investigadores, es al hecho de elaborar una forma de medición adecuada para la asertividad.

Uno de los primeros autoreportes de asertividad fue el Wolpe-Lazarus Assertiveness Questionnaire (1966), el cual tuvo un uso clínico.

Friedman (1968) desarrolló el primer inventario de autoreporte de asertividad para fines experimentales, el The Action - Situation Inventory (ASI) que consiste en la descripción de creencias de 10 situaciones conductuales y 5 ó 6 alternativas de respuesta, sin embargo, la validez y la confiabilidad no fueron satisfactorias.

Posteriormente Lawrence (1970) desarrolló el inventario de asertividad de 112 reactivos que describen situaciones de la vida real, derivados del instrumento de Wolpe y Lazarus (1966).

Los resultados señalaron que para mujeres la escala queda constituida por 69 ítems y para hombres de 74 ítems.

Bates y Zimmerman (1971) encontraron en la construcción de su escala 13 factores para hombres y 14 para mujeres.

"Constricción" fue definida como la no aserción en el cual la respuesta cubierta interfiere con la expresión asertiva

apropiada. La confiabilidad por mitades obtenida para hombres fue de .83 y para mujeres de .84 además se encontró una correlación significativa con medidas de introversión, neuroticismo, dominancia, autonomía, miedo. Sin embargo, la validez fue insatisfactoria.

Galassi, De Leo, Galassi y Bastien (1974) desarrollaron el inventario de asertividad para estudiantes "the College Self-Expression Scale" (CSES), consta de 50 afirmaciones tipo Likert, el inventario mide tres diferentes respuestas de asertividad: expresión asertiva positiva, expresión asertiva negativa y la conducta "self-devial" exagerar los sentimientos de otros. Los ítems fueron derivados de Lazarus (1971), Wolpe (1969) y Wolpe y Lazarus (1966).

La confiabilidad test-retest fue alta .89 y .90. Cuando el CSES fue correlacionado con 20 escalas de una lista de adjetivos, correlación significativamente replicando los hallazgos de Bates y Zimmerman (1971).

Gambriel y Richey (1975) encontraron por su parte 11 factores en su inventario de Asertividad. Así mismo señalan que 8 son las clases de respuesta que muestra dicho instrumento: expresión de limitaciones personales, iniciación en contactos sociales, expresión de sentimientos positivos con otros, aserción en situaciones de servicio. Sin embargo, el inventario de Asertividad arrojó: el desagrado en situaciones específicas de probabilidad de respuestas en la conducta y la identificación de situaciones en las cuales una persona puede ser asertiva.

El instrumento más utilizado en Psicología para medir la asertividad fue elaborado por Rathus (1983), esta escala consta de 30 reactivos que mostraron una alta confiabilidad test-retest ($r = 0.78$ $p < .01$) y una alta confiabilidad por mitades ($r = 0.77$ $p < .01$). La validez del instrumento se realizó con dos mediciones externas de asertividad. En el primer caso se utilizó un diferencial semántico de 17 reactivos que median asertividad y se encontró que éste correlacionó significativamente con el RAS ($p < .01$). El segundo estudio de validez externa consistió en la correlación de 5 medidas conductuales de asertividad y el RAS, se encontró que la sumatoria de las cinco medidas conductuales está significativamente correlacionada con el RAS ($p < .01$).

Por otro lado Michelson, Andrasik, Vucelic, Coleman, (1981) administraron la escala "Children Assertive Behavior," y la prueba de Rathus revisada para niños y una medida sociométrica a 90 niños de una escuela elemental de aproximadamente 7 a 9 años de edad. Los resultados indicaron que se debe tener cuidado cuando se utilice el RAS con niños ya que, éste fue elaborado originalmente para adultos.

Mc Cullagh (1982) examinó la prueba de asertividad de Rathus en su forma abreviada en 175 estudiantes de sexto a décimo grado. Los resultados arrojados en el análisis factorial indicaron siete factores tanto para hombres como para mujeres.

Sin embargo, Futch, Scheiner y Lisman (1982) administraron el RAS a 330 sujetos y encontraron cuatro factores de asertividad que corresponde a: Expresión de opiniones personales, expresión de derechos legítimos con figuras externas o de negocio, iniciación de la interacción social particularmente con el sexo opuesto y sentimientos de otros.

Posteriormente se han desarrollado otras escalas de asertividad como la de Connor, Dann y Twentymán (1982). Las preguntas de esta escala se sometieron a un análisis factorial que revela los factores de sumisión, agresión y asertividad.

Por otro lado Skatsche y Ruch (1982) aplicaron una prueba de asertividad de 130 reactivos a 569 sujetos entre 17 y 18 años con diversas ocupaciones. No se encontró un factor general, pero sí cinco factores de asertividad-no asertividad.

Según Loor y More (1980) al examinar la literatura sobre la medición de la asertividad sugieren las siguientes dimensiones: la primera y la más frecuente es la que se refiere a las oraciones encaminadas hacia la defensa de los derechos, la segunda consiste en oraciones descriptivas de la habilidad de iniciar, terminar, continuar conversaciones en interacciones interpersonales, el tercer grupo son las conductas para ejercitar la iniciativa para la resolución de problemas y satisfacción de necesidades. La habilidad para resistir la presión grupal o individual o la influencia hacia la conformidad representa el cuarto grupo de estas dimensiones. El quinto grupo de conducta asertiva envuelve liderazgo, dirección e influencia de otros.

Con base a esta revisión los autores sugieren cinco constructos: defensa de derechos, asertividad social, asertividad iniciativa, independencia y dirección. De esta manera llevaron a cabo un estudio preliminar en el cual aplican a 175 sujetos una escala de 80 oraciones. Los resultados revelaron cuatro dimensiones. Estos reactivos fueron revisados, extendidos y administrados a 304 sujetos 138 hombres y 166 mujeres y la estructura factorial de la nueva escala fue la misma que en el primer estudio. Los factores encontrados fueron: dominancia, asertividad social, defensa de los intereses, e independencia.

Pal-Hegedus y Jensen (1982) realizaron un estudio con el objetivo de evaluar las propiedades psicométricas y la estructura factorial de la escala de asertividad de Rathus en una muestra de universitarios, en Costa Rica. Para ello, a una muestra de 97 estudiantes de Psicología de 1o., 2o. y 3er. año (77 hombres y 20 mujeres) les aplicó el Rathus. El análisis factorial reveló tres factores: "ansiedad social", "confrontaciones en situaciones de consumo o servicio" y "libre expresión de emociones y/o opiniones".

Como se puede observar existen varios instrumentos que están midiendo la asertividad desde diferentes perspectivas, los cuales se presentan en el siguiente cuadro.

INSTRUMENTO	DESCRIPCION
Assertiveness Questionnaire Wolpe - Lazarus (1966)	- Autoreporte de 30 reactivos de si o no que miden la expresión de emociones ante diversas situaciones
Action Situation Inventory Friedman (1968)	- Autoreporte con 10 situaciones interpersonales con 5 ó 6 opciones de respuesta que describen las creencias ante situaciones conductuales
Lawrence Assertive Inventory Lawrence (1970)	- Autoreporte de 69 reactivos de opción múltiple que describe las respuestas ante situaciones interpersonales
Constriction Scale Bates y Zimmerman (1971)	- Autoreporte que mide la no aserción y las respuestas asertivas apropiadas
College Self-Expression Scale Galassi et. al. (1974)	- Autoreporte de 50 reactivos que mide tres tipos de asertividad: positiva, negativa y "Self Devial"
Assertion Inventory Gambrill y Richey (1975)	- Autoreporte que mide desagrado ante situaciones específicas, probabilidad de respuesta e identificación de situaciones en las que se puede ser asertivo
Assertiveness Schedule Rathus (1973)	Autoreporte de 30 reactivos que mide la capacidad del individuo de hacer valer sus derechos ante situaciones de consumo o de servicio, con figuras externas o de negocios, iniciación social y sentimientos hacia otros

Con base en la revisión anterior se puede decir, que la asertividad es un constructo global, que implica: 1) defensa de los derechos, 2) la habilidad para iniciar, terminar, continuar conversaciones en las relaciones interpersonales, 3) la iniciativa para la resolución de problemas y la satisfacción de necesidades, 4) la habilidad para resistir la presión grupal o individual y 5) el liderazgo, dirección e influencia de otros.

Los instrumentos hasta ahora utilizados miden uno u otro aspecto, de ahí que al tomar como punto de partida cualquiera de estos instrumentos, solamente se este midiendo parte de lo que sería el concepto de asertividad. En el presente estudio se utilizará la prueba de asertividad de Rathus (1973). De tal manera que la asertividad se entenderá como: "la capacidad del individuo de hacer valer sus derechos en situaciones de consumo o de servicio, la expresión de derechos legítimos con figuras externas o de negocio, la iniciación en la interacción social y los sentimientos hacia otros".

1.4 Asertividad y su relación con otras variables

La asertividad ha sido estudiada en relación con diversas variables. En lo que se refiere a las diferencias por sexo, existen resultados contradictorios.

Hersen Eisler y Miller (1973) reportan que los hombres son más asertivos que las mujeres. Applebaum (1976) menciona que no hay diferencias en la asertividad entre hombres y mujeres. Por su parte Chandler, Cook y Doguvics (1978) argumentan que las mujeres son más asertivas que los hombres en algunas situaciones específicas. Pal-Hegedus y Jensen (1983) encontraron que las mujeres son menos asertivas (puntúan más bajo en la Escala de Asertividad de Rathus (1973) que los hombres.

En el concepto tradicional de socialización de los roles sexuales se han encontrado diferencias en la asertividad entre hombres y mujeres. En este sentido los hombres son más asertivos competitivos, independientes y agresivos mientras que las mujeres son más dóciles, sumisas y menos asertivas (Block, 1973).

Investigaciones sobre estereotipos sexuales sugieren que la conducta asertiva puede ser una característica deseable para hombres pero indeseable para mujeres (Broverman, Broverman, Clarkson, Rosenkrantz y Vogel, 1970; Rosenkrantz, Vogel, Bee, Broverman y Broverman, 1968).

Deluty (1981a) ha demostrado que la conducta asertiva es más problemática para mujeres que para hombres. Mientras la asertividad está relacionada positivamente con popularidad y autoestima para hombres no así para mujeres. Esto se debe a que las mujeres tienden a recibir un menor reforzamiento por la expresión asertiva.

En cuanto a la escolaridad Wyrick, Gentry y Shows (1977) señalan que existe una relación positiva entre la aserción y los puntos de vista no convencionales de la realidad, la aceptación de ideas y la sensibilidad, a medida que se tiene una mayor preparación. Es decir, mientras se tenga una mayor escolaridad se tendrá una serie de habilidades asertivas para enfrentarse a

diferentes situaciones (Hersen y Bellack, 1977) disminuyendo con ello la ansiedad ante la interacción social (Wolpe, 1958; Lazarus, 1973; Dawley y Wenrich, 1976).

Con el fin de estudiar la relación entre la asertividad con otros constructos psicológicos como la autorealización Olczak y Goldman (1981) aplicaron el "College Self Expression Scale" (Galassi, De Leo, Galassi y Bastien, 1974), la prueba de asertividad de Rathus y el "Personal Orientation Inventory" para medir el nivel de autorealización. Los resultados indican una relación moderada entre la autorealización y la asertividad medida por las escalas de Rathus y Galassi. No se encontraron diferencias significativas entre los sexos.

Pérez Pareja (1981) llevó a cabo un estudio en el cual a 79 voluntarios del tercer curso de Psicología les aplicó la escala de Asertividad de Rathus y el Cuestionario de Asertividad de Spielberger, posteriormente dividió a los sujetos en ansiosos-no ansiosos; asertivos-no asertivos, encontrando que sí hay diferencias estadísticamente significativas en la muestra total, así como también para el grupo de hombres y el grupo de mujeres, concluyendo que los asertivos-no ansiosos serían los hábiles sociales y los no asertivos-ansiosos los inhábiles sociales.

Jakubowski y Lange (1978) encontraron que la conducta asertiva ayuda a tener sentimientos positivos hacia nosotros mismos y hacia otras personas lo cual incrementa la autoestima, desarrolla el respeto mutuo e incrementa los logros. Así mismo señalan que la falta de asertividad se ha visto que esta relacionada con la inseguridad, el descontrol y los resentimientos (Jakubowski y Lange, 1978) y esto es precisamente lo que provoca conflictos que dañan no solo a las personas con quienes uno se relaciona sino también a la persona misma. Por otra parte la persona asertiva encuentra una fuente de satisfacción y autorealización al hacer valer sus derechos (Jakubowski y Lange, (1978).

Mc Cormick (1982) aplicó la prueba de asertividad de Rathus (RAS) a 116 sujetos Neozelandesas con el fin de desarrollar normas. Los resultados fueron similares a una muestra de estudiantes norteamericanos y además se encontraron diferencias significativas inversas en el sexo dentro de la muestra de estudiantes de Nueva Zelanda.

Adejumo (1981) administró la prueba de asertividad de Rathus a 386 no graduados de la Universidad de Ife, Nigeria, 185 (84 mujeres y 101 hombres) estudiantes de educación, 136 (62 mujeres y 74 hombres) estudiantes de leyes y 65 (23 mujeres y 42 hombres) estudiantes de farmacia. Los resultados obtenidos por medio del análisis de varianza revelaron diferencias, en donde los hombres fueron más asertivos que las mujeres. No se encontraron diferencias entre los sexos de los estudiantes de leyes.

Barreto Rivero (1985) realizó una investigación con el objetivo de conocer si había relación entre las interacciones

objetales y la asertividad para ello aplicó el test de Relaciones Objetales de Phillipson (1955) y el Rathus (1973), encontró que si hay relación entre ambos aspectos así como también no hay diferencia en estudiantes del Seminario Conciliar de México de Teología y Filosofía, pero no así hubo relación entre edad y escolaridad.

De la revisión realizada se encontraron los estudios que se llevaron a cabo con muestras mexicanas (Pérez Pareja, 1981; Barreto Rivero, 1985). Lo anterior sugiere que es importante hacer investigación al respecto para tener una conceptualización más clara.

2. AGRESIVIDAD

2.1 Definición de la Agresión

La diversidad de enfoques sobre el origen de la agresión ha originado un gran número de definiciones de la misma.

El significado etimológico de la agresión deriva del latín *aggressio* - sionis, que significa acción o efecto de agredir y la agresividad es la propensión a acometer o reñir.

El primer investigador que encaró el fenómeno de la agresión fue Darwin (1959) ya que introdujo el término clave y del cual derivaron una serie de posiciones "lucha por la vida". Sin embargo Freud (1986) y Mc Dougall (1908) se encuentran en la primera línea de los que propusieron un origen instintivo para la conducta agresiva. Para ambos existe en el hombre una agresividad innata que constantemente instiga a emitir conductas agresivas. Años más tarde Lorenz (1966) defiende también una posición centrada en el instinto de la conducta agresiva.

Por ejemplo: Dollard, Doob, Miller, Mower y Sears (1939) definieron agresión como una respuesta que tiene como objetivo causarle daño a un organismo vivo.

Buss (1961) propone que deben considerarse respuestas agresivas a aquellas situaciones que presenten un estímulo nocivo para el organismo. Para él los estímulos nocivos pueden ser proporcionados en el contexto de diferentes respuestas agresivas, la agresión la clasifica en: física y verbal. La agresión física puede definirse como un ataque contra un organismo perpetrado por partes del cuerpo (brazos, piernas, dientes) o por el empleo de armas (cuchillo, cachiporra, revolver). Por otra parte, la agresión verbal es definida como una respuesta vocal que descarga estímulos nocivos sobre otro organismo. Los estímulos nocivos descargados en la agresión física son el dolor y el daño, los estímulos nocivos descargados en la agresión verbal son el repudio y la amenaza.

Posteriormente Berkowitz (1962) sugiere que un estímulo que está regularmente asociado con la instigación a la agresión puede gradualmente adquirir la capacidad de provocar acciones agresivas a individuos en quienes previamente se dió.

Inkeles y Levinson (1968) mencionan que la agresividad no es un rasgo simple, sino muy complejo, para ellos la agresión no es una sola variable sino una compleja cuestión analítica bajo la cual se incluyen numerosas variables descriptivas.

Para Bandura (1973) agresión es la conducta que produce daños a la persona y la destrucción de la propiedad. La lesión puede ser o adoptar formas psicológicas de devaluación o de degradación, lo mismo que daño físico.

Rodriguez (1980) señala que la agresión es cualquier conducta cuya intención sea causarle daño a otra persona.

A pesar del enorme número de definiciones dadas a la agresión derivadas de diversas investigaciones, se ha observado que la gran mayoría de estos estudios se han dedicado a estudiar a la agresión experimentalmente, sin embargo no se le ha prestado la misma atención como una característica duradera dentro de un organismo vivo, es decir, como rasgo de personalidad.

2.2 Teorías de la Agresión

Uno de los exponentes de la teoría instintiva es Freud (1896) quien consideraba que la finalidad de los instintos era la autoconservación mientras que el elemento principal de tales instintos es la agresión. De este modo, las tendencias agresivas fueron trasferidas de aspectos libidinosos a parte de los instintos del ego, y Freud creía que los impulsos agresivos podían ocurrir en ausencia del conflicto sexual.

La teoría final de Freud sobre la agresión hace referencia a polaridades: vida-muerte, expresión-supresión, tensión-incremento contra tensión-disminución, que caracteriza a las Teorías Psicoanalíticas.

Por ejemplo el instinto de muerte se opone al instinto de vida, que consiste en las tendencias de libido y auto conservación. Los instintos de vida y de muerte tienen la finalidad de reducir la tensión, procurando principalmente el instinto de vida una liberación de la tensión sexual y el instinto de muerte, una liberación de la tensión del simple vivir.

De esta manera mientras más fuerte es el instinto de muerte de una persona será necesario que dirija su agresión hacia el exterior contra objetos y personas.

Su trabajo tuvo como consecuencia que la mayoría de los psicoanalistas europeos aceptaran el instinto de muerte y la mayoría de psicoanalistas norteamericanos lo rechazaran pero aceptaran el concepto de instinto agresivo.

Los etólogos encabezados por Lorenz (1966) postulan que el instinto agresivo es una condición indispensable para el propio progreso, para la protección de sí mismo y que necesita ser descargado para el propio beneficio de la humanidad. Afirma Lorenz (1966) que debido a la evaluación negativa que por regla general se hace de las manifestaciones agresivas, las personas tienden a inhibir las manifestaciones de sus impulsos agresivos, lo que trae como consecuencia una mayor acumulación de energía agresiva.

Lorenz (1966) señala tres funciones de la pulsión de la

agresión:

- 1) La selección del más fuerte para la perpetuación de la especie.
- 2) La agresión intra específica hace que los individuos de una misma especie se repelan mutuamente provocando así una distribución uniforme en el espacio vital disponible.
- 3) La formación de un orden jerárquico que confiere al grupo una estructura firme.

Como se puede apreciar los defensores de ésta teoría suponen que la agresión es una consecuencia de un instinto nato el cual se vuelve operativo cuando un individuo no siente placer. Esta posición ha sido bastante criticada por ser reduccionista.

Otra teoría sobre agresión es la de Frustración - Agresión (Dollard, Doob, Miler, Mowrer y Sears, 1939).

Esta teoría es una translación más rigurosa de las ideas de Freud a la Teoría del reforzamiento.

Para Dollard, Dobb, Miller Mowrer y Sears, (1939) la frustración provoca agresión y toda agresión presupone siempre la existencia de frustración, entendiéndose por ésta, a la situación experimentada por una persona al registrarse un bloqueo que impida la obtención de uno de sus objetivos. Además señalan que la intensidad y/o frecuencia de la agresión varían con la potencia de la frustración.

Muchas de las ideas de Freud son retomadas por ésta teoría como por ejemplo la catarsis y displacer.

Los autores de la teoría Frustración-Agresión solo dudan de que la agresión es nata, pues consideran que también puede ser aprendida.

La teoría del aprendizaje social de Bandura (1973) parte de la idea de que, con excepción de ciertos reflejos básicos, la gente no nace dotada de repertorios conductuales y que por lo tanto debe aprenderlos. Aunque reconoce que los nuevos comportamientos pueden adquirirse por experiencia directa, más bien trata de explicar la forma en que una gran diversidad de conductas pueden ser adquiridas y modificadas por medio del aprendizaje observacional o aprendizaje vicario. Este término se refiere a la situación en la que una persona (denominada observador) comparte las experiencias de otra persona (llamada modelo) a la que observa, ocupando el lugar de éste último pero en forma de representaciones cognoscitivas o imágenes. A su vez el aprendizaje vicario es definido como aquél en que se adquieren nuevas respuestas (o bien repertorios existentes se modifican), como una función de la observación de la conducta de otros y sus consecuencias reforzantes, sin necesidad de que las respuestas modeladas sean ejecutadas por el observador, durante el periodo

de exposición al modelo, sin que se administre reforzador alguno (al observador) durante la etapa de adquisición.

Taylor (1986) por su parte señala que la teoría de Bandura pone atención en la adquisición de conductas agresivas, la instigación a la agresión y el mantenimiento de la respuesta agresiva.

La adquisición de las conductas agresivas se da por la experiencia directa y sobre todo por el proceso de modelamiento social.

Con respecto a cómo es activada la conducta agresiva? menciona que Bandura distingue entre dos tipos de motivadores: aversivo e incentivos.

Bandura asume que las experiencias aversivas pueden facilitar una gran variedad de respuestas, las cuales pueden ser o no agresivas dependiendo de la historia personal de aprendizaje. Las condiciones aversivas tienden a provocar agresión en personas quienes han aprendido a responder agresivamente al stress.

Cabe destacar que dentro de la postura de Bandura la agresión es conceptualizada como una conducta aprendida la cual puede adquirirse no solamente porque sea una conducta reforzada sino por la simple observación de modelos que han sido recompensadas por la emisión de dichas conductas.

Existe otra postura teórica de la agresión que es una combinación entre frustración y aprendizaje (Berkowitz, 1962), y sugiere que un estímulo que está regularmente asociado con la instigación a la agresión puede provocar acciones agresivas en individuos en quienes previamente se dió la agresión.

Berkowitz (1962) señala que la frustración es un estado emocional que induce a una respuesta agresiva, además propone que la agresión no puede ocurrir si no hay señales presentes, dichas señales son usualmente estímulos (gente, lugares, objetos) que está asociados como previos instigadores de la agresión.

Por otra parte la posición de Feshbach (1970) ha sido vista como transitoria entre la agresión como pulsión o como aprendizaje social (Goldstein, 1983). El propone que dado un acto agresivo éste puede ser producto de la frustración o de la influencia de aprendizaje de eventos como por ejemplo, el modelamiento o reforzamiento, sugiere: 1) que el daño no es realmente la mayor meta de la agresión, sino mas bien el daño causado a la otra persona sirve para restaurar la autoestima del agresor o su sentido de poder. 2) La agresión puede algunas veces reducirse cuando el individuo es capaz de redefinir o reinterpretar el estímulo que ha provocado la respuesta agresiva.

Se puede observar que un denominador común de las diferentes aproximaciones teóricas de la agresión es la instigación, la cual

es definida por Megargee y Hokanson (1976) como todas aquellas fuerzas interiores que motivan al individuo, lo conducen o impulsan a realizar un comportamiento agresivo; sin dicha motivación, es raro que el individuo se comporte de manera agresiva.

Si bien es cierto que la agresión ha sido conceptualizada como un fenómeno situacional, también es importante considerar que ésta puede ser analizada como un rasgo de personalidad (agresividad) el cual ha sido abordado por diversos autores.

2.3. Medición de la Agresividad

Uno de los primeros intentos para medir agresividad como rasgo de personalidad fue el realizado por Lorr y Jenkins (1953) los cuales encontraron tres factores: delincuencia, socializada, estado de conflicto interno y agresividad no socializada.

En 1957 Buss y Durke analizaron ocho escalas y obtuvieron dos factores, hostilidad y agresividad. Posteriormente encontraron que dicho inventario de 75 reactivos media ocho variables a saber: agresividad física, agresividad verbal, agresividad indirecta, irritabilidad, negativismo, resentimiento, suspicacia y sentido de culpa (Buss, 1961).

Mandel (1959) hizo un análisis de datos observacionales y obtuvo cuatro factores: agresividad general, contacto corporal, control de la agresividad y necesidad de dominancia.

Bending (1961) encontró entre otros factores emocionalidad, hostilidad escondida y hostilidad manifiesta.

Selig y Lischke (1966) obtuvieron en cambio los siguientes factores: agresividad motriz, agresividad dirigida a sí mismo con aspectos de ansiedad y neurorismo y agresividad en fantasía.

Caine, Foulds y Hope (1967) analizaron 51 reactivos elegidos del MMPI y obtuvieron cinco factores a saber: hostilidad expresada, hostilidad delusoria proyectada, crítica de los demás, autocrítica y culpa delusoria.

Pitkanen (1969) ejecutó varios análisis basados sobre la observación, evaluación a inventarios obtuvo como factores más importantes agresión defensiva, agresión ofensiva, agresión general, agresión directa, agresión indirecta, agresión verbal, fuerte control del comportamiento e inhibición de los impulsos.

Frost (1973) encontró tres factores similares a los de Caine, Foulds y Hope, siendo estos: agresión externalizada, agresión internalizada y proyección.

Choynowski e Idman (1973) examinaron el inventario de Buss Durke (1957) en una muestra de 582 adolescentes suecos y

obtuvieron seis factores: agresividad general, agresividad física, asertividad, hostilidad, culpa y autocontrol.

Selg (1974) en otro análisis de los reactivos de su cuestionario, encontró cinco factores: agresión espontánea, agresión reactiva, irritabilidad, autoagresión y sinceridad como escala de control.

Olweus (1975) realizó dos análisis separados de respuestas a un cuestionario de 56 reactivos en dos muestras de 98 y 86 sujetos cada una, los resultados revelaron cinco factores: agresión verbal, agresión física, impulsos agresivos, inhibición de agresión, tendencia a decir cosas favorables sobre sí mismo.

Específicamente en México Choynowski (p.e. 1977, 1978) ha realizado una serie de estudios sobre la medición de los rasgos agresivos en adolescentes mexicanos.

Choynowski (en proceso) señala que entre los instrumentos utilizados en México están algunas escalas experimentales de agresión y hostilidad del MMPI (Dahistrom, Welsh y Dahistrom, 1974; Megargee y Menzies, 1971), así como el Inventario de Preferencias Personales de Edwards (1959) que contiene una escala de necesidad de agresión. Choynowski (en proceso), argumenta que desgraciadamente este último instrumento es inapropiado para México porque el autor lo elaboró con base en la deseabilidad social de alumnos de secundarias, preparatorias y de universidades norteamericanas (Edwards, 1957), la cual no se puede considerar igual a la deseabilidad social mexicana. Por otra parte, por razones tanto prácticas (difícil y lenta aplicación individual) como teóricas (dudosa confiabilidad y validez), tampoco han sido útiles las técnicas proyectivas.

Sin embargo, la razón más importante por la cual falta un instrumento apropiado para el estudio global de la agresividad, es la medición de agresividad y hostilidad como algo unitario y homogéneo, siendo que la agresividad no es ni unitaria, ni homogénea (Choynowski e Idman, 1973). Los dos inventarios multiescalares más conocidos son el "Guilt-Hostility Inventory" de Buss y Durkee (1957) en Estados Unidos y en Gran Bretaña el "Hostility and Direction of Hostility Questionnaire" (HDHQ) de Foulds (Caine, Foulds y Hope, 1967). Ni uno ni otro son adecuados desde el punto de vista psicométrico, es decir, cuando se trata de su confiabilidad, estabilidad y validez factorial. Además, ambos y especialmente el segundo, no cubren adecuadamente el área y las dimensiones de la agresividad.

Por todo esto Choynowski se dió a la tarea de construir un instrumento que midiera la agresividad desde una perspectiva más global, es decir desde la psicología de los rasgos, ya que considera que el mejor conocimiento de la estructura de la agresividad y su expresión externa como una función de otros rasgos y procesos organizmicos, así como de la situación ambiental, pueden contribuir considerablemente al entendimiento de la psicología del comportamiento agresivo.

Basa sus estudios en el paradigma de rasgos y factores, el cual permite explicar la estructura de la personalidad humana y el comportamiento, considerando que su expresión será determinada en mayor o menor grado por su interacción con la situación externa. Un rasgo puede ser considerado como una disposición relativamente amplia y estable de comportarse de cierta manera definida, y relativamente transituacional, es decir, que un rasgo dado puede manifestarse en varias situaciones (Buss y Foley, 1976, citado en Chownowski, en proceso).

Para la elaboración del inventario de agresión Chownowski (en proceso) recopiló 826 ítemes de varias fuentes o escritos clasificados en 25 escalas racionales hipotéticas y repartidos en seis inventarios de 129 a 144 ítemes cada uno, con la longitud media de 33 y mediana de 26 ítemes. En principio, cada ítem que se quiere incluir en un banco debe ser evaluado por al menos dos o tres jueces sin embargo, por falta de jueces calificados para esta tarea el mismo los realizó.

Cada ítem se presentó como una declaración con cinco respuestas para escoger, desde Muy cierto hasta Muy falso, calificados desde 5 a 1 para ítemes formulados positivamente y desde 1 a 5 para ítemes formulados negativamente, así pues teniendo carácter de una escala de Likert. La calificación en una escala se obtiene como la suma de respuestas positivas y negativas, estas últimas invertidas.

Se recopilaron datos para 2,358 alumnos, cada inventario fue aplicado anónimamente a una muestra diferente de cerca de 400 alumnos de ambos sexos en secundarias del Distrito Federal.

En cada una de las 25 escalas la primera componente principal no rotada ha sido encontrada y después del cálculo de todas las correlaciones entre las escalas de cada inventario, así como de todas las correlaciones entre los ítemes de cada escala y de todas las posibles correlaciones de los ítemes de éstas con los ítemes de las escalas restantes de cada inventario, y después de trasladar los ítemes escogidos de una escala a otra, se obtuvieron 13 escalas con 162 ítemes con las mayores cargas en cada escala. Después de añadir 114 nuevos ítemes experimentales se aplicó un inventario de 276 ítemes a otra muestra de 2,202 alumnos y como resultado de muchos nuevos análisis de ítemes se elaboró un inventario final llamado Inventario Comprensivo, con 10 escalas balanceadas de 16 ítemes cada una y tres escalas con 12 ítemes positivamente calificadas cada una siendo un total de 196 ítemes.

Las escalas son las siguientes: agresividad física, agresividad verbal, malicia, irritabilidad, negativismo, vengatividad, resentimiento, suspicacia, agresividad vicaria, intropuntividad, ansiedad ante la agresión, autocontrol y mentira, los cuales se definieron de la siguiente manera:

Agresividad física - disposición a meterse en las riñas y peleas y usar la fuerza bruta o una arma para asaltar a otras

personas.

Agresividad verbal - inclinación a expresar sus sentimientos negativos en la lengua despreciativa o insultante con el tono de voz elevado u hostil, la cual sirve como un estímulo nocivo para otras personas.

Malicia -disposición a experimentar emociones fuertes como cólera, disgusto, hostilidad o indignación extremas, las cuales son causadas por el comportamiento agresivo o ultrajante de los demás, que puede provocar una riña o pelea.

Irritabilidad - tendencia a perder la paciencia rápidamente, molestándose o enojándose fácilmente, reaccionar emocionalmente de la manera más fuerte por la sensibilidad extrema, estallar a la más leve provocación.

Negativismo - comportamiento oposicional, tendencia a contradecir a los demás, rehusar la cooperación, hacer lo que se quiere, oponerse a la autoridad y obstinadamente resistir las sugerencias, órdenes y ruegos de los demás.

Vengatividad - inclinación a guardar un largo tiempo en la memoria perjuicios experimentados, imponer castigos a las personas de las cuales se han obtenido daños, buscar venganza o vengarse.

Resentimiento - envidia y aversión a los demás, sentimientos de enfado para el mundo por ser ignorado, perjurado o insultado.

Susplicacia - tendencia a ser desconfiado, a sospechar que los demás son hostiles y tienen la intención de dañar a uno.

Agresividad vicaria - gozar al mirar peleas, agresión o violencia en la vida y en la pantalla. Experimentar vicariamente los sentimientos de los participantes.

Autoagresión - inclinación a demostrar agresión contra si mismo, castigar, lastimar y mortificarse a si mismo, hasta suicidarse.

Ansiedad ante la agresión - tendencia a experimentar miedo y ansiedad frente a las lesiones corporales y la muerte, peleas, violencia, crímenes y armas. Evitación de situaciones que motivan ira y conflictos, y aún el pensar en ellos.

Autocontrol - dominio propio, control sobre si mismo, especialmente de reacciones agresivas, calma.

Mentira - escala de control que mide tendencia o costumbre de mentir sobre si mismo y engañar contestando un cuestionario para inducir al error al experimentador

El cuadro que a continuación se presenta resume las

dimensiones de agresividad que han sido medidas.

INSTRUMENTO	DESCRIPCION
Loor y Jenkins (1953)	- Autoreporte que mide delincuencia socializada, estado de conflicto interno y agresividad no socializada
Buss y Durkee (1957)	- Autoreporte de dos factores que miden: agresividad física, agresividad indirecta, irritabilidad, negativismo, resentimiento, suspicacia y sentido de culpa
Mandel (1959)	- Datos observacionales que miden: agresividad general, contacto corporal, control de la agresividad, necesidad de dominancia
Bending (1961)	- Autoreporte que mide emocionalidad, hostilidad escondida hostilidad manifiesta
Selg y Lischke (1966)	- Autoreporte que mide agresividad motriz, agresividad dirigida a si mismo, con aspectos de ansiedad y neurotismo, agresividad en la fantasia
Caine, Foulds, Hope (1967)	- Autoreporte derivado del MMPI que mide hostilidad expresada, hostilidad delusoria proyectada, autocrítica, crítica a los demás y culpa delusoria
Pitkanen (1969)	- Observación, evaluación reporte que mide agresión defensiva, ofensiva, general, directa, indirecta, verbal, fuerte control del comportamiento e inhibición de impulsos
Frost (1973)	- Autoreporte que mide agresión externalizada, internalizada y proyección
Selg (1974)	- Autoreporte que mide agresión espontanea, reactiva, irritabilidad, autoagresión y sinceridad

- Olweus (1975) - Autoreporte que mide agresión verbal, física, impulsos agresivos, inhibición a la agresión y tendencia a decir cosas favorables de sí mismo
- Choynowski e Idman (1973) - Autoreporte que mide agresividad general, física, asertividad, hostilidad, culpa y autocontrol
- Choynowski (1977) - Autoreporte que mide agresividad física, verbal, malicia, irritabilidad negativismo, vengatividad, resentimiento, suspicacia, intropunitividad, agresividad vicaria, ansiedad ante la agresión, autocontrol y mentira
-

En los instrumentos utilizados para medir agresividad, se puede ver, que cada uno de ellos, mide diferentes aspectos de los cuales, algunos de ellos se repiten en otros instrumentos.

Sin embargo, se observa que Choynowski (1977) ha conceptualizado a la agresividad como un rasgo de personalidad muy complejo dándole una perspectiva más global desde la psicología de los rasgos. De tal manera que la agresividad se entenderá como "un rasgo de personalidad que incluye la agresividad física, la agresividad verbal, la malicia, la irritabilidad, el negativismo, la vengatividad, el resentimiento, la suspicacia, la agresividad vicaria, intropunitividad, la ansiedad ante la agresión, autocontrol y la mentira, los cuales de una manera u otra están representando estímulos nocivos para sí mismos, como para otras personas".

Dado que este instrumento es el más completo y el único que se ha probado con sujetos mexicanos se considerará como base de este estudio.

3. Asertividad - Agresividad y Solución de Situaciones Problemáticas

Las personas en su constante interacción social se enfrentan a situaciones que de una u otra manera representan un problema el cual demanda una respuesta para solucionarlo de parte del individuo, pudiendo ser ésta, pasiva, asertiva o agresiva. (Epstein, 1980; Dayton y Mikules 1981; Deluty 1981 a, b; Weherime y Lowe, 1983).

Como se mencionó en los capítulos anteriores una respuesta asertiva es aquella en la que un individuo hace valer sus derechos de manera directa, sin dañar a los otros y a sí mismos. En cambio una respuesta agresiva es aquella en la que el individuo expresa sus derechos sin importar dañar a otros.

Por otro lado algunos autores (Dayton y Mikulas, 1981; Weherime y Lowe, 1983) hacen énfasis en las respuestas no asertivas, lo cual implica que el sujeto no expresa libremente sus sentimientos, sino que actúa de manera pasiva o sumisa ante una situación. Lange y Jakubowski (1976) definen la conducta no asertiva como la violación de nuestros propios derechos, anulando así la libre expresión de los sentimientos, pensamientos y creencias y al mismo tiempo permitiendo a los demás que los violen. Con base en su definición postulan que el individuo no asertivo siente que no vale, que los demás son superiores.

Jiménez (1986) hace un cuadro comparativo que resume las implicaciones y el mensaje que transmiten las personas que actúan de manera no asertiva, agresiva y asertiva (Ver cuadro 1). Además hace una clasificación en la que considera por un lado a las personas no asertivas y agresivas como inseguras y a las personas asertivas como seguras de sí mismas (Ver cuadro 2).

CUADRO 1
CUADRO COMPARATIVO

CONDUCTA NO-ASERTIVA	CONDUCTA ASERTIVA	CONDUCTA AGRESIVA
<p>IMPLICA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Violar los derechos propios. 2. No expresar: <ul style="list-style-type: none"> - pensamientos - sentimientos - creencias 3. Expresarse: <ul style="list-style-type: none"> - con disculpas - apocadamente - inadvertidamente <p>De tal manera que los demás pueden fácilmente no atender o ignorar lo que se dice.</p>	<p>IMPLICA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Defender los derechos propios. 2. Expresar: <ul style="list-style-type: none"> - pensamientos - sentimientos - creencias 3. Expresarse: <ul style="list-style-type: none"> - directamente - sinceramente - apropiada y oportunamente <p>De tal manera que se respeten los derechos propios y ajenos.</p>	<p>IMPLICA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Violar los derechos ajenos. 2. Expresar: <ul style="list-style-type: none"> - pensamientos - sentimientos - creencias 3. Expresarse: <ul style="list-style-type: none"> - directa y/o indirectamente - insincera, inapropiada e inoportunamente <p>Siempre violando los derechos de los demás</p>
<p>MENSAJE QUE DA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Yo no cuento" - "Tu puedes aprovecharte de mí" - "No importan mis sentimientos, solamente cuentan los tuyos" - "Mis pensamientos no son importantes, los tuyos sí lo son" - "Yo soy nadie tu eres superior" 	<p>MENSAJE QUE DA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Esto es lo que yo pienso y siento" - "Así es como yo veo la situación" - "Es tan importante lo que tu sientes como lo que yo siento" - "Somos igualmente dignos, porque ambos somos personas humanas" - "Lo que deseo es unir fuerzas no señalar diferencias" 	<p>MENSAJE QUE DA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Tu eres un estúpido por pensar diferente que yo" - "Lo que tu quieres no es importante" - "Lo que tu sientes no cuenta"

Tomado de Jiménez J. (1986).

CUADRO 2

INSEGUROS PERSONAS

SEGURAS

LA PERSONA NO-ASERTIVA

TIENE:
Miedo a perder la aprobación de los demás
OBSTACULIZA:
Una relación emocional madura

PREFIERE:
Perder antes que meterse en un conflicto

PIENSA:
"Voy a sobrevivir solamente si tengo la aprobación de los demás"

NO SE DA CUENTA QUE:
La conducta no-assertiva no garantiza la aprobación de los demás

Las personas tienen mas bien lastima que aprobación a este tipo de conducta.

Puede provocar irritación y aun repugnancia en los demás.
Generalmente no logra satisfacer sus necesidades y hacer respetar sus preferencias.

NECESITA:

1. Respetarse a si
2. Confiar en si misma.

LA PERSONA AGRESIVA

TIENE:
Miedo a volverse mas vulnerable y/o IMPIDE:
La relación emocional con los demás

SIEMPRE:
Gana. (Mientras no se encuentre con alguien mas fuerte)

PIENSA:
"Voy a sobrevivir solamente si no soy vulnerable y soy capaz de controlar a las personas"

NO SE DA CUENTA QUE:
Su actitud no garantiza el control sobre las demás personas.
Ordinariamente las personas se someten tan solo en apariencia.

Los demás le sabotean sutilmente sus ordenes y planes.

NECESITA:

1. Respetar a los demás
2. Confiar en si mismas.
3. Aumentar el autocontrol.

LA PERSONA ASERTIVA

TIENE:
Apertura para ver y aceptar la realidad
FAVORECE:
La paz y la comunicación a todos los niveles
PREFIERE:
Ajustarse a la realidad

PIENSA:
"Voy a sobrevivir solamente si entro junto con los demás, y en contacto con la experiencia, lo que conviene hacer"

SE DA CUENTA QUE:
La aprobación de los demás no es el criterio único para actuar.
La flexibilidad; el respeto a los demás y así mismo; la creatividad; la espontaneidad; y la frescura en la comunicación consigo mismo y con los demás, son elementos esenciales para el crecimiento de la persona.

4. Perder el miedo a la intimidad
5. Abrirse a la coparticipación

(Continuación del Cuadro 2)

LA MADUREZ (ASERTIVIDAD) EN LAS PERSONAS:

Las personas maduran:

- o Por partes o facetas.
- o En mayor o menos tiempo.
- o Según las capacidades y circunstancias de cada uno.

Las personas no maduramos como la fruta:

A R M O N I C A M E N T E

Las personas podemos avanzar o retroceder en nuestro proceso de maduración.

* Tomado de Jiménez J. (1986).

Al analizar los cuadros de Jiménez (1986) y compararlas con las opiniones de otros autores (Lange y Jakubowski, 1976), Aguilar, 1988 y Aguilar Kubli, 1987) parece ser que el individuo asertivo es aquel que busca la realización de su propio potencial sin explotar a otros o inhibir su desarrollo, mientras que el individuo agresivo es aquel que logra la autorealización a expensas de otros y por otro lado el individuo no asertivo es aquel que tiene un estilo de vida notablemente inhibido y carece de logros que le proporcionen satisfacciones.

Se ha observado que la agresividad o bien la asertividad son formas de conducta que un individuo puede presentar para solucionar situaciones problemáticas.

En este sentido se han realizado varios estudios, en relación a las conductas no asertivas, asertivas y agresivas.

Sthepenson (1982) estudió la relación entre las conductas asertivas y agresivas comparando familias normales y neuróticas, encontró que las familias normales son más asertivas que las familias neuróticas. En cambio las familias neuróticas mostraron mayor agresividad que las familias normales.

Henderson (1983) aplicó medidas de personalidad, asertividad, agresión y dificultad en situaciones sociales a un grupo de prisioneros, los cuales fueron divididos con base en la escala de hostilidad del MMPI en sobrecontrolados, y subcontrolados. Los resultados señalan que no se encontraron

diferencias en la escala de asertividad, en la escala de autoexpresión y en cuatro situaciones sociales. Sin embargo sujetos sobrecontrolados puntuaron significativamente más bajos en la subescala de asercion negativa y en la escala de agresividad así como también en dos situaciones sociales. Sujetos subcontrolados mostraron una correlación positiva entre agresión y asercion negativa.

Richins (1983) analizo la interacción de los consumidores con los representantes del supermercado. Para ello desarrollo una escala que aplico a los consumidores. Los hallazgos indican que los consumidores pueden ser divididos en cuatro grupos basados en las estrategias de interacción usadas: consumidores no asertivos, asertivos, tendientes a la agresión y agresivos. Los consumidores no asertivos son los que tienen mayor dificultad para exigir sus derechos y los que presentan mayor ansiedad cuando es necesario hacerlo. Los consumidores asertivos son los mejores para exigir sus derechos, tienen una percepción más positiva de los negocios, se quejan más frecuentemente y son menos condescendientes. Los consumidores tendientes a la agresión utilizan estrategias agresivas y asertivas en sus relaciones con los representantes. Finalmente los consumidores agresivos poseen la más negativa percepción de los negocios y de la responsabilidad de los mismos.

Por otra parte Epstein (1980) realizo un estudio con el objeto de conocer si los determinantes situacionales o disposicionales tienen como consecuencia respuestas, asertivas, agresivas, pasivo-agresiva y sumisas. Los resultados revelaron que en las situaciones de interacción la asertividad tiende a producir consecuencias sociales positivas, la agresión en cambio produjo consecuencias negativas, la agresivo-pasivo produjo consecuencias menos negativas y la sumisión produjo respuestas positivas.

Asimismo Paterson, Dickson, Layne y Anderson (1984) señalan que los sujetos asertivos y agresivos son más dominantes, tienen capacidad para el estatus y son más sociables que los sujetos no asertivos. Además mencionan que los sujetos asertivos son más sociables tienen autocontrol y logro que los sujetos agresivos. Concluyen que los hombres no asertivos están menos sanos psicológicamente que quienes expresan sus sentimientos por ellos mismos ya sea asertiva o agresivamente.

En relacion a la solución de situaciones problemáticas, Hollandsworth y Cooley (1978) encontraron a través de las respuestas a situaciones interpersonales de conflicto que la asertividad provoca mayor complacencia y menos cólera que la agresividad.

Por otro lado Dayton y Mikulas (1981) realizaron un estudio en donde se les pedia a estudiantes que imaginaran situaciones problemáticas asertivas y se imaginaran las respuestas en diferentes maneras: asertiva, no asertiva y agresiva. Los hallazgos indican que para los sujetos no asertivos la conducta asertiva redujo la excitación y que en otras ocasiones cuando imaginaban respuestas asertivas y agresivas reducían aún más la excitación. es decir, que la asertividad puede en algunas ocasiones estar relacionada directamente con respuestas fisiológicas.

Posteriormente Deluty (1981b) exploró las relaciones entre estilos de respuestas a solucionar problemas: agresivas, asertivas y sumisas en relación a tres medidas de ajuste. Los resultados obtenidos indican asociaciones positivas entre asertividad, autoestima, popularidad y puntuaciones de conducta ajustada en hombres y asociaciones negativas entre niveles de agresividad y popularidad para ambos sexos. En general se concluye que los sujetos altamente agresivos son menos populares que los sujetos altamente asertivos o los sujetos altamente sumisos.

Por último, Deluty (1981a) examinó las diferencias entre niños agresivos, asertivos y sumisos en su habilidad para generar soluciones alternativas a las situaciones interpersonales de conflicto. La hipótesis planteada fue que sujetos altamente asertivos serían capaces de concebir una mayor variedad de respuestas alternativas ante conflictos interpersonales. Contrario a la predicción los sujetos altamente agresivos y los altamente sumisos generaron (cognitivamente) no solo respuestas agresivas y sumisas sino también asertivas. Los hallazgos sugieren que los niños agresivos y sumisos se benefician al orientar cognitivamente sus respuestas asertivas.

Como se puede observar se han realizado varias investigaciones sobre los estilos de solucionar problemas interpersonales, en los cuales algunas veces se responde de manera asertiva, agresiva o no asertiva, así como también la relación de algunas medidas de personalidad (autoestima, popularidad, autoexpresión, etc.) con el tipo de respuesta ante la solución de problemas.

Por lo anteriormente mencionado el objetivo de la investigación será el conocer la relación entre la asertividad y la agresividad, así como también conocer las situaciones problemáticas que las personas enfrentan con mayor frecuencia y su forma de resolverlas.

4. METODO

4.0 Planteamiento del Problema

La asertividad y la agresividad son temas que han sido estudiados por los psicólogos sociales. En la interacción social comúnmente se enfrentan los individuos a situaciones problemáticas y la forma de solucionarlas en algunas ocasiones puede ser asertiva o agresiva. Asimismo dependen de variables de personalidad, de la situación y de aspectos sociodemográficos. Por lo tanto resulta de gran interés plantearse los siguientes problemas de investigación:

- 1) ¿Existe relación entre la asertividad y la agresividad?
- 2) ¿Existen diferencias entre hombres y mujeres en la asertividad, la agresividad y la solución de situaciones problemáticas?
- 3) ¿Existen diferencias entre personas de diferente edad (14 - 18 años, 19 - 23 años, 24 - 36 años) en la asertividad, la agresividad y la solución de situaciones problemáticas?
- 4) ¿Conocer cómo solucionan situaciones problemáticas las personas?

4.1 Definición Conceptual de Variables

Asertividad.- Es la acción de hacer valer sus derechos expresando lo que uno cree, siente y quiere en forma directa, honesta y de manera apropiada respetando los derechos de la otra persona (Jakubowski y Lange, 1978) ante situaciones de consumo o servicio, con figuras externas o de negocio, en la interacción social y en los sentimientos hacia otros (Rathus, 1973, Loor y More, 1980).

Agresividad.- Es un rasgo de personalidad muy complejo que abarca los siguientes aspectos: agresividad física, agresividad verbal, malicia, irritabilidad, negativismo, vengatividad, resentimiento, suspicacia, agresividad vicaria, intropunitividad, ansiedad ante la agresión, autocontrol y mentira (Choynowski, 1977).

Situaciones Problemáticas.- Son aquellas situaciones que le ocasionan con mayor frecuencia problemas a las personas en su interacción social

4.2 Definición Operacional de Variables

Asertividad.- Fueron las respuestas dadas por cada uno de los sujetos en la escala de asertividad obtenida en los estudios pilotos previos .

Agresividad.- Fueron las respuestas dadas por cada uno de los sujetos a la escala de agresividad obtenida en los estudios pilotos previos.

Situaciones Problematicas.- Fueron las respuestas dadas por cada uno de los sujetos a la escala de situaciones problemáticas obtenida en los estudios pilotos previos.

4.3 Instrumentos

4.3.1 Asertividad

Dada la importancia de la asertividad en el comportamiento social e individual y que, como se ha observado la gran mayoría de los instrumentos se han elaborado en otros idiomas, se considero importante que en México existiera una forma de medición de la asertividad de acuerdo a su contexto social.

A continuación se presentan los estudios piloto realizados para obtener la Medida de Rasgos Asertivos (MERA).

El estudio piloto 1 tuvo como objetivo conocer si la estructura factorial de la Prueba de Asertividad de Rathus se mantenía estable para la cultura mexicana.

El estudio piloto 2 se llevó a cabo con el fin de determinar la validez de construcción de una prueba de asertividad para México con base en los resultados del estudio piloto 1.

4.3.1.1 Estudio Piloto 1. Estructura Factorial de la Prueba de Asertividad de Rathus

Sujetos

Participaron 350 estudiantes seleccionados no probabilísticamente de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México, de cuarto semestre, de los cuales el 85% fueron mujeres y el 14.9% fueron hombres, la edad promedio fue de 21.3 años.

Instrumento

Prueba de Asertividad de Rathus (1973).- Comprende de 30 afirmaciones en las cuales el sujeto sitúa en un continuo de seis puntos que van de -3 a +3 que tanto lo caracterizan o describen cada una de ellas. Cabe señalar que en la traducción - retraducción del instrumento al español, un reactivo se planteó de dos formas diferentes para conocer cuál de las dos formas planteadas era entendible, de tal manera que quedaron 31 afirmaciones. Además para trabajar con un punto medio se modificaron las opciones de respuesta siendo éstas solamente cinco. La calificación del instrumento varía de uno a cinco dependiendo de la opción elegida, es decir, a nada característico de mí, extremadamente descriptivo se le asignó uno, a poco característico de mí, completamente descriptivo dos, a algo característico de mí, ligeramente descriptivo tres, a muy característico de mí, completamente descriptivo cuatro y a totalmente característico de mí, extremadamente descriptivo cinco. (Ver Anexo 1).

Procedimiento

La aplicación del instrumento se llevó a cabo en forma colectiva en los diferentes salones de cuarto semestre de la Facultad de Psicología. A los sujetos se les dieron las siguientes instrucciones:

"El Departamento de Psicología Social está realizando un estudio y para ello requiere de su colaboración para contestar un cuestionario, éste es anónimo".

Se les explicaba la forma en que tenían que responder a él y se les dijo que si tenían alguna duda podían preguntar, además de que no había tiempo límite para contestarlo.

Resultados

Los reactivos del instrumento se analizaron por medio de un análisis factorial tipo PA2 (Factores principales con iteraciones) varimax, ya que en estudios previos (Futch, Scheiner y Lisman(1982) han utilizado este tipo de análisis, porque se supone que los factores que componen la asertividad son ortogonales.

Los resultados señalan que son tres los factores con un valor propio mayor a uno explicando el 67% de la varianza total acumulada después de la rotación (ver tabla 1) y que de las 31 afirmaciones originales solo 14 afirmaciones tuvieron un peso factorial de $\geq .30$. (Ver Tabla 2) Dichos factores fueron:

- Factor I No Asertividad (8 afirmaciones)
- Factor II Asertividad por Medios Indirectos (3 afirmaciones)
- Factor III Asertividad en situaciones cotidianas (3 afirmaciones)

TABLA 1. Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial (PA2) varimax de la prueba de asertividad de Rathus.

Factor	Valor propio	Porcentaje de Varianza	Porcentaje acumulado de Varianza
1	4.42544	39.6	39.6
2	1.87685	16.8	56.4
3	1.18754	10.6	67.0

TABLA 2. Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la prueba de asertividad de Rathus.

REACTIVOS	39.6% FACTOR I NO ASERTI- VIDAD	16.8% FACTOR II ASERTIVIDAD POR MEDIOS INDIRECTOS	10.6% FACTOR III ASERTIVIDAD EN SITUA- CIONES CO- TIDIANAS
-La mayor parte de la gente parece ser más agresiva y asertiva que yo.	0.35480	0.17060	0.03260
-Trato de evitar herir los sentimientos de otros aun cuando sienta que he salido perjudicado.	0.47053	0.02908	-0.08840
-Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancía que yo siento que no es apropiada para mí, me es difícil decirle que no me la voy a llevar.	0.44414	0.11913	-0.08987
-A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mí.	0.30281	0.10862	0.04053
-Me da pena regresar mercancía defectuosa a una tienda.	0.52085	0.33473	-0.15934
-Si un pariente cercano y respetado me molesta, reprimo mis sentimientos antes que expresar mi fastidio.	0.47955	0.03917	-0.02904
-Evito hacer preguntas por temor a que suenen estúpidas.	0.31873	0.16257	-0.04318
-A menudo tengo dificultad en decir no.	0.40706	0.13827	0.01598

Continuación de Tabla 2

R E A C T I V O S	39.6% FACTOR I NO ASERTI- VIDAD	16.8% FACTOR II ASERTIVIDAD POR MEDIOS INDIRECTOS	10.6% FACTOR III ASERTIVIDAD EN SITUA- CIONES CO- TIDIANAS
-Titubeo en hacer llama- das telefónicas a nego- cios e instituciones	0.16391	0.65585	-0.08694
-Preferiría solicitar un trabajo o la admisión a un colegio por carta que por medio de entrevistas	0.21079	0.47101	0.05701
-Me da pena pedir infor- mación por teléfono a instituciones y a nego- cios.	0.11514	0.78213	-0.11459
-Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfac- ción me quejo de ello con el m e s e r o (a).	0.08001	0.04063	0.64053
-Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o donde se presenten.	-0.10193	0.06806	0.69687
-Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia esta hacien- do mucho ruido, les pediría que guardaran silencio o que su con- versación la tuvieran en otra parte.	-0.03805	-0.05300	0.34132

La consistencia interna obtenida por el Coeficiente Alpha de Cronbach (1961) fue de 0.60 para el Factor I, 0.74 para el Factor II y 0.61 para el Factor III.

Posteriormente se procedió a elaborar nuevas afirmaciones para cada uno de los factores encontrados, con el objetivo de aumentar el número de reactivos para cada factor y con ello la confiabilidad de los mismos.

4.3.1.2 Estudio Piloto 2

Validez de Constructo de la Medida de Rasgos Asertivos

Sujetos

Participaron en la investigación 398 sujetos de los cuales el 51.8% (206) fueron mujeres y el 47.7% (188) hombres y cuatro sujetos no dieron su sexo. La escolaridad promedio fue de 12.5 años que equivale a preparatoria terminada.

Para la selección de los sujetos se utilizó un muestreo no probabilístico accidental en el cual aquellos que quisieron colaborar contestando el cuestionario fueron los que formaron parte de la muestra. La muestra quedó constituida por empleados de Bananex y alumnos de la Universidad del Valle de México y de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Instrumnto

De los resultados obtenidos en el estudio piloto se procedió a elaborar más afirmaciones dentro de los tres factores de asertividad encontrados; No Asertividad, Asertividad por Medios Indirectos y Asertividad en Situaciones Cotidianas, quedando 53 afirmaciones en total.

El continuo en el cual el sujeto tenía que situar su opinión se mantuvo en cinco opciones de respuesta. Sin embargo, se modificaron las opciones que iban de muy descriptivas a nada descriptivas, a que tanto estaban de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las afirmaciones, ya que era difícil de entender en la forma original.

Además se preguntó el sexo y la escolaridad de cada uno de los sujetos (Ver Anexo 2).

Procedimiento

La aplicación del instrumento se realizó en forma colectiva en los diferentes salones de las diversas facultades de la UNAM y

en las diferentes instituciones (Banamex, Universidad del Valle de México). A los sujetos se les dieron las siguientes instrucciones :

"El Departamento de Psicología Social está haciendo una investigación y necesita de su colaboración para contestar un cuestionario, el cual es anónimo, los datos se analizarán en forma global, no individual". No hubo tiempo límite para contestarlo.

Sin embargo hay que señalar que el tiempo promedio de respuestas fue de 20 minutos.

Resultados

Debido a que se suponía interdependencia entre las dimensiones del instrumento, se realizó un análisis factorial PA2 (factores principales con iteraciones) Varimax. Se encontró que se formaron cinco factores con un valor propio mayor a uno y que explicaban el 69.7% de la varianza total acumulada después de la rotación. (Ver Tabla 3)

TABLA 3. Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial (PA2) varimax de la prueba de asertividad.

Factor	Valor propio	Porcentaje de Varianza	Porcentaje acumulado de varianza
1	7.54340	35.5	35.5
2	3.58808	16.9	52.4
3	1.34103	6.3	58.7
4	1.28331	6.0	64.7
5	1.05451	5.0	69.7

Posteriormente se analizó la matriz de factores rotados y se seleccionaron las afirmaciones cuyo peso factorial fue de $\pm .30$. (Ver Tabla 4)

Se observó que las dimensiones del estudio piloto volvieron a aparecer en este estudio. El primer factor que explicaba el 35.5% de varianza estuvo constituido por 15 afirmaciones que

miden No Asertividad, es decir, "la incapacidad del individuo de hacer valer sus derechos, de decir no, de negarse a realizar alguna actividad en la interacción social". El segundo factor que explicaba el 16.9% de varianza quedó con ocho afirmaciones sobre Asertividad por Medios Indirectos, el cual se definió como "la capacidad del individuo para hacer valer sus derechos por medios indirectos, tales como, cartas, teletono, etc". Y por último en el tercer factor que explicaba el 6.3% de varianza estuvo formado por 10 afirmaciones acerca de Asertividad en Situaciones Cotidianas, factor que reveló "la capacidad del individuo para hacer valer sus derechos en situaciones de consumo o de servicio".

Finalmente en el factor IV y V se agruparon tres y una afirmación respectivamente por lo cual fueron eliminados.

La confiabilidad obtenida por medio de Alpha de Cronbach (1961) para cada uno de los factores fueron las siguientes :
Factor I = 0.85 , Factor II = 0.78, Factor III = 0.74 .

TABLA 4. Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos del instrumento de asertividad.

REACTIVOS	FACTORES							
	35.5%	16.9%	6.3%					
	No Aser- tividad	Aser- tividad por me- dios indi- rectos	Aser- tividad en si- ciones coti- dianas	I	II	III	IV	V
-Si mi vecino echara basura a mi casa preferiría recogerla a decirle algo.	0.38	0.08	-0.05	-0.01	0.07			
-La mayor parte de la gente parece ser mas agresiva y asertiva que yo.	0.42	0.37	-0.003	0.08	-0.02			
-A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mi.	0.53	0.21	0.15	0.09	0.005			
-Me da pena rechazar personalmente una invitacion.	0.60	0.13	0.01	-0.7	0.12			
-Me es dificil iniciar una conversacion.	0.59	0.08	-0.02	0.08	-0.09			
-A menudo tengo dificultad en decir "no".	0.65	0.02	0.03	0.02	0.07			
-Me da pena pedir informacion por teléfono a instituciones y/o negocios.	0.48	0.12	-0.07	-0.02	-0.14			
-Evitaría decirle a un(a) amigo(a) que no puedo salir al cine con él(ella) porque estoy trabajando.	0.55	0.22	-0.05	0.05	-0.03			

Continuacion de Tabla 4.

R E A C T I V O S	35.5%	16.9%	6.3%	F A C T O R E S		
	No Aser-	Aserti-	Aserti-			
	tividad	vidad	vidad			
	I	II	III	IV	V	
-Me daría pena decirle a un(a) amigo(a) que estoy ocupado(a) y no pudo atenderlo(a).	0.48	0.07	-0.04	0.00	0.04	
-Cuando algún vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancía que yo siento no es apropiada para mí me es difícil decirle que no me la voy a llevar.	0.35	0.20	-0.05	0.04	0.25	
-Me da pena decirle a los hijos de mis amigos que dejen de hacer ruido.	0.36	0.19	0.1	-0.01	0.12	
-Me daría pena decirle a un amigo(a) que no le prestaría mi carro.	0.45	0.15	0.04	-0.01	0.12	
-Me da pena pedir libros que he prestado.	0.33	0.32	0.07	-0.06	0.31	
-Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instituciones.	0.41	0.24	-0.11	-0.07	-0.07	
-Evito hacer preguntas por temor a que suenen estúpidas.	0.59	0.26	-0.03	0.00	0.05	

Continuacion de Tabla 4.

R E A C T I V O S .	F A C T O R E S				
	35.5%	16.9%	6.3%		
	No Aser- tividad	Aser- tividad por me- dios indi- rectos	Aser- tividad en si- ciones coti- dianas		
	I	II	III	IV	V
-Preferiria disculparse por telefono que personalmente de no haber acudido a una cita	0.34	0.31	0.03	0.04	0.07
-Preferiria solicitar un trabajo o la admision a un colegio por carta, que por medio de entrevistas.	0.41	0.40	0.45	-0.002	-0.23
-Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente.	0.33	0.61	0.05	0.01	-0.10
-Si un amigo(a) me dejara plantado(a) en una cita preferiria reclamarle por telefono que personalmente.	0.28	0.51	-0.006	0.04	-0.09
-Prefiero pedirle aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente.	0.01	0.63	-0.17	0.07	0.12
-Cuando en mi trabajo hubo una junta a la que no asisti prefiero esperar por carta los acuerdos que se tomaron en ella que preguntarle a mi jefe.	0.33	0.41	0.02	-0.08	0.02

Continuacion de Tabla 4.

REACTIVOS	35.5%	16.9%	6.3%	FACTORES				
	No Aser- tividad	Aserti- vidad por me- dios indi- rectos	Aserti- vidad en si- ciones coti- dianas	I	II	III	IV	V
-Si el servicio de limpieza de mi colonia es pésimo prefiero mandar una carta quejandome de ellos que acudir personalmente.	0.03	0.37	-0.08	0.002	-0.004			
-Si tuviera que faltar a mi trabajo prefiero pedir permiso por escrito que personalmente.	0.16	0.59	-0.07	-0.01	0.009			
-Si un articulo tiene un precio en una tienda y este aumenta cuando es entregado no vacilaria en regresarlo	-0.00	-0.08	0.41	0.12	0.06			
-Si un amigo al que le preste dinero no me lo ha devuelto se lo pido.	-0.03	0.07	0.30	0.02	-0.21			
-Cuando algo no me queda claro prefiero preguntar que quedarme con la duda.	-0.02	-0.07	0.34	0.07	-0.10			
-Si en un comercio tardan mas del plazo fijado para la entrega de la mercancía les reclamo.	0.01	-0.11	0.54	0.08	-0.01			

Continuacion de Tabla 4.

R E A C T I V O S	FACTORES				
	No Aser- tividad	Aser- tividad por ae- dios indi- rectos	Aser- tividad en si- ciones coti- dianas		
	I	II	III	IV	V
-Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinado a mi satisfacción, me quejo de ello con el mesero (a).	-0.004	0.01	0.51	0.12	-0.21
-Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustificadamente no dudaria en reclamar.	-0.05	-0.5	0.37	0.15	0.04
-Si una pareja cercana a mi en el teatro o en una conferencia esta haciendo mucho ruido les pediria que guardaran silencio o que su conversacion la tuvieran en otra parte.	0.01	0.04	0.35	0.47	-0.14
-No dudaria en reclamar mercancía defectuosa.	0.06	0.07	0.52	0.001	-0.02
-Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o donde se presenten.	0.06	0.07	0.52	0.001	-0.02
-Me quejo cuando tengo reservación para acudir a algun espectáculo y no lo respeta n.	0.02	-0.08	0.53	0.13	0.13

Quedando de esta manera constituido el MERA (Medida de Rasgos Asertivos) para la cultura mexicana (Ver anexo 4).

4.3.2 Agresividad

La conducta agresiva ha sido estudiada por los psicólogos en general y los psicólogos sociales en particular, los cuales en general se han dedicado a observar el comportamiento agresivo, mas no han prestado atención a la medición de rasgos agresivos. Sin embargo, algunos autores han iniciado una línea de investigación al respecto. Específicamente en México Choynowski (1980) ha realizado una serie de estudios sobre la medición de rasgos agresivos en adolescentes mexicanos.

De ahí que se haya realizado un estudio piloto con el objetivo de explorar la estructura factorial del Inventario Comprensivo de Choynowski (1980) a través del tiempo. Así como también, como se comportaba dicha estructura en una población estudiantil universitaria.

4.3.2.1 Estudio Piloto 3 Estructura Factorial del Inventario Comprensivo de Choynowski

Sujetos

Participaron 350 estudiantes seleccionados no probabilísticamente de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México, de cuarto semestre, de los cuales, el 85% fueron mujeres y el 14.9% fueron hombres. La edad promedio fue de 21.3 años.

Instrumento

Inventario Comprensivo de Choynowski (1980).- Está compuesto por 13 escalas con un total de 196 afirmaciones, en las cuales el sujeto tiene que situar en un continuo de cinco puntos que tan cierta o falsa es dicha afirmación. Las escalas son las siguientes: agresividad física, agresividad verbal, malicia, irritabilidad, negativismo, vengatividad, resentimiento, suspicacia, agresividad vicaria, intropunitividad, ansiedad ante la agresión, autocontrol y mentira (Ver Anexo 3).

Procedimiento

La aplicación del Inventario Comprensivo de Choynowski (1980) se realizó en forma colectiva y anónima en los salones de

cuarto semestre de la Facultad de Psicología de la UNAM, no hubo tiempo límite para responder.

Resultados

Para conocer si la estructura factorial del Inventario Comprensivo de Choynowski (1980) se mantenía estable a través del tiempo en una población estudiantil universitaria, se utilizó un análisis factorial, pero debido a cuestiones técnicas, dicho análisis se tuvo que realizar para el instrumento en dos partes.

La primera parte comprendió de la pregunta 1 a la 98 y la segunda parte de la pregunta 99 a la 196.

En ambos casos se utilizó una análisis factorial PA2 varimax debido a que se suponía interdependencia entre los factores. Se encontró que en el primer análisis se formaron 14 factores que explicaban el 80% de varianza total acumulada después de la rotación y que tenían un valor propio mayor a uno. En el segundo análisis se encontraron 13 factores que explicaban el 77.3% de varianza total acumulada después de la rotación y que también tenían un valor propio mayor a uno.

Posteriormente al observar la matriz de factores rotados se seleccionaron aquellas afirmaciones que tenían un peso factorial de $\pm .45$ en adelante quedando en el primer análisis 51 afirmaciones de los 98 originales y en el segundo análisis 40 afirmaciones de las 98 originales.

De tal manera que las 91 afirmaciones obtenidas en ambos análisis se sometieron a un análisis factorial PA2 varimax de segundo orden en el cual se encontraron 14 factores que explicaban el 82.8% de varianza total acumulada después de la rotación y que tenían un valor propio mayor a uno. (Ver Tabla 5)

TABLA 5. Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados despues de la rotación varimax en el análisis factorial PA2 de segundo orden de el Inventario Comprensivo de Choynowski.

Factor	Valores Propios	Pct. de Var.	Pct. Acum. de Var.
1	14.50062	29.4	29.4
2	4.29434	8.7	38.1
3	3.45785	7.0	45.1
4	2.91014	5.9	51.0
5	2.33981	4.7	55.7
6	2.15645	4.4	60.1
7	1.85047	3.7	63.8
8	1.81893	3.7	67.5
9	1.62987	3.3	70.8
10	1.36712	2.8	73.6
11	1.25518	2.5	76.1
12	1.17942	2.4	78.5
13	1.07516	2.2	80.7
14	1.02278	2.1	82.8

Al analizar la matriz de factores rotados se seleccionaron aquellas variables cuyo peso factorial fuera de $\pm .45$ en adelante por lo que de las 91 afirmaciones sometidas a análisis quedaron 54 de ellas.

Se observó que el primer factor "Paranoia" explicaba el 32.3% de varianza y estuvo constituido por siete afirmaciones. El Factor II "Autocontrol" explico el 8.1% de la varianza y lo formaron ocho afirmaciones. El tercer factor "Vengatividad" explico el 6.7% de varianza y tuvo seis afirmaciones. El factor IV fue "Agresividad Vicaria" y explico el 5.5% de la varianza con cuatro afirmaciones. "Ambivalencia" fue el quinto factor y explico el 4.5% de la varianza con cuatro afirmaciones. El sexto factor fue "Agresividad Verbal" y con cuatro

afirmaciones explico el 4.2% de la varianza. El factor VII fue "Maldicia" y explico el 3.7% pero solo lo formo una afirmacion. El factor VIII se le llamo "Contradiccion" y explico el 3.4% de la varianza teniendo cuatro afirmaciones. El factor IX "Nemativismo" explico el 3.3% de la varianza con cuatro afirmaciones. El decimo factor fue "Ambigüedad ante la Afirmación" explico el 2.8% de la varianza con tres afirmaciones. El factor XI explico el 2.5% de varianza y se le llamo "Suspicion" con tres afirmaciones. El doceavo factor fue "Inacididad" con tan solo un reactivo. El factor XIII fue "Obediencia" y explico el 2.1% de la varianza con tres afirmaciones. Por ultimo el factor XIV "Ingenuidad" con dos afirmaciones explico el 2.1% de la varianza.

Tabla 6. Matriz de pesos factoriales con rotacion varimax de los reactivos del instrumento de agresividad.

REACTIVOS	FACTORES													
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
-Algunas se tienen mala voluntad.	0.57	0.13	0.06	0.06	0.04	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	-0.12	0.01	-0.03	-0.15
-Siento que la gente a menudo trata de hacerme daño.	0.07	0.12	0.16	0.19	0.01	-0.01	0.15	0.12	0.31	0.01	0.07	-0.03	-0.05	-0.04
-Creo que estan conspirando contra si.	0.52	0.15	0.14	0.09	0.02	-0.04	0.15	0.10	0.18	-0.07	0.12	0.03	0.03	0.005
-Me esta yendo mal porque hay personas a las que les gusta perjudicarme.	0.69	0.09	0.19	0.10	0.03	-0.01	0.05	0.08	0.02	-0.08	0.13	-0.06	0.05	-0.04
-Algunas personas cercanan a mi, gozan secretamente con mis desgracias.	0.64	0.03	0.12	0.08	0.02	-0.05	0.05	0.06	0.09	0.03	-0.06	0.05	0.03	-0.14
-Me siento bastante a disgusto con todos mis compañeros.	0.50	0.18	0.05	0.004	0.20	0.006	0.15	0.09	0.20	-0.03	0.09	0.09	-0.01	0.04
-La gente a menudo trata de aprovecharse de mi.	0.54	0.10	0.08	0.01	-0.009	0.05	0.07	0.006	0.05	0.07	0.03	0.24	0.03	-0.03
-Es dificil que se enfade.	-0.10	-0.52	0.02	0.07	-0.02	0.01	-0.02	0.02	-0.10	0.01	-0.04	-0.01	-0.03	0.09
-Dificilmente me enoja.	-0.24	-0.52	-0.02	0.01	-0.04	-0.04	0.03	-0.06	0.001	-0.01	-0.009	0.04	0.13	0.01
-Me enoja facilmente.	0.10	0.71	0.04	-0.02	0.04	-0.009	0.01	0.03	0.02	-0.002	0.07	-0.01	0.03	-0.05

Continuación de tabla 6.

REACTIVOS	FACTORES													
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
-Es muy difícil que se haga por- cor la casa.	-0.03	-0.66	-0.14	-0.03	-0.05	-0.02	-0.63	0.068	-0.17	-0.06	0.01	-0.05	0.04	0.05
-Me emociono mas facilmente que la mayoria de la gente.	0.20	0.65	0.07	0.09	0.03	0.06	0.03	0.17	0.005	0.02	0.02	-0.01	-0.09	0.03
-Soy de temperamento muy violento	-0.01	0.48	0.24	-0.003	0.06	0.01	0.08	0.08	3.10	-0.08	0.19	0.20	0.007	-0.13
-En una disputa facilmente pierdo la calma.	0.06	0.48	0.20	0.03	0.05	0.09	0.02	0.07	0.02	0.03	-0.01	0.51	-0.04	0.03
-Siempre puedo dominar mis deseos de peinar si lo quiero.	-0.23	0.49	-0.17	-0.04	-0.10	-0.06	-0.01	-0.10	-0.02	0.10	-0.04	-0.42	0.05	-0.05
-Si alguien me hace que lo odie siento que debo vengarme.	0.02	0.07	0.70	0.14	0.005	0.02	0.07	0.12	0.02	0.07	-0.04	-0.08	0.006	-0.03
-La venganza siempre me produce un placer enorme.	0.32	0.17	0.50	0.23	0.06	0.07	0.03	0.11	0.01	0.09	0.005	0.09	-0.06	-0.000
-Nunca me siento inclinado a la venganza.	-0.17	-0.08	-0.50	-0.05	-0.10	-0.001	-0.01	-0.09	-0.06	0.10	0.007	-0.05	0.18	0.005
-Cuando alguien me ofende me dejo de pensar en vengarme de la ofensa.	0.15	0.22	0.59	0.03	0.12	0.09	0.11	0.14	0.19	-0.006	0.10	0.09	0.07	-0.03
-Cuando alguien me ofende no de- jo de pensar en vengarme de la ofensa.	0.02	0.16	0.47	0.08	0.04	0.13	0.11	-0.04	0.007	0.05	-0.008	0.05	0.09	-0.01
-Es muy satisfactorio poder vengarme.	0.31	0.16	0.61	0.16	0.09	0.02	-0.001	0.15	0.02	-0.03	0.12	0.17	-0.04	-0.05
-Me agrada ver un juego ruso de fútbol.	0.05	0.06	0.09	0.62	0.02	-0.004	-0.01	0.02	-0.05	-0.02	0.03	-0.05	-0.02	0.01
-Me gusta ver los platos calle- jeros.	0.11	0.04	0.07	0.59	0.04	0.08	0.06	0.07	0.12	-0.09	0.05	0.05	0.01	-0.06
-Me divierte un buen casino.	0.30	0.01	0.13	0.51	0.04	0.13	0.03	0.16	0.15	-0.02	0.14	0.006	-0.11	0.09
-Me gusta ver una pelea a puñeta- zon en el cine o en la televisión.	0.04	-0.006	0.14	0.56	-0.02	0.004	0.11	0.08	0.07	-0.09	0.03	0.05	-0.02	-0.08

CONTINUACION DE TABLA 6.

REACTIVOS	FACTORES													
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
-Nunca contradigo a alguien por el solo placer de hacerlo.	-0.12	-0.04	0.09	-0.01	-0.54	-0.06	-0.05	-0.11	-0.03	0.12	-0.15	-0.02	0.06	0.05
-Sueño con poder vergarame de alguien.	0.07	0.04	0.21	0.04	0.72	0.10	0.09	0.03	0.12	0.02	0.07	0.02	0.14	-0.04
-Me gusta la gente educada y correcta.	0.006	0.01	0.01	0.004	-0.70	-0.14	-0.05	-0.63	-0.05	0.06	-0.06	-0.12	0.02	0.04
-Me que tengo la culpa de todas mis desgracias por ser tan malo.	0.15	0.12	0.06	0.09	0.56	-0.06	0.15	0.08	0.18	0.06	0.04	-0.05	-0.06	0.04
-No digo muchas groserias.	0.05	-0.04	-0.02	-0.10	-0.13	-0.49	0.03	-0.10	-0.004	0.16	-0.12	-0.01	0.03	0.06
-Cuando me dan ganas uso un lenguaje grosero.	0.04	0.08	0.09	0.07	0.11	0.66	0.06	0.04	0.11	-0.08	0.05	0.13	-0.06	-0.03
-Cuando me enoja digo groserias.	-0.02	0.09	0.12	0.01	0.07	0.81	-0.006	0.10	0.12	-0.002	0.09	0.05	-0.06	-0.05
-Aunque este enojado no digo groserias.	0.03	-0.01	-0.06	-0.04	-0.002	-0.72	-0.03	-0.06	0.005	-0.006	0.003	0.01	0.03	0.01
-Me gustaria ver que los demas televisen sola suerte.	0.26	0.05	0.11	0.11	0.14	0.03	0.40	0.07	0.14	0.02	0.06	0.06	-0.02	-0.02
-Cuando todos estan de acuerdo con algo me gusta contradecirlos.	-0.002	0.01	0.16	0.15	0.05	-0.05	0.04	0.59	-0.02	-0.01	0.01	-0.006	-0.03	0.07
-La gente dice que soy una persona que le gusta contradecir.	0.05	0.12	-0.08	-0.04	-0.04	0.15	0.003	0.56	-0.04	-0.03	0.36	0.05	0.05	-0.14
-A veces expreso opiniones raras tan solo para contradecir a los demas.	0.25	0.09	0.06	0.11	0.03	0.10	0.15	0.66	0.18	-0.01	-0.02	0.003	-0.13	0.009
-Me gusta contradecir a los demas.	0.10	0.20	0.006	0.08	0.16	0.07	0.006	0.56	0.17	-0.01	0.17	0.10	0.004	-0.07
-Siento que si existiera es inutil.	0.32	0.10	0.003	0.10	0.04	0.06	0.12	0.05	0.48	-0.03	0.04	-0.02	-0.02	0.006
-Siento que nunca se salen bien las cosas.	0.14	0.09	0.09	0.04	0.09	0.04	0.13	0.06	0.53	-0.000	0.05	0.03	0.09	-0.05

Continuacion de Tabela 5.

REACTIVOS	FACTORES													
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
-A veces pienso que no sirvo para nada.	0.24	0.06	0.09	0.09	0.21	0.03	0.09	0.03	0.54	0.000	0.00	0.15	-0.07	-0.01
-Algunas veces me odio por ser como soy.	0.22	0.09	0.05	0.007	0.60	0.03	0.02	0.09	0.58	0.05	0.20	0.02	0.02	-0.01
-Me da miedo cuando la gente se propone pelear.	-0.09	-0.01	-0.02	-0.09	-0.05	-0.04	0.03	-0.04	0.05	0.00	-0.004	-0.00	0.14	0.03
-Me da miedo la gente violenta y agresiva.	0.11	0.04	-0.09	-0.13	-0.01	-0.006	0.02	0.01	-0.009	0.00	-0.04	-0.01	0.03	0.06
-Me pone nervios(a) presenciar una rifa entre un grupo de jóvenes.	-0.04	0.03	0.01	-0.07	-0.001	-0.04	0.006	-0.05	-0.06	0.60	-0.04	0.01	-0.07	0.04
-La mayoría de la gente es torpe.	0.21	0.11	-0.02	0.15	0.14	0.02	0.09	0.13	0.14	-0.02	0.50	-0.04	-0.002	0.003
-Noy a menudo tengo ganas de hacer enojar a la gente.	0.19	0.05	0.19	0.15	0.09	0.03	0.19	0.11	0.22	0.005	0.46	0.09	0.01	-0.04
-Me gusta aprobar las opiniones de mis maestros.	0.11	-0.06	-0.05	-0.02	-0.12	-0.15	-0.01	-0.07	-0.04	0.14	-0.57	-0.05	0.17	-0.004
-Si prometo algo siempre lo cumplo.	-0.15	-0.01	-0.01	-0.009	-0.12	-0.09	-0.13	-0.05	-0.13	-0.02	-0.08	-0.54	0.12	0.10
-Siempre hago inmediatamente lo que me dicen.	-0.02	-0.02	-0.13	-0.04	0.06	-0.05	-0.07	-0.04	0.11	-0.01	0.001	-0.05	0.54	-0.05
-Nunca soy insolente con mis padres.	0.08	-0.09	-0.11	-0.03	-0.02	-0.13	0.02	-0.04	-0.09	0.02	0.01	-0.10	0.47	0.00
-Cumplo al pie de la letra las órdenes que me dan.	0.03	-0.16	0.04	0.02	-0.04	-0.03	0.00	0.006	0.03	0.13	-0.10	-0.09	0.03	-0.01
-Creo que no tengo enemigos.	-0.22	-0.13	-0.03	-0.04	-0.02	-0.02	-0.03	-0.06	-0.08	0.09	0.01	-0.12	-0.03	0.61
-Pienso que nadie me odia de verdad.	-0.05	-0.04	-0.12	-0.01	-0.07	-0.05	-0.004	-0.05	-0.03	0.09	-0.03	0.03	-0.02	0.70

La consistencia interna de la prueba obtenida por medio del coeficiente Alpha de Cronbach (1961) fue la siguiente:

FACTOR	ALPHA DE CRONBACH
I Paranoia	0.79538
II Autocontrol	0.72251
III Vengatividad	0.81028
IV Agresividad Vicaria	0.71639
V Ambivalencia	0.87768
VI Agresividad Verbal	0.90708
VII Malicia	-
VIII Contradicción	0.72605
IX Negativismo	0.69517
X Ansiedad ante la Agresión	0.66448
XI Suspiciacia	0.61813
XII Tenacidad	-
XIII Obediencia	0.60093
XIV Ingenuidad	0.68134

De tal manera que con base a estos resultados se estructuró la escala de agresividad, la cuál quedó constituida por 39 afirmaciones que comprendían el factor I "Paranoia" (7 afirmaciones), el factor II "Autocontrol" (8 afirmaciones), el factor III "Vengatividad" (6 afirmaciones) Factor VI "Agresividad Verbal" (4 afirmaciones) factor VIII "Contradicción" (4 afirmaciones), factor X "Ansiedad ante la Agresión" (3 afirmaciones), y factor XIII "Obediencia" (3 afirmaciones).

Los factores se definen de la siguiente manera:

Paranoia.- tendencia a ser desconfiado, a sospechar que los demás tienen la intención de dañar a uno.

Autocontrol.- Dominio propio, control sobre si mismo, especialmente de reacciones agresivas, calma.

Vengatividad.- Inclinación a guardar un largo tiempo en la memoria perjuicios experimentados, imponer castigos a las personas de las cuales se han obtenido daños, buscar venganza o vengarse.

Agresividad verbal.- Inclinación a expresar sus sentimientos negativos en la lengua despreciativa o insultante con el tono de voz elevado u hostil, la cual sirve como un estímulo nocivo para otras personas.

Contradicción.- Tendencia a presentar un comportamiento oposicional es decir tendencia a contradecir a los demás, rehusar la cooperación, oponerse a la autoridad y resistir las sugerencias.

Ansiedad ante la agresión.- Tendencia a experimentar miedo y ansiedad frente a las lesiones corporales y la muerte, peleas, violencias, crímenes y armas. Evitación de situaciones que motivan ira y conflictos, y aún el pensar en ellos.

Obediencia.- Tendencia a realizar inmediatamente las actividades que se solicitan.

Hay que señalar que los demás factores se eliminaron porque se tenían muy pocas afirmaciones en cada uno de ellos (una o dos afirmaciones en cada factor).

Asimismo hay que hacer notar que debido a que los primeros tres factores eran los que agrupaban la mayor cantidad de afirmaciones en cada uno de ellos, para que hubiese el mismo número de éstos se elaboraron dos afirmaciones más tanto para el factor Paranoia y el factor Vengatividad quedando nueve y ocho afirmaciones respectivamente. (Ver anexo 4)

4.3.3 Situaciones Problemáticas

En la interacción social el individuo se enfrenta comúnmente a situaciones problemáticas que requieren solución. De ahí que algunas personas solucionen sus problemas de manera agresiva, asertiva o pasiva.

Es por ello que surgió la inquietud de elaborar un instrumento de medición de situaciones problemáticas para la cultura mexicana, ya que como se sabe, éstas pueden variar de cultura a cultura. Para ello se realizó un estudio piloto con la finalidad de conocer las situaciones que con mayor frecuencia les ocasionan problemas a las personas. Es decir, conocer cuáles eran las áreas o fenómenos que provocaban mayores problemas en las vidas de hombres y mujeres de 15 a 36 años de edad de la Ciudad de México.

4.3.3.1 Estudio Piloto 4 Definición de las Situaciones Problemáticas

Sujetos

Participaron 233 personas seleccionadas no probabilísticamente de la Ciudad de México, de los cuales el 45.92% fueron hombres y el 54.07% mujeres divididas en tres grupos de edades de 15 a 18 años; 19 a 23 años; 24 a 36 años.

Instrumento

Se utilizó un cuestionario de dos preguntas abiertas. La primera de ellas fue :

Mencione qué tipo de problemas o conflictos tiene por lo general con las demás personas?

Y la segunda pregunta fué:

Con quienes tiene con mayor frecuencia éste tipo de problemas o conflictos?

Además se pidieron datos generales tales como sexo y edad.

Procedimiento

La aplicación de los cuestionarios se llevó a cabo en forma colectiva en las diferentes escuelas y centros de trabajo de la muestra estudiada.

Resultados

Para conocer los problemas o conflictos que tenían con mayor frecuencia las personas, se realizó un análisis de contenido de las respuestas dadas por ambos sexos en cada grupo de edad formando categorías en primer lugar de las áreas de conflicto y en segundo lugar de las áreas problemáticas, las situaciones que se presentaron con mayor frecuencia en cada una de las áreas.

Las áreas problemáticas que se dieron fueron: personales, situacionales, generales, escolares, laborales, económicos, con la madre, con el padre, con los hermanos, con los amigos. (Ver Tabla 7)

Tabla 7. Distribución de frecuencia de situaciones problemáticas presentadas para cada Área.

Áreas Problemáticas	Edad 15 - 18		Edad 19 - 23		Edad 24 - 30	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Personales	60.0%(15)	43.2%(14)	53.12%(17)	41.86%(18)	42.85%(6)	40.0%(8)
Situacionales	16.0%(4)	10.81%(4)	15.62%(5)	11.62%(5)	35.71%(5)	25.0%(5)
Generales	8.0%(2)	8.10%(3)	3.12%(1)	4.65%(2)	7.14%(1)	5.0%(1)
Laborales	4.0%(1)	8.10%(3)	6.25%(2)	9.30%(4)	-	-
Escolares	4.0%(1)	-	9.37%(3)	4.65%(2)	-	15.0%(3)
Economicas	4.0%(1)	-	3.12%(1)	2.32%(1)	7.14%(1)	5.0%(1)
Familiares Madre Padre Hermanos	4.0%(1)	24.32%(9)	9.37%(3)	20.93%(9)	7.14%(1)	10.0%(2)
Amigos	-	5.40%(2)	-	4.65%(2)	-	-
Total	100%(25)	100%(37)	100%(32)	100%(43)	100%(14)	100%(20)

Se observo que el área problemática que se presenta con mayor frecuencia para hombres y mujeres de diferente edad, fue la personal, siguiéndole en importancia, los problemas situacionales y generales.

Por otro lado se observa que los problemas familiares se presentan con una alta frecuencia para mujeres de 15-18 años (24.32%) y de 19-23 años (20.93%).

Las demás áreas se presentan con frecuencias menores para cada uno de los grupos.

Posteriormente para conocer con quienes se tenía con mayor frecuencia este tipo de problemas, también se realizó un análisis de contenido por grupos de edades y por sexos, encontrándose que hubo diferencias significativas entre hombres y mujeres para el grupo de 15-18 años y para el de 19-23 años, en lo que se refiere a problemas con la mamá, el papá y los hermanos.

Se observó que las mujeres tienen más problemas con la mamá que los hombres en el grupo de 15-18 años ($\chi^2 = 10.8$; $p = 0.001$) y en el grupo de 19-23 años ($\chi^2 = 15.2$; $p = 0.001$).

También se encontró que las mujeres tienen más problemas con el papá que los hombres en el grupo de 15-18 años ($\chi^2 = 10.8$; $p = 0.001$) y en el grupo de 19-23 años ($\chi^2 = 10.6$; $p = 0.001$).

Asimismo las mujeres también reportaron tener más problemas con los hermanos que los hombres en el grupo de 15-18 años ($\chi^2 = 5.44$; $p = 0.05$) y en el grupo de 19-23 años ($\chi^2 = 9.2$; $p = 0.01$).

No se encontraron diferencias significativas entre hombres y mujeres de las diferentes edades en relación a problemas con amigos, compañeros, pareja, primos, tíos, desconocidos, familiares, maestros, abuelos y jefes. (ver tabla 8)

TABLA 8. Distribución de frecuencias de "Con quienes" tienen problemas los tres grupos de edades de ambos sexos.

QUIENES	EDAD 15 - 18			EDAD 19 - 23			EDAD 24 - 30		
	HOMBRES	MUJERES	χ^2	HOMBRES	MUJERES	χ^2	HOMBRES	MUJERES	χ^2
-Papá	11.1% (2)	66.6% (16)	10.8 ***	16.6% (4)	83.3% (20)	15.2 **	50.0% (1)	50.0% (1)	0.32
-Mamá	11.1% (2)	66.6% (16)	10.8 *	13.7% (4)	86.2% (25)	10.6 **	66.6% (2)	33.3% (1)	0
-Hermanos	29.0% (9)	70.9% (22)	5.4	22.5% (7)	77.4% (24)	9.2	50.0% (1)	50.0% (1)	0
-Amigos	59.2% (16)	40.7% (11)	0.5	45.0% (18)	55.0% (22)	0.4	50.0% (2)	50.0% (2)	0
-Pareja	-	100.0% (2)	1.0	26.6% (4)	73.3% (11)	3.2	33.3% (1)	66.6% (2)	0.32
-Compañeros	30.7% (4)	69.2% (9)	1.9	50.0% (17)	50.0% (17)	0.0	60.0% (6)	40.0% (4)	0.4
-Primos	37.2% (3)	62.5% (5)	0.5	20.0% (1)	80.0% (4)	1.8	-	-	-
-Tíos	33.3% (2)	66.6% (4)	0.6	-	100.0% (1)	0.5	100.0% (1)	-	0.5
-Desconocidos	64.7% (11)	35.2% (6)	1.4	59.2% (9)	47.0% (8)	0.04	50.0% (4)	50.0% (4)	0
-Familiares	55.5% (5)	44.4% (4)	0.1	50.0% (6)	50.0% (6)	0	50.0% (3)	50.0% (3)	0
-Maestros	66.6% (2)	33.3% (1)	0.3	50.0% (3)	50.0% (3)	0	-	-	-
-Abuelos	50.0% (1)	50.0% (1)	0	-	100.0% (4)	2.0	-	-	-
-Jefes	100.0% (1)	-	0.5	50.0% (2)	50.0% (2)	0	66.6% (4)	33.3% (2)	0.6
-Hijos	-	-	-	-	-	-	-	100.0% (3)	1.5

* p < .05
** p < .01
*** p < .001

Los resultados encontrados señalan que las personas tienen por lo general las siguientes áreas de problemáticas: personales, situacionales, generales, escolares, laborales, económicas, con la familia (madre, padre, hermanos) y con los amigos.

Asimismo se observo que dependiendo del área problemática es la persona con que se presenta el mismo.

Posteriormente se procedió a elegir aquellos problemas que se presentaron con mayor frecuencia (> 10.0%) en cada una de las áreas, con el objetivo de elaborar la escala de situaciones problemáticas, la cuál quedó constituida por 60 afirmaciones en donde cada uno de los sujetos tiene que situar en un continuo de cinco puntos que van desde "siempre" a "nunca" con que frecuencia tiene cada uno de los problemas o conflictos que se le presentan, en donde siempre tenía una calificación de 1, casi siempre 2 algunas veces 3, casi nunca 4 y nunca 5 es decir, en este caso un puntaje más alto revelaba la ausencia de situaciones problemáticas.

Además con el objetivo de conocer cómo solucionaban los problemas las personas se tuvo la siguiente pregunta abierta:

De los problemas presentados escoga cinco de los que le causen más conflicto y brevemente explique qué hace para resolverlos? (Ver Anexo 4).

ESTUDIO FINAL

En el estudio final se aplicaron los tres instrumentos: Medida de Rasgos Asertivos (MERA), Escala de Agresividad y Escala de Situaciones Problemáticas (Ver Anexo 4).

Además se preguntaron los siguientes datos generales, edad, sexo, escolaridad, ocupación y estado civil.

4.4 Sujetos

La selección de la muestra se llevó a cabo mediante un muestreo no probabilístico, accidental por cuota, en el que se acudió a diversas instituciones públicas tales como Banamex, Infonavit, Sedue, Nafinsa y diferentes facultades, preparatorias y colegios de ciencias y humanidades de la Universidad Nacional Autónoma de México, para recabar la información hasta cumplir con base en el sexo y la edad, la cuota fijada.

La muestra quedó constituida por 600 personas; 300 hombres y 300 mujeres, divididas a su vez en tres grupos de edades de 14-18 años (100 hombres y 100 mujeres); de 19-23 años (100 hombres y 100 mujeres) y de 24-36 años (100 hombres y 100 mujeres).

Otras características de la muestra fueron las siguientes:

TABLA 9. Distribución de frecuencias de la muestra total.

CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS		PORCENTAJE (F)	
SEXO	Hombres	50.0%	(300)
	Mujeres	50.0%	(300)
	Total	100.0%	(600)
EDAD	14 - 18 años	33.3%	(200)
	19 - 23 años	33.3%	(200)
	24 - 36 años	33.3%	(200)
	Total	100.0%	(600)
ESCOLARIDAD	Primaria	0.5%	(3)
	Secundaria	0.5%	(3)
	Preparatoria o equivalente	42.16%	(253)
	Profesional	55.66%	(334)
	Posgrado	1.16%	(7)
Total	100.0%	(600)	
OCUPACION	Secretaria	3.0%	(18)
	Estudiante	68.3%	(410)
	Empleado	6.3%	(38)
	Profesional	16.0%	(96)
	Estudiante/Empleado	5.8%	(35)
	Hogar	0.5%	(3)
Total	100.0%	(600)	
ESTADO CIVIL	Soltero	85.0%	(510)
	Casado	13.5%	(81)
	Divorciado	1.2%	(7)
	Unión Libre	0.3%	(2)
	Total	100.0%	(600)

Tabla 10. Distribución de frecuencias de la muestra por sexo y edad.

SEXO	HOMBRES			MUJERES		
	14 a 18 años Porcentaje (f)	19 a 23 años Porcentaje (f)	24 a 36 años Porcentaje (f)	14 a 18 años Porcentaje (f)	19 a 23 años Porcentaje (f)	24 a 36 años Porcentaje (f)
ESCOLARIDAD						
Primaria	-	-	-	-	-	3.0% (3)
Secundaria	-	-	2.1% (2)	-	-	1.0% (1)
Preparatoria o equivalente	100.0% (100)	4.0% (4)	11.0% (11)	100.0% (100)	5.0% (5)	23.0% (33)
Profesional	-	96.0% (96)	83.0% (83)	-	95.0% (95)	60.0% (60)
Postgrado	-	-	4.0% (4)	-	-	3.0% (3)
Total	100.0% (100)					
OCCUPACION						
Secretaria	-	-	1.0% (1)	-	-	17.0% (17)
Estudiante	100.0% (100)	87.0% (87)	17.0% (17)	100.0% (100)	98.0% (98)	8.0% (8)
Empleado	-	4.0% (4)	12.0% (12)	-	1.0% (1)	21.0% (21)
Profesional	-	2.8% (2)	50.0% (50)	-	-	44.0% (44)
Estudiante/Empleado	-	7.0% (7)	20.0% (20)	-	1.0% (1)	7.0% (7)
Hogar	-	-	-	-	-	3.0% (3)
Total	100.0% (100)					
ESTADO CIVIL						
Soltero	99.0% (99)	95.0% (95)	59.0% (59)	99.0% (99)	98.0% (98)	60.0% (60)
Casado	-	4.0% (4)	37.0% (37)	1.0% (1)	2.0% (2)	37.0% (37)
Divorciado	-	1.0% (1)	3.0% (3)	-	-	3.0% (3)
Unión Libre	1.0% (1)	-	1.0% (1)	-	-	-
Total	100.0% (100)					

4.5 Procedimiento

La aplicación de los instrumentos (Medida de Rasgos Asertivos, Escala de Agresividad y Escala de Situaciones Problemáticas) se realizó en forma individual en las instituciones públicas (Banamex, Infonavit, Sedue, Nafinsa) y en forma colectiva en las diferentes facultades, preparatorias y

colegios de ciencias y humanidades de la UNAM.

Las instrucciones dadas en ambos casos fueron las siguientes:

"El Departamento de Psicología Social está realizando una investigación sobre personalidad, por lo cual se les pide que por favor contesten un cuestionario, este es anónimo. Es muy importante que respondan con la mayor sinceridad posible, ya que los datos serán de gran utilidad".

Al finalizar se les agradecía su colaboración, no hubo tiempo límite para responderlo, siendo el tiempo promedio de aproximadamente 45 minutos.

5. RESULTADOS

El análisis de los datos se llevó a cabo por medio de la computadora a través del Paquete Estadístico Aplicado a las Ciencias Sociales (SPSS) (Nie, Hull, Jenkins, Steinbrenner, Bent, 1975).

5.1 Validez y confiabilidad

En primer lugar se realizó la validez de constructo de cada uno de los instrumentos aplicados por medio del Análisis Factorial. Posteriormente se obtuvo la consistencia interna de cada uno de los factores encontrados en cada instrumento a través del Alpha de Cronbach (1961).

5.1.1 Medida de Rasgos Asertivos

El análisis factorial PA2 (Factores principales con iteraciones) varimax reportó que se formaron tres factores con un valor propio mayor a uno y que explicaban el 78.1% de la varianza total acumulada después de la rotación. (Ver Tabla 11)

TABLA 11. Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el análisis factorial PA2 varimax de la Medida de Rasgos Asertivos (MERA).

Factor	Valor Propio	Porcentaje de Varianza	Porcentaje Acumulado de Varianza
1	6.49650	51.2	51.2
2	2.05000	16.2	67.4
3	1.36036	10.7	78.1

Al analizar la matriz de estructura factorial se seleccionaron aquellas afirmaciones cuyo peso factorial fue de $\pm .35$. (Ver Tabla 12)

Se observó que nuevamente emergieron los tres factores encontrados en los estudios pilotos previos. Sin embargo, hay que hacer notar que el orden de aparición de esta muestra fue

diferente. En este caso el primer factor "Asertividad por Medios Indirectos" explicó el 51.2% de Varianza y quedó constituido por nueve afirmaciones. El segundo factor "Asertividad en Situaciones Cotidianas" con ocho afirmaciones explicó el 16.2% de varianza y finalmente el tercer factor "No Asertividad" explicó el 10.7% de varianza con cinco afirmaciones.

TABLA 12. Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la "Medida de Rasgos Asertivos".

R E A C T I V O S	51.2%	16.2%	10.7%
	F A C T O R E S		
	ASERTI- VIDAD POR ME- DIOS INDIREC- TOS	ASERTI- VIDAD EN SI- TUACIO- NES CO- TIDIANAS	NO ASER- TIVIDAD
	I	II	III
-Preferiría solicitar un trabajo o la admisión a un colegio por carta que por medio de una entrevista.	0.52	-0.05	0.04
-Prefiero solicitar un ascenso a mi trabajo por medio de una cita que personalmente.	0.61	-0.17	0.01
-Si un amigo(a) se dejara plantado(a) en una cita preferiría reclamarle por teléfono que personalmente.	0.47	0.03	0.16
-Prefiero pedirle aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente.	0.73	-0.19	0.10
-Prefiero disculparme por teléfono que personalmente por no haber acudido a una cita.	0.66	-0.05	0.17
-Cuando en mi trabajo hubo una junta a la que no asistí prefiero esperar por carta los acuerdos que se tomaron en ella que preguntarle a mi jefe.	0.56	-0.19	0.17

Continuación de Tabla 12.

REACTIVOS	51.2%	16.2%	10.7%
	ASERTI- VIDAD POR ME- DIOS INDIREC- TOS	F A C T O R E S ASERTI- VIDAD EN SI- TUACIO- NES CO- TIDIANAS	NO ASER- TIVIDAD
	I	II	III
-Si el servicio de limpieza de mi colonia es pesado, prefiero mandar una carta quejándome de ello que acudir personalmente.	0.41	-0.08	0.20
-Si tuviera que faltar a mi trabajo prefiero pedir permiso por escrito que personalmente.	0.51	-0.22	0.16
-Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios o instituciones.	0.35	-0.21	0.19
-Cuando algo no me queda claro prefiero preguntar que quedarme con la duda.	-0.11	0.38	-0.07
-Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de la mercancía les reclamo.	-0.06	0.53	-0.12
-Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero	0.004	0.42	-0.09
-Si he adquirido boletos para viajar y los cancelaron injustamente no dudaría en reclamar	-0.02	0.69	0.08
-Si una pareja cercana a mi en el teatro en una conferencia esta haciendo ruido le pediría que guardara silencio o que su conversación la tuviera en otra parte.	-0.13	0.43	0.02
-No dudaría en reclamar mercancía defectuosa.	-0.10	0.48	0.01

Continuacion de Tabla 12.

R E A C T I V O S	51.2%	16.2%	10.7%
	F A C T O R E S		
	ASERTI- VIDAD POR ME- DIOS INDIREC- TOS	ASERTI- VIDAD EN SI- TUACIO- NES CO- TIDIANAS	NO ASER- TIVIDAD
I	II	III	
-Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o en cualquier otro lugar.	-0.10	0.47	-0.08
-Me quejo cuando tengo reservacion para acudir a algun espectáculo y no lo respetan.	-0.16	0.56	-0.02
-Me da pena decirle a un(a) amigo(a) que estoy ocupado(a) y no puedo atenderlo(a).	0.10	0.007	0.38
-Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancía que yo siento que no es apropiada para mí, me es difícil decirle que no me la voy a llevar.	0.20	0.03	0.50
-Me da pena decirle a los hijos de mis amigos(as) que dejen de hacer ruido.	0.19	-0.09	0.46
-Me da pena decirle a mi amigo(a) que no le prestaría mi carro.	0.11	-0.08	0.63
-Me da pena pedir libros que he prestado.	0.12	-0.06	0.50

Asimismo se encontró por medio del Alpha de Cronbach (1961) una alta consistencia ($> .68$) en cada uno de los factores. (Ver Tabla 13)

TABLA 13. Confiabilidad, medias y desviaciones estandar obtenidos para cada uno de los factores de la "Medida de Rasgos Asertivos".

F a c t o r e s	Confia- bilidad	No. de itemes	Media	Desviacion Standar	Rango Posible
1 Asertividad por medios indirectos	0.88	9	1.95	0.61	1 - 5
2 Asertividad en situaciones co- tidianas	0.76	8	3.73	0.63	1 - 5
3 No Asertividad	0.68	5	2.53	0.74	1 - 5

5.1.2 Escala de Agresividad

Los resultados obtenidos en el análisis factorial PA2 (factores principales con iteraciones) varimax reportaron seis factores con un valor propio mayor a uno que explicaban el 96.7% de la varianza total acumulada despues de la rotación. (Ver Tabla 14)

TABLA 14. Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el analisis factorial (PA2) varimax de la Escala de Agresividad.

Factor	Valor Propio	Porcentaje de Varianza	Porcentaje Acumulado de Varianza
1	8.58740	44.2	44.2
2	3.55155	18.3	18.3
3	3.00646	15.5	78.0
4	1.54152	7.9	85.9
5	1.08621	5.6	91.4
6	1.03066	5.3	96.7

Por otro lado al analizar la matriz de estructura factorial se encontraron 33 afirmaciones distribuidos en los diferentes factores cuyo peso factorial fue de $\pm .45$. (Ver Tabla 15)

El primer factor fue "Parancia" explicando el 44.2% de la varianza con nueve afirmaciones. "Vengatividad" fue el segundo factor y explico el 18.3% de la varianza con siete afirmaciones. El 15.5% de la varianza lo explico el factor III "Autocontrol" con siete afirmaciones. El cuarto factor "Contradicción" estuvo constituido por cuatro afirmaciones y explico el 7.9% de la varianza. El quinto factor fue "Agresividad Verbal" y con tres afirmaciones explico el 5.6% de la varianza. Por último el factor VI fue Ansiedad "Ante la Agresion" y con tres afirmaciones explico el 5.3% de la varianza.

TABLA 15. Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la Escala de Agresividad.

REACTIVOS	42.2%	18.3%	15.5%	7.9%	5.6%	5.3%
	FACTORES					
	I PARA- NOIA	II VENGA- TIVI- DAD	III AUTO- CON- TROL	IV CON- TIN- DIC- CION	V AGRE- SIVI- DAD VER- BAL	VI ANSIE- DAD ANTE LA AGRE- SION
-Alguien me tiene mala v o i u n t a d.	0.51	0.09	-0.08	0.20	0.00	0.15
-Siento que la gente a me- nudo trata de hacerme daño	0.67	0.13	-0.10	0.14	-0.01	0.07
-Creo que estan conspirando contra mi	0.68	0.21	-0.04	0.15	-0.04	0.03
-Me esta yendo mal porque hay personas a las que les gusta perjudicarme	0.71	0.19	-0.04	0.07	-0.01	0.03
-Algunas personas cercanas a mi, gozan secretamente con mis desgracias	0.64	0.16	-0.00	0.15	0.09	0.02
-Me siento bastante a dis- gusto con mis compañeros	0.53	0.20	-0.03	0.11	0.06	0.03
-La gente a menudo trata de aprovecharse de mi	0.57	0.12	0.02	0.07	0.09	0.15
-Mis amigos estan en mi c o n t r a	0.61	0.19	-0.02	0.07	0.01	0.02
-Las personas que me rodean se burlan de mi	0.69	0.11	0.00	0.04	0.06	-0.02
-Si alguien me na necho que lo odie siento que debo v e n g a r m e	0.30	0.64	0.01	0.12	0.04	-0.01
-La venganza siempre me pro- duce placer	0.08	0.68	-0.10	0.12	0.02	-0.01

Continuacion de tabla 15.

R E A C T I V O S	42.2%	18.3%	15.5%	7.9%	5.6%	5.3%
	F A C T O R E S					
	I P A R A - N O I A	II V E N G A - T I V I - D A D	III A U T O - C O N - T R O L	IV C O N - T R A - D I C - C I O N	V A G R E - S I V I - D A D V E R - B A L	VI A N S I E - D A D A N T E L A A G R E - S I O N
-Cuando alguien me lastima no descanso hasta que puedo v e n g a r m e	0.23	0.75	-0.00	0.16	0.01	-0.04
-Es muy satisfactorio poder v e n g a r m e	0.28	0.73	-0.07	0.13	0.04	-0.01
-Cuando alguien me ofende no dejo de pensar en vengarme de la ofensa	0.23	0.71	-0.00	0.10	0.12	0.08
-Si mis amigos me hacen daño no estoy tranquilo hasta que me v e n g o	0.31	0.67	0.05	0.09	0.08	0.00
-Si alguien me traiciona debo vengarme de ello	0.31	0.76	0.03	0.09	0.06	-0.02
-Es dificil que me antade	-0.05	-0.07	0.60	-0.03	-0.05	-0.04
-Dificilmente me enojo	-0.05	0.00	0.76	-0.02	-0.05	-0.01
-Me enojo facilmente	0.12	0.10	0.58	0.09	0.04	0.08
-Es muy dificil que me hagan perder la calma	-0.00	-0.01	0.50	-0.03	-0.02	0.12
-Me enojo más facilmente que la mayoría de la gente	0.25	0.12	0.61	0.09	0.08	-0.03
-Soy de temperamento muy v i o l e n t o	0.15	0.21	0.55	0.17	0.06	-0.05
-En una disputa fácilmente pierdo la calma	0.17	0.17	0.61	0.06	0.17	0.05

Continuacion de Tabla 15.

	42.2%	18.3%	15.5%	7.9%	5.6%	5.3%
	FACTORES					
REACTIVOS	I PARA- NOIA	II VENGA- TIVI- DAD	III AUTO- CON- TROL	IV CON- TRA- DIC- CION	V AGRE- SIVI- DAD VER- BAL	VI ANSIE- DAD ANTE LA AGRE- SION
-Cuando todos estan de acuerdo en algo, me gusta contradecirles	0.13	0.15	-0.01	0.66	0.11	0.03
-La gente dice que soy una persona que le gusta contradecir	0.24	0.15	-0.09	0.61	0.03	0.09
-A veces expreso opiniones raras tan solo para contradecir a los demas	0.28	0.26	-0.05	0.55	0.09	0.05
-Me gusta contradecir a los demas	0.31	0.21	-0.06	0.70	0.12	0.09
-Cuando me dan ganas uso un lenguaje grosero	0.10	0.19	-0.05	0.16	0.56	0.04
-Cuando me enoja digo groserias	0.11	0.10	0.00	0.09	0.82	0.05
-Aunque este enojado no digo groserias	0.00	-0.07	0.26	-0.02	-0.68	0.09
-Me da miedo la gente violenta y agresiva	0.09	0.00	0.05	0.02	-0.00	0.71
-Me pone nervioso presenciar una riña entre un grupo de jovenes	0.07	-0.04	0.00	0.08	0.00	0.76
-Me da miedo cuando la gente se propone pelear	0.13	0.03	0.02	0.03	-0.05	0.75

En este instrumento tambien se obtuvo por medio de Alpha de Cronbach (1961) una alta consistencia interna (α .76) en cada uno de los factores. (Ver Tabla 16)

TABLA 16. Confiabilidad, medios y desviaciones estándar obtenidos para cada uno de los factores de la Escala de Agresividad

F a c t o r	Confiabilidad	No. de ítemes	Media	Desviación Standar	Rango Posible
1 Paranoia	0.87	9	1.85	0.58	1 - 5
2 Vengatividad	0.90	7	0.90	0.73	1 - 5
3 Autocontrol	0.80	7	2.64	0.70	1 - 5
4 Contradicción	0.81	4	1.92	0.70	1 - 5
5 Agresividad Verbal	0.76	3	3.04	0.95	1 - 5
6 Ansiedad ante la agresion	0.79	3	2.88	1.00	1 - 5

5.1.3 Escala de Situaciones Problemáticas

Los resultados de esta escala también fueron sometidos a un análisis factorial PA2 (factores principales con iteraciones) varimax para evaluar la validez de constructo en la muestra estudiada.

En este caso se encontraron cinco factores con un valor propio mayor a uno y que explicaban el 79.9% de la varianza total acumulada después de la rotación. (Ver Tabla 17)

TABLA 17. Valores propios y porcentaje de varianza explicada para los factores formados en el analisis factorial (PA2) varimax de la Escala de Situaciones Problematicas.

Factor	Valor Propio	Porcentaje de Varianza	Porcentaje Acumulado de Varianza
1	13.29487	50.6	50.6
2	3.58521	13.6	64.2
3	1.75864	6.7	70.9
4	1.25130	4.8	75.6
5	1.10759	4.2	79.9

En la matriz de estructura factorial se eligieron las afirmaciones cuya carga factorial fue de $\pm .30$ quedando de las 60 afirmaciones originales 41 de ellas. (Ver Tabla 18)

Al primer factor debido la agrupación de las afirmaciones se le llamo Falta de Cortesia y Educacion de la Gente y estuvo constituido por 14 afirmaciones explicando el 50.6% de la varianza.

El factor II fue "Falta de Decision", explico el 13.6% de la varianza y tuvo 10 afirmaciones. El 6.7% de la varianza lo explico el factor III "Falta de Respeto y Consideración" de las Personas consto de 8 afirmaciones. El factor IV "Situaciones Personales" explico el 4.8% de la varianza con cuatro afirmaciones y el factor V "Situaciones Familiares" y con cinco afirmaciones explico el 4.2% de la varianza.

TABLA 18. Matriz de pesos factoriales con rotación varimax de los reactivos de la Escala de Situaciones Problemáticas.

REACTIVOS	FACTORES				
	I	II	III	IV	V
	FALTA DE CORTE-SIA	FALTA DE DECI-SION	FALTA DE RESPE-PTO Y CONSI-DERA-CION	PER-NAL	FAMI-LIAR
	50.6%	13.6%	6.7%	4.8%	4.2%
-La hipocresia de las personas	0.41	0.01	0.01	0.14	0.05
-El llevarse a cabo actos injustos	0.36	-0.00	0.07	0.20	0.12
-El abuso de las personas debiles	0.43	-0.02	0.11	0.03	0.21
-El esperar a las personas cuando no llegan a la hora fijada	0.38	0.12	0.13	0.12	0.00
-Que las personas tiren basura en la calle	0.51	0.08	0.12	0.00	0.05
-Que las personas sean autoritarias	0.71	0.02	0.08	0.07	0.06
-Que las personas sean egoistas	0.79	0.04	0.10	0.08	0.08
-La gente apática	0.62	0.02	0.11	0.07	0.09
-La falta de seriedad y formalidad de las personas	0.51	0.06	0.11	0.10	0.06
-El egoismo de la gente	0.72	0.09	0.08	0.05	0.05
-La gente que hace que pierda mi tiempo	0.46	0.12	0.10	0.10	0.04
-El ruido de los automóviles en la calle	0.43	0.19	0.12	0.02	-0.05
-El que no se cumpla con las obligaciones	0.56	0.06	0.10	0.03	0.08
-La agresion de la gente en la calle	0.62	-0.00	0.16	0.04	0.01

Continuacion de Tabla 18.

REACTIVOS	FACTORES				
	I	II	III	IV	V
	FALTA DE CORTE-SIA	FALTA DE DECI-SION	FALTA DE RESPE-TO Y CONSI-DERA-CION	PER-NAL	FAMI-LIAR
	50.6%	13.6%	6.7%	4.8%	4.2%
-El tener que preguntar algo a las personas	0.07	0.30	0.06	0.03	0.04
-El ser sincero(a) con las personas y decirles lo que pienso acerca de ellas	0.06	0.30	-0.00	0.19	-0.01
-El trabajar en equipo	0.04	0.64	0.07	0.13	0.09
-El tener que confiar en los amigos	0.01	0.64	0.13	0.12	0.18
-En el trabajo	0.06	0.52	0.02	0.15	0.14
-El diferir de la forma de pensar de las demas personas	0.10	0.39	0.13	0.20	0.06
-El hacer lo que creo que esta bien	0.08	0.39	0.07	0.17	0.06
-El ponerse de acuerdo en cuanto a donde salir a pasear	0.08	0.45	0.17	0.04	0.05
-Que me hagan bromas	0.15	0.54	0.14	0.02	0.08
-Las diferencias de ideas con mis amigos	0.17	0.36	0.10	0.23	0.14
-La falta de respeto de las personas cuando doy mi opinion	0.18	0.11	0.39	0.23	0.19
-El que me regañen o critiquen injustamente	0.38	0.10	0.32	0.24	0.10
-El deber dinero a la gente	0.17	0.09	0.31	0.15	0.21
-Que la gente no me comprenda	0.20	0.18	0.48	0.24	0.12

Continuacion de Tabla 18.

REACTIVOS	FACTORES				
	I	II	III	IV	V
	FALTA DE CORTE- SIA	FALTA DE DECI- SION	FALTA DE RESPE- PETO Y CONSI- DERA- CION	PER- NAL	FAMI- LIAR
	50.6%	13.6%	6.7%	4.8%	4.2%
-El que no me pongan atencion en una platica	0.26	0.13	0.69	0.16	0.10
-El que no me tomen en cuenta mi opinion	0.27	0.11	0.69	0.04	0.15
-El que las personas no confien en mi	0.13	0.22	0.47	0.19	0.10
-Que las cosas no salgan como las planeo	0.25	0.09	0.36	0.13	0.12
-El ser muy orgulloso	0.06	0.11	0.04	0.37	0.08
-Mi caracter	0.09	0.13	0.09	0.61	0.10
-Mi mal genio	0.07	0.11	0.15	0.65	0.16
-El ser enojon	0.10	0.13	0.18	0.61	0.10
-El que me obligue mi mama a hacer alguna cosa que no quiero	0.19	0.04	0.09	0.16	0.30
-La falta de confianza por parte de mi papa	0.11	0.13	0.15	0.11	0.65
-El no entender la forma de pensar o ser de mis hermanos	0.16	0.18	0.14	0.20	0.33
-El no llevarme bien con mi papa	0.09	0.17	0.09	0.12	0.73
-La falta de confianza por parte de mi mama	0.11	0.09	0.19	0.17	0.52

Finalmente el coeficiente Alpha de Cronbach (1961) reporto una alta consistencia interna ($> .72$) en cada uno de los factores del instrumento. (Ver Tabla 19)

TABLA 19. Confiabilidad, medias y desviaciones estandar obtenidos para cada uno de los factores de la escala de Situaciones Problematicas.

F a c t o r	Confia- bilidad	No. de itemes	Media	Desviacion Standar	Rango Posible
1 Falta de cor- tesia y edu- cación	0.88	14	2.76	0.77	1 - 5
2 Falta de de decision	0.80	10	3.49	0.70	1 - 5
3 Falta de res- peto y consi- deracion	0.84	8	3.26	0.84	1 - 5
4 Personal	0.72	4	3.26	0.91	1 - 5
5 Familiar	0.73	5	3.58	0.88	1 - 5

5.2 Análisis de Asociación

Asertividad - Agresividad

El analisis de asociacion entre cada una de las escalas se obtuvo por medio del coeficiente Producto Momento de Pearson.

Al analizar las correlaciones entre cada una de las escalas de asertividad y agresividad se encontro que en la Medida de Rasgos Asertivos (MERA) el factor Asertividad por medios indirectos se correlaciono con el factor No asertividad ($r = 0.4308$). (Ver Tabla 20)

TABLA 20. Matriz de correlación obtenida entre cada uno de los factores de la Medida de Rasgos Asertivos (MERA).

		F A C T O R E S		
		I	II	III
		Asertividad por medios indirectos	Asertividad en situacio- nes cotidianas	No Asertividad
F A C T O R E S	I			
	Asertividad por medios indirectos			
	II			
	Asertividad en situaciones cotidianas	-0.356 *		
III				
	No Asertividad	0.430 *	-0.181 *	

* p = .001

Asimismo en la Escala de Agresividad el factor Paranoia se correlacionó con el factor Vengatividad (r = 0.4909) y con el factor Contradicción (r = 0.489). Y el factor Vengatividad se correlacionó a su vez con el factor Contradicción (r = 0.4443). (Ver Tabla 21)

TABLA 21. Matriz de correlación obtenida entre cada uno de los factores de la Escala de Agresividad.

FACTORES:

- I. Paranoia
- II. Vengatividad
- III. Autocontrol
- IV. Contradicción
- V. Agresividad Verbal
- VI. Ansiedad ante la Agresión

		FACTORES					
		I	II	III	IV	V	VI
FACTORES	I						
	II	0.49					
	III	0.30	0.30				
	IV	0.47	0.44	0.30			
	V	-0.18	-0.27	-0.31	-0.28		
	VI	0.18	0.03	0.00	0.12	0.00	

* P < .001

Estos resultados indican que existe alta relación entre los factores por lo que fue recomendable sumar cada uno de ellos y crear un nuevo factor, con el fin de evitar duplicidad en los análisis posteriores. De tal manera que en la Medida de Rasgos Asertivos el factor Asertividad por medios indirectos y el factor de No asertividad constituyeron un nuevo factor al cuál se le denominó "No Asertividad". Y en la Escala de Agresividad el factor Paranoia, Vengatividad y Contradicción formaron el factor llamado "Antagonismo".

Posteriormente se procedió a conocer la relación existente entre cada uno de los factores de las escalas de asertividad y agresividad con las nuevas dimensiones creadas.

Se encontró que las personas no asertivas, es decir, bajas en autoafirmación son más paranoicas, vengativas y contradictorias ($r = 0.30$; $p = 0.000$). Asimismo tienen menor

autocontrol sobre su medio ambiente ($r = 0.12$; $p = 0.001$), son más agresivas verbalmente ($r = 0.10$; $p = 0.004$) y presentan mayor ansiedad ante la agresión ($r = 0.18$; $p = 0.000$).

Por otro lado los asertivos en situaciones cotidianas no son personas paranoides, vengativas y contradictorias ($r = -0.10$; $p = 0.006$), tienen autocontrol ($r = 0.03$; $p = 0.19$) son menos agresivos verbalmente ($r = 0.05$; $p = 0.09$) y no presentan ansiedad ante la agresión ($r = -0.08$; $p = 0.01$). (Ver Tabla 22)

TABLA 22. Matriz de correlación obtenida entre cada uno de los factores de las Escalas de Asertividad (MERA) y Agresividad.

FACTORES (Asertividad):

- I. No Asertividad
- II. Asertividad en situaciones cotidianas

FACTORES (Agresion):

- I. Antagonismo
- II. Autocontrol
- III. Agresividad Verbal
- IV. Ansiedad ante la Agresion

		FACTORES						
		Asertividad		Agresividad				
FACTORES	ASERTIVIDAD	I	II	I	II	III	IV	
		Asertividad I						
		Asertividad II	-0.30	**				
		Agresividad I	0.30	-0.10				
		Agresividad II	0.12	0.03	0.37	**		
Agresividad III	0.10	0.05	0.31	0.31	*			
Agresividad IV	0.18	-0.08	0.14	0.00	-0.00			

* p < .01
 ** p < .001

5.3 Diferencias Por Sexo , Edad y Escolaridad

En primer lugar se realizo un analisis de varianza con el objetivo de conocer si habia diferencias por sexo y por grupos de edades en cada uno de los factores encontrados en los tres instrumentos (MERA, Escala de Agresividad y Escala de Situaciones Problematicas). En este analisis se tuvo a la escolaridad como covariable.

5.3.1 Medida de Rasgos Asertivos (MERA).- Se observo que en ninguno de los dos factores del MERA hubo diferencias significativas ni por sexo, ni por edad. Sin embargo, si hubo n efecto significativo de la covariable escolaridad en el factor de No Asertividad [F (1,593) = 17.27 ; p = 0.000] en el cual a menor escolaridad menor asertividad, en cambio en el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas F [(1,593) = 17.18 ; p = 0.000.] las personas con una mayor escolaridad son más asertivas.

5.3.2 Escala de Agresividad.- En la escala de agresividad se encontró que en el factor Antagonismo solo hubo diferencias significativas [F (1,593) = 13.82 ; p = 0.000] por sexo en donde los hombres (\bar{X} = 1.97) son más paranoides, vengativos y contradictorios que las mujeres (\bar{X} = 1.82) .

Para el factor de Autocontrol no se encontraron efectos significativos. Para el factor de Agresividad Verbal solo se observaron diferencias para la variable sexo, [F (1,593) = 11.33; p = 0.001], siendo más agresivos verbalmente los hombres (\bar{X} = 3.08) que las mujeres (\bar{X} = 2.82) .

Por ultimo para el factor Ansiedad ante la Agresión solo hubo diferencias por sexos, [F (1,593) = 76.38 ; p = 0.000], en este caso siendo las mujeres (\bar{X} = 3.22) las que presentan mayor ansiedad ante la agresión que los hombres (\bar{X} = 2.54) .

5.3.3 Escala de Situaciones Problemáticas.- En el factor falta de cortesia y educación de la gente se encontró que los hombres (\bar{X} = 2.83) tienen menos problemas en sus relaciones interpersonales que las mujeres (\bar{X} = 2.70), [F (1,593) = 4.40 ; p = 0.03]. Para el factor Falta de decisión se encontro que a mayor escolaridad menor presencia de problemas causados por la falta de decision, [F (1,593) = 7.55 ; p = 0.006] .

No se encontraron diferencias significativas por sexo, edad ni escolaridad en el factor Falta de respeto y consideración de las personas.

En el factor Personal, los hombres (\bar{X} = 3.36) tienen menos problemas personales que las mujeres (\bar{X} = 3.18), [F (1,593) = 5.52 ; p = 0.01] .

Finalmente para el factor Familiar los hombres (\bar{X} = 3.67) presentan menos problemas familiares que las mujeres (\bar{X} = 3.50). [F (1,593) = 4.74 ; p = 0.03].

5.4 Diferencias por Sexo y Situaciones Problemáticas

Por otro lado se realizó un análisis de varianza con la finalidad de conocer si había diferencias por sexo y por la manera en que solucionaron las situaciones problemáticas las personas en cada uno de los factores de los tres instrumentos aplicados. Hay que señalar que esta variable se midió a través de una pregunta abierta que se realizó al final de la escala de situaciones problemáticas, y en donde se les pedía a las personas que explicaran que hacían para resolver los problemas que se les presentaban con mayor frecuencia.

Con base en un análisis de contenido se formaron las siguientes categorías que constituyeron cada uno de los grupos de solución de situaciones problemáticas:

- 1) Automodificación.- Personas que para solucionar los problemas se modifican a si mismos de tal manera que al cambiar la situación se termina o se soluciona. (N = 138)
- 2) Modificación del Medio Ambiente.- Personas que para solucionar sus problemas modifican a su medio ambiente. (N = 56)
- 3) Monitoreo.- Personas que para solucionar sus problemas primero monitorean o exploran la situación y dependiendo de ella se modifican a si mismos o a su medio ambiente. (N = 97)
- 4) Lamentación.- Personas que en si no solucionan sus problemas, se dan cuenta de ellos, se quejan, pero no hacen nada para solucionarlos. (N = 111)
- 5) Displacencia.- Personas que son indiferentes ante las situaciones problemáticas. (N = 57)
- 6) Apatia.- Personas que son desidiosas y para ellos no existen los problemas. (N = 141)

5.4.1 Medida de Rasgos Asertivos (MERA).- Se encontro que en el factor de No asertividad solo hubo diferencias por solución de situaciones problemáticas [F (5,588) = 2.22 ; p = 0.005]. Sin embargo al aplicar la prueba a posteriori de Scheffe, no se observaron al menos dos grupos significativamente diferentes.

Por otro lado en el factor de Asertividad en situaciones cotidianas solamente se observó una interacción significativa por solución de situaciones problemáticas [F (5,588) = 2.31 ; p 0.04]].

5.4.2 Escala de Agresividad.- Se encontro que en factor de Antagonismo hubo diferencias significativas por sexo, [F (1,588) = 12.33 ; p = 0.001], siendo en este caso los hombres (\bar{x} = 1.97) los que son mas paranoides, vengativos y contradictorios que las

mujeres ($\bar{x} = 1.82$).

También se observaron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas [$F(5,588) = 3.00$; $p = 0.01$]. En este caso Scheffé reveló que el grupo de solución de situaciones problemáticas automodificadores ($\bar{x} = 2.02$) son más paranoides, vengativos y contradictorios que el grupo de solución de situaciones problemáticas modificadores de su medio ambiente ($\bar{x} = 1.72$).

Además se encontró una interacción significativa para este factor [$F(5,588) = 2.19$; $p = 0.05$].

Por otra parte en el factor de autocontrol se observaron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas [$F(5,588) = 3.30$; $p = 0.05$]. En este caso Scheffé reveló que el grupo que modifica a su medio ambiente ($\bar{x} = 2.30$) difiere significativamente, es decir, tiene menor autocontrol que el grupo que solo se lamenta de sus problemas ($\bar{x} = 2.74$) y del grupo de personas apáticas ($\bar{x} = 2.70$). Asimismo se observó que el grupo que se automodifica ($\bar{x} = 2.68$) tiene mayor autocontrol que el grupo que modifica a su medio ambiente ($\bar{x} = 2.30$).

En el factor de agresividad verbal se observó que hubieron diferencias por sexo [$F(1,588) = 10.51$; $p = 0.001$] siendo las mujeres más agresivas verbalmente ($\bar{x} = 3.18$) que los hombres ($\bar{x} = 2.92$). Además se observaron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas [$F(5,588) = 5.48$; $p = 0.000$]. Scheffé reveló que el grupo que modifica a su medio ambiente ($\bar{x} = 3.64$) difiere significativamente de todos los demás grupos, es decir, de los que se automodifican ($\bar{x} = 2.99$), de los que se modifican a sí mismos y a su medio ambiente ($\bar{x} = 2.85$), de los que únicamente se lamentan de sus problemas ($\bar{x} = 2.99$), de los que son indiferentes ante los problemas ($\bar{x} = 2.97$) y de los que son apáticos para su solución ($\bar{x} = 3.09$).

Por último en el factor de ansiedad ante la agresión solo hubo diferencias significativas por sexos [$F(1,588) = 77.05$; $p = 0.001$], siendo las mujeres más ansiosas ($\bar{x} = 3.22$) ante la agresión que los hombres ($\bar{x} = 2.54$).

5.4.3 Escala de Situaciones Problemáticas

Se observó que en el factor de Falta de cortesía y educación de la gente hubo diferencias significativas por tipo de solución [$F(5,588) = 2.72$; $p = 0.01$]. Por su parte Scheffé reveló que el grupo de displacientes ($\bar{x} = 2.55$) difiere significativamente del grupo de apáticos ($\bar{x} = 2.95$) siendo este grupo el que presenta mayores problemas.

En el factor Personal hubo diferencias por sexo [$F(1,588) = 5.84$; $p = 0.01$], siendo las mujeres ($\bar{x} = 3.18$) las que presentan con mayor frecuencia este tipo de problema que los

hombres ($\bar{x} = 3.36$).

También se observaron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas [$F(5,588) = 2.86$; $p = 0.01$]. Scheffe en este caso reveló que el grupo que se automodifica ($\bar{x} = 3.10$) difiere significativamente del grupo que modifica a su medio ambiente ($\bar{x} = 3.60$).

En el factor Familiar se observó diferencias por sexo [$F(1,588) = 5.76$; $p = 0.01$]. Así como también por solución de situaciones problemáticas [$F(5,588) = 2.74$; $p = 0.01$]. Sin embargo en este caso en Scheffe no se encontraron diferencias significativas entre al menos dos grupos.

Finalmente se encontraron diferencias en el factor Falta de decisión y Falta de respeto y consideración.

6. DISCUSION

En ésta investigación en primer lugar se elaboraron y se determinó la validez y confiabilidad de los instrumentos utilizados: Medida de Rasgos Asertivos, Escala de Agresividad y Escala de Situaciones Problemáticas.

Posteriormente se analizaron las diferencias por algunas variables sociodemográficas.

Es por ello que la discusión de los resultados se realizará para cada uno de los aspectos mencionados.

6.1 Medida de Rasgos Asertivos

Dentro de la literatura se puede observar que una de las escalas que se utiliza con mayor frecuencia para medir la asertividad, es la Escala de Asertividad de Rathus (1973). Fue por ello que en un principio se decidió conocer si la estructura factorial de dicha escala se mantenía en la cultura mexicana, debido a que en México no se tenía algún instrumento que midiera dicho rasgo.

Sin embargo, los resultados de los dos estudios pilotos (Flores, Díaz Loving y Rivera, 1987) revelaron que la estructura factorial de dicha escala de Asertividad de Rathus (1973) traducida al español no era congruente con la concepción original del instrumento. Es decir, las dimensiones de la prueba original no se mantuvieron para la cultura mexicana, sino que aparecieron nuevas formas de conceptualización de la asertividad.

En los dos primeros estudios piloto y en el estudio final surgieron tres factores que median la asertividad: No asertividad, Asertividad por medios indirectos y Asertividad en situaciones cotidianas (Flores, Díaz Loving y Rivera, 1987). Empero, en el estudio final se observó que existió una alta correlación ($r = 0.43$) entre el factor de No asertividad y el factor de Asertividad por medios indirectos, por lo cual se decidió crear un solo factor, al que se le llamó No asertividad. Esto era de esperarse, ya que si se analizan las afirmaciones que cargaron en el factor de asertividad por medios indirectos, se observa que son afirmaciones que demuestran que las personas tienden a ser asertivas siempre y cuando no exista un enfrentamiento cara a cara, lo cual en cierta medida está expresando que las personas no son capaces de exigir y hacer valer sus derechos expresando lo que uno cree, siente y quiere en forma "directa", honesta y de manera apropiada, respetando los derechos de la otra persona (Jakubowski y Langa, 1978).

Finalmente el instrumento quedó constituido por dos factores: No asertividad y Asertividad en situaciones cotidianas.

En el primer factor quedaron afirmaciones que revelan que las personas son no asertivas ya sea en forma directa (p. e. Me da pena decirle a un amigo(a) que estoy ocupado(a) y no puedo atenderlo(a); Me da pena pedir libros que he prestado), o bien en forma indirecta (p.e. Si tuviera que faltar a mi trabajo preferiría pedir permiso por escrito que personalmente; Preferiría, disculparme por teléfono que personalmente de no haber acudido a una cita).

En el segundo factor Asertividad en situaciones cotidianas, en cambio se observa una agrupación que revela que las personas son asertivas, es decir, tienden a hacer valer sus derechos sobre todo en la interacción con las demás personas en actividades cotidianas (p.e. Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudaría en reclamar; No dudaría en reclamar mercancía defectuosa).

Era de esperarse que la estructura factorial de la asertividad variará de cultura a cultura, puesto que en los estudios realizados dependiendo de ésta, es como emergen los factores y la importancia que tiene cada uno de ellos (Rathus, 1973; Lorr y More, 1980; Connor, Dann y Twentymen, 1982; Futch, Scheiner y Lisman, 1982; McCullagh, 1982; Pal-Hagedur y Jensen, 1982). es decir, para el grupo estudiado en la cultura mexicana la asertividad tiene dos dimensiones: asertividad y no asertividad.

Por lo tanto la dimensión de asertividad mide la capacidad del individuo para hacer valer sus derechos en situaciones de consumo o de servicio y la dimensión de no asertividad mide la incapacidad del individuo de exigir sus derechos con personas externas o de negocios, así como también en sus relaciones interpersonales.

Si bien es cierto que se tiene un instrumento validado para sujetos mexicanos se sugiere que en futuras investigaciones se realicen nuevas formas de medición (autoreportes) que abarquen otros aspectos de la asertividad, como serían: la habilidad para iniciar, terminar continuar conversaciones en las relaciones interpersonales, la iniciativa para la resolución de problemas y satisfacción de las necesidades, la habilidad para resistir la presión grupal o individual y el liderazgo, dirección e influencia de otros.

6.2 Escala de Agresividad

Al analizar la estructura factorial del Inventario Comprensivo de Choynowski (1977), la cuál había sido validada con sujetos adolescentes. Se observó en el estudio piloto (Flores, Díaz Loving y Rivera, 1986) que se formaron 14 factores de los cuales ocho correspondían a las escalas originales de Choynowski

y seis se agruparon de diferente manera.

Los ocho factores que corresponden a las escalas originales aunque con menor número de reactivos son: autocontrol, negatividad, agresividad vicaria, agresividad verbal, malicia, negativismo, ansiedad ante la agresión y suspicacia. A las otras seis se les denominó: Paranoia, ambivalencia, Contradicción, tenacidad, Obediencia e Ingenuidad.

Posteriormente se decidió eliminar algunos factores ya que se agrupaban muy pocos reactivos (uno o dos). De tal manera que la escala quedó constituida por siete factores: Paranoia, Autocontrol, Vengatividad, Agresividad Verbal, Contradicción, Ansiedad ante la Agresión y Obediencia.

Los primeros tres factores fueron los que agruparon el mayor número de reactivos por lo que se consideró pertinente elaborar uno o dos reactivos en el factor Paranoia y Vengatividad, de tal forma que fueran homogéneos en el número de reactivos.

En en el estudio final se volvió analizar la estructura factorial quedando cinco factores: Paranoia, Autocontrol, Contradicción, Agresividad Verbal y Ansiedad ante la agresión.

De igual manera que en la escala de asertividad, se encontró que al analizar la relación entre los factores ésta fue alta, entre el factor Paranoia y Vengatividad ($r = 0.49$), Paranoia y Contradicción ($r = 0.48$), Vengatividad y Contradicción ($r = 0.44$), por lo se decidió sumar estos factores y crear uno solo que agrupara a los tres. Es por ello que la escala quedó constituida por cuatro factores: Antagonismo, Autocontrol, Agresividad Verbal y Ansiedad ante la agresión.

Al primer factor se le llamó Antagonismo debido a que agrupaba diferentes reactivos que median cada una de las dimensiones (Paranoia, Vengatividad y Contradicción) y que en cierta medida revelaban que se era una persona contradictoria (p. e. Alguien me tiene mala voluntad, Creo que están conspirando contra mí, Mis amigos están en mi contra; La venganza siempre me produce placer, Es muy satisfactorio poder vengarme de alguien, Si alguien me traiciona debo vengarme de ella; Me gusta contradecir a los demás, La gente dice que soy una persona que le gusta contradecir). El segundo factor fue el de Autocontrol en éste caso el factor correspondió al factor aunque con un menor número de reactivos que da Choynowski (en proceso), agrupó reactivos que demostraron el dominio propio, el control sobre sí mismo y la calma que tienen las personas (p.e. Es difícil que me enfade, Me enoja fácilmente).

El siguiente factor fue el de Agresividad verbal, este factor agrupó reactivos que revelaban la inclinación a expresar sentimientos negativos en la lengua despreciativa o insultante con el tono de voz elevado y hostil, lo cual sirve como estímulo nocivo para otras personas (Choynowski, en proceso) (p.e. Cuando medan ganas uso un lenguaje grosero, Cuando me enoja digo

groserías, Aunque este enojado no digo groserías).

Finalmente quedó el factor Ansiedad ante la Agresión, éste factor agrupó reactivos que revelaban la tendencia a experimentar miedo y ansiedad frente a las lesiones corporales y la muerte, peleas, violencia, crímenes y armas así como la evitación de situaciones que motiven ira y conflicto (Choynowski, en proceso) (p.e. Me da miedo cuando la gente se propone pelear, me da miedo la gente violenta y agresiva).

Por último se puede decir que la agresividad es un rasgo de personalidad muy complejo que en este caso mide: la tendencia a ser desconfiado, a sospechar que los demás son hostiles y tienen la intención de dañar a otros, la tendencia a experimentar sentimientos de venganza hacia personas que alguna vez hicieron daño, la tendencia a oponerse o contradecir a los demás, el control sobre sí mismo de las reacciones agresivas, la inclinación a expresar los sentimientos negativos de manera insultante, en tono de voz elevado y hostil y la tendencia a experimentar miedo y ansiedad ante lesiones corporales, peleas y situaciones que motiven ira o conflicto.

6.3 Escala de Situaciones Problemáticas

Para la elaboración de la escala se partió de la definición del constructo. Para ello se preguntó a una muestra de sujetos cuáles eran las situaciones o problemas que tenía más frecuentemente y con quiénes los tenía. En el estudio piloto se encontró que las áreas que representan mayores problemas fueron: personal, situacional, general, escolar, laboral, económica y familiar. Y las personas con las que con mayor frecuencia tienen problemas son: madre, padre, hermanos, es decir, el área familiar.

Esto último puede deberse a que la familia juega un papel muy importante en el proceso de socialización de los individuos mexicanos (Díaz Guerrero, 1982).

Con base al análisis de contenido de la distribución de frecuencias de las situaciones problemáticas y de las personas con las que se tienen problemas, se procedió a elaborar las afirmaciones de la escala de situaciones problemáticas. Los resultados obtenidos en los análisis psicométricos de la escala señalaron que son cinco los factores o situaciones que les causan mayor problema a las personas:

- I Falta de cortesía y educación
- II Falta de decisión
- III Falta de consideración

IV Personal

V Familiar

En el primer factor, Falta de cortesía y educación de la gente se observa que a la gente le ocasiona problemas que las personas no sean corteses, educadas, sociables, es decir, que presente una serie de características negativas, socialmente determinadas (p.e. la hipocresía de las personas, que las personas tiren basura en la calle, que las personas sean egoístas, etc).

En el segundo factor Falta de decisión, se agruparon reactivos que demuestran que es causa de problemas, el ponerse de acuerdo con las demás personas sobre algún asunto en particular, es decir, carecer de decisión (p.e. trabajar en equipo, ponerse de acuerdo en donde salir a pasear, que me hagan bromas, etc.).

En el tercer factor Falta de respeto y consideración de la gente se agruparon reactivos que muestran que la gente necesita que se le ponga atención, que se le respete como persona, que se le comprenda (p.e. que la gente no me comprenda, que no me pongan atención en una plática, que las personas no confíen en mí).

En el cuarto factor personal, se observa que las características de personalidad son un factor relevante, al interactuar con las personas, tales como el genio, el carácter, el orgullo, entre algunos ejemplos de aspectos de personalidad que ocasionan problemas (p.e. mi carácter, mi mal genio, el ser orgulloso, el ser enojón).

Finalmente en el quinto factor familiar, se agruparon reactivos con aspectos relacionados con los conflictos en la relación familiar, es decir, el no estar de acuerdo con figuras de autoridad, tales como la madre o el padre, provoca problemas (p.e. la falta de confianza por parte de mi mamá, la falta de confianza por parte de mi papá).

Se puede decir que el instrumento de situaciones problemáticas mide la frecuencia con la que en las situaciones interpersonales, la falta de cortesía y educación, la falta de decisión, la falta de consideración y respeto, los aspectos personales y los aspectos familiares provocan problemas.

Cabe mencionar que también se les pidió que mencionarán como solucionaban cinco de las situaciones problemáticas que con mayor frecuencia se les presentaban. Se analizó el contenido de las formas de solución planteados por los sujetos encontrándose las siguientes: automodificación, modificación del medio ambiente, monitoreo, lamentación, displacencia y apatía.

Al analizar las medias obtenidas por los sujetos en cada uno de los factores se encontró que con respecto a la asertividad y agresividad de los sujetos, se puede decir que en general hay una

tendencia de ser asertivo y poco agresivo, lo cual contradice lo que se ha planteado en otros estudios con sujetos mexicanos (Díaz Guerrero 1965, 1967, 1973, 1982).

Respecto a las situaciones por las que la gente tiene mayores problemas, cabe destacar que en cuatro de éstas, los sujetos hacen referencia a problemas en otras personas mientras que solo en una (personal) hacen referencia a ellos mismos como causantes de problemas. Esto puede explicarse con base en lo planteado por Díaz Guerrero (1982) al hacer referencia al locus de control, en donde considera que el mexicano tiende a buscar la explicación de su conducta atribuyéndola a personas o situaciones ajenas a él.

6.4 Análisis de Asociación

Se encontró que el factor de no asertividad correlacionó positivamente con el factor de antagonismo, es decir, las personas que son bajas en autoafirmación son más antagónicas, más paranoides, vengativas y con mayor negativismo o contradicción. Esto se debe quizás a que como son personas inseguras de sí mismas, no son capaces de hacer valer sus derechos, entonces tienden a ser desconfiados, a sospechar que los demás son hostiles, experimentan sentimientos de venganza, así como también tienden a contradecir y a oponerse a los demás (Choynowski, 1977, 1978) Es por ello, que como menciona Aguilar (1988) son individuos que al sentirse muy agredidos por los demás siempre busquen ganar.

Además la falta de control de las personas no asertivas se puede deber a que poseen mucha inseguridad para realizar sus actividades, por ello, buscan la aceptación de los demás, es decir, son personas que tienen dificultad en controlar sus sentimientos y sus emociones (Aguilar, 1988).

Y el hecho de que sea agresiva verbalmente puede deberse a que al no poder exigir y hacer valer sus derechos de manera honesta y apropiada, se sienten incapaces y por lo tanto, ésta incapacidad se verbaliza de una manera insultante, utilizando un tono de voz elevado y hostil, lo cual representa un estímulo nocivo para las otras personas (Choynowski, 1977, 1978; Aguilar, 1988; Smith, 1983).

En este sentido, Aguilar (1988) señala que precisamente un obstáculo a la asertividad es el déficit verbal, es decir, la incapacidad de verbalizar que se quiera decir, pudiendo ser por medio de disculpas, explicaciones, palabrería en el caso de individuos sumisos o bien por medio de agresiones verbales en el caso de individuos agresivos. Lo cual trae como consecuencia malos entendidos y heridas emocionales, tales como la crítica o las agresiones.

Se observó que los sujetos no asertivos son los que presentan mayor ansiedad ante la agresión. Esto era de esperarse debido a que la ansiedad es un obstáculo a la asertividad, lo que trae como consecuencia que los individuos al ser ansiosos por medio de olvido, bloqueo o trastornos psicósomáticos, sudoración, tartamudeo no sean asertivos, es decir, no hagan valer sus derechos, al presentar las conductas anteriores (Aguilar, 1988).

Aguilar (1988) señala que el individuo al enfrentarse ante una situación en la cual tenga que hacer valer sus derechos, siendo ésta nueva o poco familiar, se tenderá a eliminarla o regresar a una respuesta ya conocida que le ofrece seguridad, es por lo que entonces no se presenta la conducta asertiva.

Los teóricos de la conducta señalan que la respuesta de ansiedad, es una respuesta aprendida y como tal puede llegar a desaparecer, es por ello que muchos de los entrenamientos asertivos estén encaminados a eliminar o reducir la respuesta de ansiedad ante la interacción social (Aguilar 1988; Smith, 1983).

Por otro lado el factor de asertividad en situaciones cotidianas solamente correlacionó negativamente con el factor de antagonismo y ansiedad ante la agresión, sin embargo cabe destacar que las correlaciones fueron más bajas que en el factor de no asertividad y los factores de agresividad. Esto se debe a que personas asertivas, específicamente en situaciones cotidianas, tales como las de consumo o servicio, es decir, personas autoafirmativas no son personas que experimentan desconfianza y sospecha de los demás, no tienen sentimientos de venganza hacia las personas que alguna vez les hicieron daño, no tienden a contradecir y a oponerse a los demás debido a que son personas seguras de sí mismas en la interacción social, aceptan sus errores, son comprensivas y expresan realmente lo que desean o necesitan (Aguilar, 1988; Smith, 1983), es decir, las personas asertivas son personas que ante la interacción social hacen valer sus derechos sin presentar conductas ansiosas que les impedían ser autoafirmativas (Smith, 1983; Aguilar, 1988).

Por otra parte se observó correlaciones no significativas entre el factor de asertividad en situaciones cotidianas y el factor de autocontrol y agresividad verbal, lo cual indica que será necesario explorar más sobre este aspecto, ya que los datos teóricos hasta el momento argumentan que las personas asertivas son personas que tienen autocontrol, es decir, son personas que tienen control sobre sí mismas y sobre sus acciones (Aguilar Kubli, 1987; Aguilar, 1988).

Por otro lado las investigaciones señalan que existe una relación negativa entre la asertividad y la agresividad verbal, ya que si las personas son autoafirmativas, hacen valer sus derechos de una manera honesta y apropiada sin dañar a otras personas, no necesitan utilizar un lenguaje con un tono de voz elevado y hostil (Aguilar, 1988; Smith, 1983).

Sin embargo, de manera opuesta Galassi y Galassi (1975) señalan que existe una correlación positiva entre la asertividad y la agresión verbal específicamente en mujeres. De tal manera que sería conveniente realizar más investigaciones al respecto para aclarar la relación existente entre dichas variables.

6.5 Análisis de Diferencias

6.5.1 Por Sexo, Edad y Escolaridad

6.5.1.1 Medida de Rasgos Asertivos.- Los resultados obtenidos en el análisis de varianza señalan que no hubo diferencias significativas en dos factores en la escala de asertividad, por sexo y edad, pero sí un efecto significativo de la covariable escolaridad.

Respecto a las diferencias por sexo que se reportan en la literatura existen resultados contradictorios ya que hay autores que reportan que sí hay diferencias (Hersen, Eisler y Miller, 1973; Fal-Hegedus y Jensen, 1982; Chandler, Cook y Doguvies, 1978; Block, 1973) y otros que reportan que no (Applebaum, 1976).

La mayoría de los que estudian plantean que los hombres son más asertivos que las mujeres (Hersen, Eisler y Miller, 1973; Fal-Hegedus y Jense, 1982; Block, 1973). Sin embargo también hay estudios que plantean que las mujeres son más asertivas que los hombres en algunas situaciones específicas (Chandler, Cook, Doguvies, 1978).

Los resultados que muestran que los hombres son más asertivos que las mujeres pueden explicarse con resultados sobre investigaciones de estereotipos sexuales que sugieren que la conducta asertiva puede ser una característica deseable para hombres pero indeseable para mujeres (Broverman, Broverman, Clarkson, Rosenkrantz y Vogel, 1970; Rosenkrantz, Vogel, Bee, Broverman y Broverman, 1968).

Deluty (1981a) ha demostrado que la conducta asertiva es más problemática para mujeres que para hombres. Mientras la asertividad está relacionada positivamente con popularidad y autoestima para hombres no así para mujeres. Esto se debe a que las mujeres tienden a recibir un menor reforzamiento por la expresión asertiva.

Con respecto a la escolaridad se encontró que a menor escolaridad menor asertividad y que a mayor escolaridad mayor asertividad, es decir, a medida que se está mejor preparado, se es capaz de expresar lo que se siente, se piensa o se desea, sin

por ello ser rechazado socialmente, es decir, que hay formas socialmente aceptadas para exigir sus derechos.

Estos resultados apoyan lo encontrado por Wyrick, Gentry y Snows (1977) que señalan que existe una relación positiva entre la asercion y los puntos de vista no convencionales de la realidad, la aceptación de ideas y la sensibilidad, a medida que se tiene una mayor preparación. Asimismo mientras se tenga una mayor escolaridad se tendrá una serie de habilidades asertivas para enfrentarse a diferentes situaciones (Hersen, Bellack, 1977) disminuyendo con ello la ansiedad ante la interacción social (Wolpe, 1958; Lazarus, 1973; Dawley y Wenrich, 1976).

6.5.1.2 Escala de Agresividad.- En la escala de agresividad se encontro que hubo diferencias entre hombres y mujeres en el factor de Antagonismo, Agresividad verbal y Ansiedad ante la agresion.

En el primer factor Antagonismo se observo que los hombres son más paranoides, vengativos y contradictorios que las mujeres. Asimismo en el factor Agresividad verbal se encontro que los hombres son más agresivos verbalmente que las mujeres.

Finalmente en el factor Ansiedad ante la agresion, las mujeres presentan mayor ansiedad ante la agresion que los hombres. En este sentido Segall (1983) menciona que en una revisión realizada de 30 estudios sobre diferencias entre sexos desde 1930 hasta la mitad de los años 1970 (Kohner, 1976) que los hombres son más agresivos que las mujeres. (Maccoby y Jacklin 1980; Tieger, 1980, Gaebelin, 1977, Connor Dann y Twentyman, 1982; Choynowski e Idman, 1973; Choynowski, 1978; Cueva, 1976).

Raros son los estudios que muestran el patrón inverso lo que apoyaría la generalización de una mayor agresividad en los hombres que mujeres. Asimismo son pocos los estudios que muestran que no hay diferencias significativas entre los sexos.

Una de las explicaciones que más se ha dado respecto a estas diferencias hace referencia al proceso de socialización (Joffe, 1971; Rohner, 1976) , en donde se enseña que el varón debe presentar más rasgos instrumentales negativos o de machismo que la mujer (Diaz Loving, Diaz Guerrero, Helmreich y Spence, 1981), es decir, se espera que los niños sean más activos, hostiles y agresivos (Brindley et.al., 1972; Shortrell y Biller, 1970). En cambio la mujer debe de ser mas abnegada, pasiva, vulnerable y hogareña (Diaz Guerrero, 1982) y preocuparse más por los sentimientos y bienestar de los demás (Diaz Loving, Diaz Guerrero, Helmreich y Spence, 1981).

Con respecto a edad y escolaridad no hubo diferencias significativas, lo cual es contradictorio a los resultados reportados por Goldstein y Segall (1983); Cueva (1976), quienes

encontraron que la agresividad aumenta con la edad. Por otro lado se ha observado que la agresividad está correlacionada con el nivel ocupacional y la escolaridad (Bakker, Bakker y Breit, 1978) lo cual también es contradictorio a los resultados encontrados en el estudio.

Para saber si los resultados que se encontraron en este estudio son concluyentes sería importante realizar futuras investigaciones en las que se considere un rango de edad y escolaridad, más amplio y equilibrado.

6.5.1.3 Escala de Situaciones Problemáticas.— En la escala de situaciones problemáticas se observó que hubo diferencias significativas entre hombres y mujeres en el factor falta de cortesía y educación de la gente, personal y familiar. En el caso de falta de cortesía y educación las mujeres son las que tienen con mayor frecuencia este tipo de problemas. Esto se debe quizás a que dentro del proceso de socialización se le ha enseñado que ésta es débil, que necesita ayuda, el hombre debe ser caballeroso, cortés, educado, etc. (Díaz Guerrero, 1982). Entonces con éste aprendizaje la mujer, al interactuar con las personas, demanda dichas características y por lo tanto cuando estas no son dadas surge el problema.

Por otro lado al hombre se le enseña que debe ser independiente, activo, tener más rasgos instrumentales (Díaz Guerrero, 1982; Díaz Loving, Díaz Guerrero, Helmreich y Spence, 1981). En cambio la mujer debe de ser abnegada, pasiva, sumisa (Díaz Guerrero, 1982).

Asimismo las mujeres presentan con mayor frecuencia problemas personales ya que son más explosivas y presentan un carácter más cíclico (Tyler, 1978).

También hay que señalar que el machismo tienen una serie de libertades no permitidas a la mujer. Es por ello que éstas últimas son las que tienen con mayor frecuencia problemas familiares, por la falta de confianza, falta de permisos de salidas y permisos de entrada y salida a casa. (Tyler, 1978).

Por otra parte solo se encontró un efecto significativo de la covariable escolaridad en el factor falta de decisión, en este caso se observó que a mayor escolaridad menor presencia de problemas por falta de decisión, esto era de esperarse, debido a que la escolaridad dota al individuo de una serie de herramientas que le permiten enfrentarse a su medio ambiente (Hersen y Bellack, 1977). Es por ello que si se cuentan con éstas herramientas, el ponerse de acuerdo o decidir sobre algún asunto, se tendrá la capacidad de aceptar las ventajas y desventajas de cada una de ellas y tratar de solucionar el problema.

6.5.2 Diferencias por Solución de Situaciones Problemáticas

6.5.2.1 Medida de Rasgos Asertivos.- Al analizar las diferencias entre cada uno de los factores de la escala de asertividad y los seis grupos formados de solución de situaciones problemáticas se observó que solo hubo diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas en el factor de no asertividad. Sin embargo, el contraste a posteriori no reveló diferencias significativas en el menos dos grupos. Empero la evidencia al respecto señala que los individuos no asertivos solucionan sus problemas también de manera no asertiva (Dayton y Mikulas, 1981; Deluty, 1981 a, b).

6.5.2.2 Escala de Agresividad.- Por otra parte se observó que en la escala de agresividad hubo diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas en el factor de antagonismo, es decir, las personas que se modifican a sí mismas para solucionar sus problemas son las personas más paranoicas, más vengativas y contradictorias que las personas que modifican a su medio ambiente para solucionar sus problemas. En este sentido Díaz Guerrero (1982) señala que es más fácil modificarse a sí mismo que a su medio ambiente.

En el factor de autocontrol se observó que hubo diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas en este caso, las personas que modifican a su medio ambiente tienen menor autocontrol que las personas que solo se lamentan de sus problemas pero no hacen nada por solucionarlos y de las personas apáticas. Pero a su vez se encontró que las personas que se automodifican tienen mayor control de sí mismas que las personas que modifican a su medio ambiente para solucionar sus problemas (Terhune, 1970).

Por otra parte, se encontraron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas en el factor de agresividad verbal. Se observó que el grupo de personas que modifican a su medio ambiente son más agresivos verbalmente que el grupo que se automodifica, del grupo que para solucionar sus problemas se modifica a sí mismo y a su medio ambiente, de los que únicamente se lamentan de sus problemas pero no hacen nada por resolverlos, de los que son indiferentes y de los que son apáticos, es decir, las personas que modifican a su medio ambiente son las personas que utilizan con mayor frecuencia un tono de voz elevado y hostil para tratar de solucionar sus problemas (Choynowski, 1978).

6.5.2.3 Escala de Situaciones Problemáticas. - En relación a la escala de situaciones problemáticas se observó que en el factor falta de cortesia y educación de la gente hubo diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas en este caso, las personas apáticas, son las personas que presentan con menor frecuencia este tipo de problemas, los cuales difieren significativamente del grupo de personas displacenteras, es decir, del grupo que se da cuenta de los problemas pero no hace nada por resolverlos.

Por otro lado se observaron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas en el factor personal, en este caso, se puede decir, que el grupo que soluciona sus problemas personales modificándose a sí mismo, es el que tiene menos problemas personales que el grupo que modifica a su medio ambiente, esto era de esperarse, ya que como dice Díaz Guerrero (1982) es más fácil modificarse a sí mismo que modificar a los demás.

Finalmente en el factor familiar se observaron diferencias significativas por solución de situaciones problemáticas. Empero Scheffé no reveló al menos dos grupos significativamente diferentes por lo que sería conveniente realizar más investigaciones al respecto.

Para concluir, es importante señalar que si bien se tienen tres instrumentos, uno para medir asertividad, otro para medir agresividad y otro para medir situaciones problemáticas, es necesario por un lado probar la estructura factorial de las mismas en otras muestras, de tal manera que permitiera comprobar la validez de dichos instrumentos y por otro elaborar nuevas formas de medición que contemplan otras dimensiones de la asertividad y agresividad. Y por lo que respecta a situaciones problemáticas sería conveniente que no solo se midiera la frecuencia de ocurrencia de los problemas sino que se midiera las formas o estilos de solución de problemas, es decir, que se contara con un instrumento que permitiera conocer y discriminar el estilo de solución de problemas (pasivo - asertivo - agresivo).

Con respecto a la clasificación del mexicano como no asertivo y agresivo, cabe destacar que en este estudio se encontraron resultados contradictorios, por lo cual valdría la pena realizar futuras investigaciones que permitieran conocer la veracidad de estos datos y posibles causas.

Además podría considerarse que la asertividad y la agresividad no son diametralmente opuestas, lo cual implicaría que en un sujeto puede predominar un rasgo sin desaparecer el otro.

En relación a las diferencias encontradas se sugiere que se realicen más investigaciones, considerando un mayor número de variables que conjuntamente podrían esclarecer dichas

diferencias. por ejemplo, nivel socioeconomico, ocupacion, estado civil, etc.

Tambien seria relevante realizar estudios experimentales sobre la relacion entre la asertividad y la agresividad ante diferentes situaciones, asimismo estudios que midieran conductualmente el estilo de solucion de problemas (pasivo - asertivo - agresivo).

Para finalmente con base en todos estos resultados obtenidos en esta linea de investigaci3n, se pudieran elaborar programas de entrenamiento asertivo para el contexto sociocultural de M3xico.

REFERENCIAS

- Adejumo D. (1981). Sex differences in assertiveness among university students in Nigeria. Journal of Social Psychology, 113, 1, 139-140 .
- Aguilar Kubli, E. (1987). Asertividad. Se tú mismo sin sentirte culpable. México, Pax.
- Aguilar, V. (1988) Asertividad : Desarrollo de la autoconfianza y la autoexpresión. Mecanograma. Universidad Iberoamericana. Coordinación de Extensión Universitaria.
- Alberti R.E., Emmons, M.L. (1974) Your perfect right a guide to assertive behavior. San Luis Obispo, California, Impact.
- Argyris, V. (1965) Explorations in interpersonal competence. Journal of Applied Behavioral Science.
- Appelbaum, A.S. (1976) Rathus assertiveness schedule: Sex differences and correlation with social desirability. Behavior Therapy, 2, 699-700.
- Bakker, C.B., Bakker, R.M., Breit, S. (1978) The measurement of assertiveness and aggressiveness. Journal of Personality Assessment, 42, 3, 277-284.
- Bandura, A. (1973) Aggression: A social learning analysis. New York : Prentice - Hall.
- Barreto R.C. (1985) Interrelación de la conducta asertiva y las relaciones objetales. Tesis de Maestría. Psicología Clínica. Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bartolomé, Carrorobles, Costa, Del ser (1979) La práctica de la terapia de la conducta. Teoría y metodos de la aplicación para la Práctica Clínica, Madrid: Pablo del Río Editor.
- Bates, H.D., Zimmerman, S.F. (1971) Toward the development of a screening scale for assertive training. Psychological Reports, 28, 99-107.
- Bending, A.W. (1961) A factor analysis of scales of emotionality and hostility. Journal of Clinical Psychology, 17, 189-192 .
- Berkowitz, L. (1962) Aggression : A social psychological analysis. New York : Mc Graw - Hill.
- Block, J.H. (1973) Conceptions of sex role, some cross-cultural and logitudinal perspectives. American Psychologist, 28, 512-526.
- Brindley, C. et. al. (1972) Sex differences in the activities and social interactions of Nursery school children. In

- Comparative Ecology and Behaviour of Primates, edited by R.P. Machael and J.H. Crook, New York: Academic.
- Broverman, I.K., Broverman, D.M., Clarkson, F.E., Rosenkrantz, P.S., Vogel, S.R. (1970) Sex - role stereotypes and clinical judgments of mental health. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 34, 1-7.
- Buss, A. (1961) Psicología de la Agresión. Buenos Aires. Troquel.
- Buss, A., Durkes, A. (1957) An inventory of assessing different kinds of hostility. Journal of Consulting Psychology, 21, 343-348.
- Caine, I.M., Foulds, G.A., Hope, K. (1967) The hostility and direction of hostility questionnaire. London: University of London Press.
- Connor, J., Dann, L., Twentyman, C. (1982) A self report measure of assertiveness in young adolescents. Journal of Clinical Psychology, 3, 1, 101-106.
- Cotler, B.S., Guerra, J. (1976) Assertion Training a Humanistic Behavioral Guide to Self Dignity. Research Press.
- Cronbach, S. (1961) Coefficient Alpha and internal structure of test. Psichometria, 16, 2, Septiembre.
- Cueva, A.M. (1976) Cambios de Agresividad en la Adolescencia. Tesis de Licenciatura en Psicología. Quito ; Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Escuela de Psicología.
- Chandler, T.A., Cook, B., Doguvics, D.A. (1978) Sex differences in self-report assertiveness. Psychological Reports, 43, 395 - 402.
- Choynowski, M. (1977) Estudio de la agresividad en los adolescentes mexicanos. Enseñanza e Investigación en Psicología, 2, 87-103.
- Choynowski, M. (1978) Estudio de la agresividad en adolescentes mexicanos (II). Enseñanza e investigación en Psicología, 2, 73-95.
- Choynowski, M. (1978) (en proceso) Estudio de la agresividad en adolescentes mexicanos. Revista de Psicología Social y Personalidad.
- Choynowski, M., Idman, P. (1973) Adolescent aggressiveness and its dependence on age, sex, and position among siblings. Malmo: Department of Educational and Psychological Research School of Education. Educational and Psychological Interactions, 38.
- Darwin, Ch. (1959) El Origen de las Especies. México, INAM.

- Dawley, H.H., Wenrich W.W. (1976) Achieving Assertive Behavior. A Guide to Assertive Training. Ed. Brooks Cole Pu. Co.
- Dayton, M., Mikulas, W. (1981) Assertion and non-assertion supported by arousal reduction. Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 12, 4, 307-309 .
- Deluty, R. (1981a) Alternative thinking ability of aggressive, assertive and submissive children. Cognitive Therapy and Research, 5, 2, 309-312 .
- Deluty, R. (1981b) Adoptiveness of aggressive, assertive and submissive behavior for children. Journal of Clinical Child Psychology 10, 3, 155-158 .
- Diaz Guerrero, R. (1965) Sociocultural and psychodynamic process in adolescent transition and mental health. In Problems of Youth. Sheriff and Sheriff, Aldine Publishing C. Chicago.
- Diaz Guerrero, R. (1967) Sociocultural premises attitudes and cross - cultural research. International Journal of Psychology, 2, 79-81
- Diaz Guerrero, R. (1973) Interpreting coping styles across nations from sex and social class differences. International Journal of Psychology, 8, 193-203.
- Diaz Guerrero, R. (1982) Psicología del Mexicano. México, Trillas.
- Diaz Loving, R., Diaz Guerrero, R., Helmreich, R.L., Spence, J.L. (1981) Comparación transcultural y análisis psicométricos de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos (expresivos). Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social, 1, 1, 3 - 33.
- Dollard, J., Doob, E.W., Miller, N.E., Mowrer, O.H. y Sears, R.R. (1939) Frustration and Aggression. New Haven : Yale University Press.
- Eisler, R.M. (1976) Behavioral assesment of social skills. En Hersen M. y Bellack, A.S. Behavioral assessment : A Practical Handbook. Pergamon Press.
- Epstein, N. (1980) Social consequences of assertion, aggression passive aggression and submission situational and dispositional determinants. Behavior Therapy, 11, 5, 662 - 669.
- Fernsterheim, H., Baer, J. (1979) No Diga Si Cuando Quiera Decir No. México, Grijalbo.
- Feshbach, S. (1970) Aggression : In P.H. Mussen (Ed) Carmichael's

- Manual of Child Psychology. Vol. II New York Wiley. 159-259.
- Flores, G.M., Diaz Loving, R., Rivera A.S. (1986) Midiendo agresión en la cultura mexicana. La Psicología Social en México. Asociación Mexicana de Psicología Social. Vol. I, 523-526.
- Flores, G.M., Diaz Loving, R., Rivera A.S. (1987) MERA : Una medida de rasgos asertivos para la cultura mexicana. Revista Mexicana de Psicología, 4, 1, 29-35 .
- Freud, S. (1896) Los Orígenes del Psicoanálisis. Obras Completas. Vol. III, Madrid, Biblioteca Nueva.
- Friedman, P.H. (1968) The effects of modeling and role playing on assertive behavior (Doctoral Dissertation, University of Wisconsin, 1968) Dissertation Abstracts, 1969,29, 3557b-4901b.
- Frost, B.P. (1973) Frost Self - Description Questionnaire. Manual Calgary : The University of Calgary.
- Futch, E., Scheiner, J., Lisman, S. (1982) Factor analysis a scale of assertiveness. A critique demonstration. Behavior Modification, 6 .1, 23-43 .
- Gaebelein, J.W. (1977) Sex differences in instigative aggression. Journal of Research in Personality, 11, 4, 466-474.
- Galassi, J.P., De Leo, S., Galassi, M.D., Bastein, S. (1974) The college self- expression scale: A measure of assertiveness. Behavior Therapy, 2, 165 - 171 .
- Galassi, J., Galassi, M. (1975) Relationships between assertiveness and aggressiveness. Psychological Reports, 36,2,352-354.
- Gambrill, E.D., Richey, C.A. (1975) An assertion inventory for use in assessment and research. Behavior Therapy, 6, 550-561.
- Goldstein, S. (1983) United States: Causes, Controls and alternatives to aggression. In Goldstein, S., Segall, M. (1983) Aggression in Global Perspective. New York, Pergamon Press Inc.
- Goldstein, A., Segall, M. (1983) Aggression in Global Perspective. New York, Pergamon Press, Inc.
- Henderson, M. (1983) Self - reported assertion and aggression among violent offenders with high or low levels of overcontrolled hostility. Personality Individual Differences, 4, 1, 113-115.
- Hersen, M., Bellack, A. (1977) Behavior Therapy in Psychiatric Setting. The Williams and Wilkins, Company.

- Hersen, M., Eisler, R.M., Miller, P.M. (1973) Development of assertive responses: Clinical, measurement and research consideration. Behavior Response Therapy, 11, 505-521.
- Hollandsworth, J., Cooley, M.L. (1978) Provoking anger and gaining complacency with assertive versus aggressive responses. Behavior Therapy, 9, 4, 640-646.
- Inkeles, A., Levinson, D. (1968) National character: The study of modal personality and sociocultural systems, Cap. 34. En G. Lindsey, E. Aronson (Eds) The Handbook of Social Psychology, Vol. IV Reading Mass :Addison Wesley, 418-506.
- Jakubowski, P., Lange, S. (1978) The Assertive Option. Your Rights and Responsibilities. Research Press Company.
- Jiménez, J. (1986) Asertividad, Autoafirmación y Manejo de Inseguridad. Mecanograma Inedito.
- Joffe, C. (1971) Sex role socialization and the nursery school: As the Twig is Bent. Journal of Marriage and the Family, 33, 467-475.
- Lange, S.A., Jakubowski, P. (1976) Responsible Assertive Behavioral. Research Press, Illinois.
- Lawrence, P.S. (1970) The assessment and modification of assertive behavior. (Doctoral Dissertation, Arizona State University, 1970). Dissertation Abstracts International, 1970, 31, 1b-971b.
- Lazarus, A.A. (1971) Behavior Therapy and Beyond. Nueva York : Mc Graw - Hill.
- Lazarus, A. (1973) On assertive behavior : A bief note. Behavior Therapy, 4, 697 - 699.
- Lorenz, K. (1966) On Aggression. New York, Harcourt, Brace and World.
- Lorr, M., Jenkins, M. (1953) Pattern of maladjustment in children. Journal of Clinical Psychology, 9, 16 - 19.
- Loor, M., More, W. (1980) Four dimensions of assertiveness. Multivariate Behavioral Research, 2, 127-138.
- Maccoby, E., Jacklin, C.N. (1980) Sex differences in aggression: A rejoinder and reprise. Child Development, 51, 964-980.
- Mandel, R. (1959) Aggressivitat bei Schuleren. Bern: Huber.
- McCormick, I. (1982) New Zeland student norms for the Rathus assertiveness schedule. New Zeland Psychologist, 11, 1, 27 - 29.

- McCullagh, J. (1982) The modified Rathus assertiveness schedule. Short form : Factor analytic data. Behavior Therapist, 5, 4, 135.
- McDougall, W. (1908) An Introduction to Social Psychology. Londres, Metturen.
- Mead, M. (1934) Mind, Self and Society. Chicago, University of Chicago Press.
- Mergaree, E., Hokanson, J. (1976) Dinámica de la Agresión, México, Trillas.
- Michelson, L., Andrasik, F., Vucelic, I., Coleman, D. (1981) Temporal stability and internal reliability of measures of children's social skills. Psychological Reports, 48, 2, 678.
- Nie, N.H., Hull, C.H., Jenkins, J.C., Steinbrenner, K., Bent, D.H. (1975) Statistical Package for the Social Sciences. New York, McGraw Hill.
- Olczak, P., Goldman, J. Relationship between self - actualization and assertiveness in males and females. Psychological Reports, 48, 2, 931 - 937.
- Olwens, D. (1975) Development of a Multi - faceted Aggression Inventory for boys. Bergen : University of Bergen. The Institute of Psychology, Report No. 6 .
- Pal - Hegedus, C., Jensen, H. (1982) Propiedades psicométricas y estructura factorial de la Escala de Asertividad de Rathus en una muestra de universitarios. Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social, 2, 2, 41 - 52.
- Paterson, C., Dickson, A., Loyne, C., Anderson, H. (1984) California psychological inventory profiles of peer nominated assertives unassertives and aggressives. Journal of Clinical Psychology, 40, 2, 534-538.
- Pérez Pareja, F. (1981) El autoinforme como criterio de evaluación en asertividad y ansiedad. Revista de Psicología General y Aplicada, 36, 4, 651 - 658.
- Pitkanen, L.A. (1969) A descriptive model of aggression and nonaggression with applications to children's behavior. Psychology and Social Research, 19.
- Rathus, S. (1973) A 30 - item schedule for assessing assertive behavior. Behavior Therapy, 4, 398 - 406.
- Rich, A. R., Schoeder, H. E. (1976) Research issues in assertiveness training. Psychological Bulletin, 86, 2, 1081-1096.
- Richins, M. (1983) An analysis of consumer interaction styles in

- the market place. Journal of Consumer Research, 10, 1, 73-82.
- Rodrigues, A. (1980) Psicologia Social, México, Trillas.
- Rohner, R.P. (1979) Sex differences in aggression: Physogenetic and inculturation perspectives. Ethos, 4, 57-72
- Rosenkrantz, P., Vogel, S., Bee, H., Broverman, I., Broverman, D. (1968) Sex - role stereotypes and self - concepts in college students. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 32, 287 - 295.
- Selg, H. (1974) Manchiche Aggressivitat. Göttingen: Verlag Fur Psychologie.
- Selg, H., Lischke, G. (1966) Eine faktorenanalyse von aggressions - variablen. Zeitschrift fur Experimentelle und Angewandte Psychologie, 13, 506 -527.
- Segall, M. (1983) Aggression in Global Perspective: A research strategy. In Goldstein, A., Segall, M. (1983) Aggression in Global Perspective. New York, Pergamon Press Inc.
- Shortell, J.R., Biller, H.B. (1970) Aggression in children as a function of sex of subject and sex of opponent. Development Psychology, 3, 143-144.
- Skatsche, R., Ruch, W. (1982) Development of a multidimensional test battery for the diagnostic assessment of the construct "self assuredness assertivity". Zeitschrift fur Klinische Psychologie Forschung und Praxis, 11, 4, 292-314.
- Smith, M. (1983) Cuando Digo No, me Siento Culpable. México, Grijalbo.
- Stehenson, V. (1982) Differences in assertion and aggression between normal and neurotic family triads. Journal of Personality Assessment, 46, 4, 409 - 414.
- Taylor, S. (1986) The regulation of Aggressive Behavior. In Blanchard R., Blanchard, C. Advances in the Study of Aggression. Vol. II, New York, Academic Press.
- Tejume, K.W. (1970) From a national character to national behavior: A reformulation. Journal of Conflict Resolution, 14, 203-263'
- Tieger, T. (1980) On the biological basis of sex differences in aggression. Child Development, 51, 943-963.
- Tyler, L. (1978) Psicologia de las Diferencias Humanas. México, Marova
- Warehime, R.G., Lowe, D.R. (1983) Assessing assertiveness in work settings: A discrimination measure. Psychological Reports, 53, 1007 - 1012.

- Wolpe, J. (1958) Psychotherapy by Reciprocal Inhibition.
Stanford: Stanford University Press.
- Wolpe, J. (1969) The practice of Behavior Therapy. Oxford
Pergamon.
- Wolpe, J., Lazarus, A. (1966) Behavior therapy Techniques New
York. Pergamon Press.
- Wyrick, L.C., Gentry, W.D., Shows, D. (1977) Aggression,
assertion and openness to experience : A comparison of men
and women. Journal of Clinical Psychology, 33, 2, 439 - 443.

A N E X O 1

INSTRUCCIONES : Conteste las siguientes preguntas referidas a datos generales. Agradecemos de antemano su colaboración y le recordamos que el cuestionario es anónimo. Los datos serán analizados en forma global no individual. GRACIAS.

EDAD ----- SEMESTRE -----
SEXO: _____

- () FEMENINO
() MASCULINO

ESTADO CIVIL :

- () SOLTERO
() CASADO
() VIUDO
() DIVORCIADO
() UNION LIBRE

A CUANTO ASCIENDE SU INGRESO MENSUAL APROXIMADO -----

TRABAJA :

- () SI
() NO

GRADO MAXIMO DE ESTUDIOS DEL PADRE -----

Ocupacion del padre -----

GRADO MAXIMO DE ESTUDIOS DE LA MADRE -----

Ocupacion de la madre -----

INSTRUCCIONES : Indique que tanto lo caracterizan o describen cada una de las siguientes oraciones de acuerdo al código que se da a continuación. Marque con una x la respuesta que daría en cada caso.

- 1 = Nada característico de mí, extremadamente descriptivo
2 = Poco característico de mí, completamente descriptivo
3 = Algo característico de mí, ligeramente descriptivo
4 = Muy característico de mí, completamente descriptivo
5 = Totalmente característico de mí, extremadamente descriptivo

	NC	PC	AC	MC	TC
1. La mayor parte de la gente parece ser más agresiva y asertiva que yo	1	2	3	4	5
2. Titubeo en hacer o en aceptar una cita - porque soy tímido	1	2	3	4	5
3. Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción, me quejo de ello con el mesero(a)	1	2	3	4	5

	NC	PC	AC	NC	TC
4. Trato de evitar herir los sentimientos de otros aún cuando sienta que he salido perjudicado	1	2	3	4	5
5. Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo para mostrarme mercancía que yo siento siento no es apropiada para mí, me es difícil decirle que no me la voy a llevar	1	2	3	4	5
6. Cuando alguien me pide, hacer algo. insisto en saber por qué o para que	1	2	3	4	5
7. Hay ocasiones en las que me gusta enfrazarme en un argumento o discusión	1	2	3	4	5
8. Me esfuerzo por seguir adelante tan bien como la mayor parte de la gente de mi posición	1	2	3	4	5
9. A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mí	1	2	3	4	5
10. Gozo en iniciar conversaciones con nuevos conocidos y extraños	1	2	3	4	5
11. A menudo no se que decir a las personas atractivas del sexo opuesto	1	2	3	4	5
12. Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios o instituciones	1	2	3	4	5
13. Preferiría solicitar un trabajo o la admisión a un colegio por carta que por medio de entrevistas	1	2	3	4	5
14. Me da pena regresar mercancía defectuosa a una tienda	1	2	3	4	5
15. Si un pariente cercano y respetado me molesta, reprimo mis sentimientos antes de expresar mi fastidio	1	2	3	4	5
16. Evito hacer preguntas por temor a que suenen estúpidas	1	2	3	4	5
17. Temo que durante una discusión, me soles-te tanto, que perdería el control	1	2	3	4	5
18. Si un famoso y respetado conferencista hace una aseveración que yo creo que es incorrecta, externaría al auditorio mi punto de vista	1	2	3	4	5
19. Evito discutir precios adicionales con dependientes y vendedores	1	2	3	4	5
20. Cuando he hecho algo importante o que valga la pena, me las arreglo para que otros sepan sobre ello	1	2	3	4	5
21. Soy abierto y franco sobre mis sentimientos	1	2	3	4	5
22. Si alguien ha difundido historias falsas y malas acerca de mí, lo veo a él(ella) tan pronto como es posible y tengo una plática acerca de ello	1	2	3	4	5
23. A menudo tengo dificultad en decir "no"	1	2	3	4	5
24. Tiendo a controlar mis emociones en vez de hacer una escena	1	2	3	4	5
25. Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o donde se presenten	1	2	3	4	5

	NC	PC	AC	MC	TC
26. Cuando estoy dando un cumplido, a veces no se como darlo	1	2	3	4	5
27. Si una pareja cercana a mi en el teatro o en una conferencia esta haciendo mucho ruido, les pediria que guardaran silencio o que su conversacion la tuvieran en otra parte	1	2	3	4	5
28. Cualquiera que tratara de meterse adelante de mi en una cola, esta buscando problemas	1	2	3	4	5
29. Me gusta expresar mis opiniones	1	2	3	4	5
30. Hay ocasiones en las que no se que decir	1	2	3	4	5
31. Me da pena pedir informacion por telefono a instituciones o negocios	1	2	3	4	5

GRACIAS POR SU VALIOSA COOPERACION

A N E X O 2

C U E S T I O N A R I O

SEXO _____

ESCOLARIDAD _____

A continuación hay una lista de afirmaciones. Por favor indique en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas, encerrando en un círculo el número que mejor exprese su opinión. Responda a todas las afirmaciones. Gracias.

Completamente de Acuerdo (5)

de Acuerdo (4)

ni en Acuerdo ni en Desacuerdo(3)

en Desacuerdo(2)

Completamente en Desacuerdo (1)

1 Preferiría solicitar un trabajo o la admisión a un colegio por carta que por medio de entrevistas.....	1	2	3	4	5
2 Cuando un artículo no es de la calidad que pedi, lo regreso inmediatamente.....	1	2	3	4	5
3 Prefiero solicitar información personalmente que por folletos a instituciones bancarias.....	1	2	3	4	5
4 Si un amigo esta haciendo ruido cuando estoy trabajando le diria que guardara silencio.....	1	2	3	4	5
5 Si mi vecino echara basura a mi casa preferiria recogerla que decirle algo.....	1	2	3	4	5
6 Si alguien en el cine esta platicando constantemente a mi lado, le pediria que dejase de hacerlo.....	1	2	3	4	5
7 Si mi jefe me regaña injustamente me quedaria callado(a).....	1	2	3	4	5
8 La mayor parte de la gente parece ser mas agresiva y asertiva que yo.....	1	2	3	4	5
9 Cuando los vendedores alzan el precio de sus mercancías sin autorización prefiero hablar por telefono a las autoridades que acudir personalmente para quejarme de ello.....	1	2	3	4	5
10 No dudaria en informarle a un(a) amigo(a) una mala noticia.....	1	2	3	4	5
11 Si en mi trabajo me exigen mas de lo que debo cumplir no vacilaria en mandar un oficio manifestando mi desacuerdo.....	1	2	3	4	5
12 A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mi.....	1	2	3	4	5
13 Si alguien esta fumando cerca de mi le pediria que dejara de fumar.....	1	2	3	4	5

Completamente en Acuerdo (5)
de Acuerdo (4)
ni en Acuerdo ni en Desacuerdo(3)
en Desacuerdo(2)
Completamente en Desacuerdo (1)

14	Prefiero preguntarle a un(a) amigo(a) alguna duda que a una autoridad.....	1	2	3	4	5
15	Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente	1	2	3	4	5
16	Si un amigo(a) me dejara plantado(a) en una cita preferiria reclamarle por telefono no que personalmente	1	2	3	4	5
17	Si un pariente cercano y respetado me molesta, reprimo mis sentimientos que expresar mi fastidio	1	2	3	4	5
18	Si un articulo tiene un precio en la tienda y este aumenta cuando me es entregado no vaciaria en regresarlo	1	2	3	4	5
19	Si un amigo que le preste dinero no me lo ha devuelto se lo pido	1	2	3	4	5
20	Cuando algo no me queda claro prefiero preguntar que quedarme con la duda	1	2	3	4	5
21	Si en un comercio tardan mas del plazo fijado para la entrega de la mercancia les reclamo	1	2	3	4	5
22	Me da pena rechazar personalmente una invitacion	1	2	3	4	5
23	Me es dificil iniciar una conversacion ..	1	2	3	4	5
24	A menudo tengo dificultad en decir "no" ..	1	2	3	4	5
25	Me da pena pedir informacion por telefono a instituciones y a negocios	1	2	3	4	5
26	Evitaria decirle a un(a) amigo(a) que no puedo salir con el(ella) porque estoy trabajando	1	2	3	4	5
27	Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfaccion, me quejo de ello con el mesero(a)	1	2	3	4	5
28	Evito hacer preguntas por temor a que suenen estupidas	1	2	3	4	5
29	Pediria a otra persona que reclamara la devolucion de el cambio de un articulo que ha comprado	1	2	3	4	5
30	Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustificadamente no dudaria en reclamar	1	2	3	4	5
31	Si una pareja cercana a mi en el teatro o en una conferencia esta haciendo mucho ruido les pediria que guarada silencio o que su conversacion la tuvieran en otra parte	1	2	3	4	5
32	Me daria pena decirle a un(a) amigo(a) que estoy ocupado(a) y no puedo atenderlo(a)	1	2	3	4	5

Completamente de Acuerdo (5)
 de Acuerdo (4)
 ni en Acuerdo ni en Desacuerdo(3)
 en Desacuerdo(2)
 Completamente en Desacuerdo (1)

33	Aunque la pregunta sea tonta prefiero no-hacerla.....	1	2	3	4	5
34	Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancia que yo siento no es apropiada para mi, se es dificil decirle que no me la voy a llevar	1	2	3	4	5
35	Prefiero pedirle aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente	1	2	3	4	5
36	No vacilaria en preguntarle a un(a) amigo(a) sobre un problema personal doloroso para el(ella)	1	2	3	4	5
37	Preferiria disculparme por telefono que personalmente de no haber acudido a una cita	1	2	3	4	5
38	Cuando en mi trabajo hubo una junta a la que no asisti prefiero esperar por carta los acuerdos que se tomaron en ella que preguntarle a mi jefe	1	2	3	4	5
39	Me da pena decirles a los hijos de mis vecinos que dejen de hacer ruido	1	2	3	4	5
40	Me daria pena decirle a un(a) amigo(a) -- que no le prestaria mi carro	1	2	3	4	5
41	Cuando presto algo y me lo entregan dañado no le reclamo a la persona por no herirla	1	2	3	4	5
42	Si el servicio de limpieza de mi colonia es pésimo prefiero mandar una carta quejándome de ello que acudir personalmente.	1	2	3	4	5
43	No dudaria en reclamar mercancia defectuosa	1	2	3	4	5
44	Me da pena pedir libros que he prestado..	1	2	3	4	5
45	Trato de evitar herir los sentimientos de otros aun cuando sienta que he salido perjudicado	1	2	3	4	5
46	Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o donde se presenten	1	2	3	4	5
47	Me quejo cuando tengo reservación para acudir a algún espectáculo y no lo respetan	1	2	3	4	5
48	Por temor a que mi vecino se molestara no le pediria que bajara el volumen de su radio	1	2	3	4	5
49	Si en una tienda despues de elegir un articulo otra persona llega y lo toma, le diria que era mio	1	2	3	4	5
50	Si tuviera que faltar a mi trabajo prefiero pedir permiso por escrito que personalmente	1	2	3	4	5

Completamente de Acuerdo (5)
 de Acuerdo (4)
 ni en Acuerdo ni en Desacuerdo(3)
 en Desacuerdo(2)
 Completamente en Desacuerdo (1)

51 Me da pena regresar mercancía defectuosa a una tienda	1	2	3	4	5
52 Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instituciones	1	2	3	4	5
53 La gente se considera agresivo(a)	1	2	3	4	5

A N E X O 3

INSTRUCCIONES: a continuación hay una serie de afirmaciones que cualquier persona puede utilizar para describirse a sí mismo. Lea atentamente cada una de las afirmaciones y decida, si lo describen o no. Para indicar su respuesta marque con una cruz el número de la clave que crea es el más apropiado. Si se equivoca puede borrar la respuesta y marcar otra.

Para cada afirmación hay cinco posibles respuestas:
 1=Completamente Falso 2=Falso 3=Indeciso 4=Cierto 5=Muy Cierto

Las respuestas se deben marcar con una cruz.

Ejemplo:

1.- Cuando discuto tiendo a alzar la voz 1 2 3 4 5

AHORA EMPIECE A CONTESTAR

	CF	F	I	C	MC
1. Evito tener pleitos con los demás	1	2	3	4	5
2. Nunca alego con la gente	1	2	3	4	5
3. Me agrada hacer desatinar a las personas	1	2	3	4	5
4. Es difícil que me enfade	1	2	3	4	5
5. Cuando todos están de acuerdo con algo, me gusta contradecirlos	1	2	3	4	5
6. Si alguien ha hecho que lo odie, siento que debo vengarme	1	2	3	4	5
7. Me parece que estoy enfadado con todo el mundo	1	2	3	4	5
8. Creo que no tengo enemigos	1	2	3	4	5
9. A veces me imagino que peleo en un encuentro de boxeo	1	2	3	4	5
10. Me odio a mí mismo	1	2	3	4	5
11. Tengo miedo de todas las armas de fuego	1	2	3	4	5
12. Si me retan, trato de dominarme	1	2	3	4	5
13. Siempre hago inmediatamente lo que me dicen	1	2	3	4	5
14. Evito pelearme a toda costa	1	2	3	4	5
15. No digo muchas groserías	1	2	3	4	5
16. Me da gusto hacer algunas cosas solo para fastidiar a la gente	1	2	3	4	5
17. Difícilmente me enojo	1	2	3	4	5
18. Prefiero ponerme de acuerdo con los demás en lugar de discutir	1	2	3	4	5
19. La venganza siempre me produce placer	1	2	3	4	5
20. La gente atenta y cortés me pone furioso	1	2	3	4	5
21. Pienso que nadie me odia de verdad	1	2	3	4	5
22. Si fuera escritor, me gustaría escribir novelas sobre crímenes y violencia	1	2	3	4	5
23. A veces siento ganas de herirme	1	2	3	4	5
24. Me da miedo la gente violenta y agresiva	1	2	3	4	5
25. Estoy orgulloso de poder dominarme cuando me provocan	1	2	3	4	5
26. Me gustan los cuentos groseros	1	2	3	4	5

	CF	F	1	C	MC
27.Soy un tipo rudo	1	2	3	4	5
28.Cuando me dan ganas uso un lenguaje grosero	1	2	3	4	5
29.Casi nunca se me ocurre ofender a alguien	1	2	3	4	5
30.Me enoja facilmente	1	2	3	4	5
31.Cuando la gente me pide algo, me gusta -- complacerla	1	2	3	4	5
32.El odio y la venganza me dan asco	1	2	3	4	5
33.Generalmente estoy de buen humor.	1	2	3	4	5
34.Alguien me tiene mala voluntad	1	2	3	4	5
35.Me agrada ver un juego rudo de futbol	1	2	3	4	5
36.Simplemente soy un fracaso	1	2	3	4	5
37.Me pone nervioso presenciari una riña entre un grupo de jóvenes	1	2	3	4	5
38.Cuando me esfuerzo no trato de controlar me	1	2	3	4	5
39.Si tuviera la seguridad de entrar en un cine sin pagar sin ser visto, lo haria	1	2	3	4	5
40.A veces siento ganas de darme de puñetazos con alguien	1	2	3	4	5
41.Cuando estoy furioso digo cosas indebidas	1	2	3	4	5
42.Me gusta criticar a la gente	1	2	3	4	5
43.Es muy dificil que me nagan perder la calma	1	2	3	4	5
44.La gente dice que soy una persona que le gusta contradecir	1	2	3	4	5
45.Nunca me siento inclinada a la venganza	1	2	3	4	5
46.Me gusta demostrar mi simpatia por las personas	1	2	3	4	5
47.Siento que la gente a menudo trata de hacerme dano	1	2	3	4	5
48.Me gusta ver los pleitos callejeros	1	2	3	4	5
49.Siento que mi existencia es inutil	1	2	3	4	5
50.La violencia sangrienta, los heridos y -- cadaveres me producen nauseas	1	2	3	4	5
51.Cuando me retan, generalmente me peleo	1	2	3	4	5
52.Algunas veces he desobedecido el reglamento de la escuela	1	2	3	4	5
53.Es agradable romperle la nariz a otro	1	2	3	4	5
54.Aun cuando la gente me grita, yo no le grito	1	2	3	4	5
55.A menudo me gusta hacer la vida pesada a los demas	1	2	3	4	5
56.Me enoja mas facilmente que la mayoria de la gente	1	2	3	4	5
57.A veces expreso opiniones raras, tan solo para contradecir a los demas	1	2	3	4	5
58.Cuando alguien me lastima no descanso -- hasta que pueda vengarme	1	2	3	4	5
59.Siempre trato de ser amigable con la gente	1	2	3	4	5
60.Creo que estan conspirando contra mi	1	2	3	4	5
61.Me divierte un buen asesino	1	2	3	4	5

	CF	F	I	C	MC
62.Siento que nunca me salen bien las cosas	1	2	3	4	5
63.El ver pleitos a puñetazos, me produce de sagrado	1	2	3	4	5
64.Cuando me enfado, no hago nada por controlarme	1	2	3	4	5
65.Estoy callado en clase aun cuando el maestro no este en el salón	1	2	3	4	5
66.No quiero tener ninguna relación con tipos rudos	1	2	3	4	5
67.Cuando me enoja no digo groserias	1	2	3	4	5
68.Nunca hago cosas, que contrarian a los maestros	1	2	3	4	5
69.Soy de las gentes que se enfurecen muy a menudo	1	2	3	4	5
70.Me gusta contradecir a los demas	1	2	3	4	5
71.Todas las venganzas me parecen repugnantes	1	2	3	4	5
72.Creo en la buena voluntad de todos mis amigos	1	2	3	4	5
73.Me esta yendo mal porque hay personas a las que les gusta perjudicarme	1	2	3	4	5
74.Me gusta ver una pelea a puñetazos en el cine o en la television	1	2	3	4	5
75.A veces pienso que no sirvo para nada	1	2	3	4	5
76.Me angustia ver una agresion sangrienta en la pantalla	1	2	3	4	5
77.Cuando la rabia se apodera de mi, no trato de calmarme	1	2	3	4	5
78.Siempre hago con gusto mi tarea	1	2	3	4	5
79.Cuando me retan, pienso que es tonto pelearse	1	2	3	4	5
80.Aunque este enojado, no digo groserias	1	2	3	4	5
81.Nunca me dan ganas de hacer enojar a la gente	1	2	3	4	5
82.Soy de temperamento muy violento	1	2	3	4	5
83.Me gusta estar de acuerdo con los demas	1	2	3	4	5
84.No soy capaz de odiar ni aun a mis enemigos	1	2	3	4	5
85.La mayoria de la gente es torpe	1	2	3	4	5
86.No creo que alguien quisiera hacerme daño	1	2	3	4	5
87.Me gusta ver cuando mis amigos se pelean	1	2	3	4	5
88.Algunas veces me odio por ser como soy	1	2	3	4	5
89.Me da miedo cuando la gente se propone pelear	1	2	3	4	5
90.Cuando me buscan pleito, en general puedo controlarme	1	2	3	4	5
91.Algunas veces copio los ejercicios de mis compañeros	1	2	3	4	5
92.A veces me dan ganas de golpear ciegamente a alguien	1	2	3	4	5
93.Cuando alguien me insulta, yo tambien lo insulto	1	2	3	4	5
94.A menudo tengo ganas de hacer enojar a la gente	1	2	3	4	5

	CF	F	I	C	MC
95. Muy rara vez me pongo furiosos	1	2	3	4	5
96. Me gusta aprobar las opiniones de mis - maestros	1	2	3	4	5
97. Es muy satisfactorio poder vengarme	1	2	3	4	5
98. Me disgusta cuando los demas tienen exito	1	2	3	4	5
99. No creo que haya gente que me tenga mala voluntad	1	2	3	4	5
100. Me gusta imaginar que todos mis compañe- ros me tienen miedo	1	2	3	4	5
101. Hay momentos en los que yo simplemente - quisiera morir	1	2	3	4	5
102. Me hace sentir mal el pensar que pueda - participar en rifas sucias	1	2	3	4	5
103. Siempre procuro controlarme cuando mi ra- bia aumenta	1	2	3	4	5
104. Siempre digo la verdad	1	2	3	4	5
105. Los maestros nunca deberian permitir a los alumnos que se peleen	1	2	3	4	5
106. Si alguien me grita, tambien le grito	1	2	3	4	5
107. Algunas veces me gusta molestar a las -- personas	1	2	3	4	5
108. Casi siempre soy muy bilioso	1	2	3	4	5
109. No me gusta oponerme a las venganzas	1	2	3	4	5
110. No creo que podria vengarme de alguien	1	2	3	4	5
111. No siento desprecio por nadie	1	2	3	4	5
112. Algunas personas cercanas a mi, gozan se- cretamente con mis desgracias	1	2	3	4	5
113. Me agrada sonar con peleas	1	2	3	4	5
114. Si algo me sale mal, quisiera darme de -- golpes	1	2	3	4	5
115. Cuando hay hechos sangrientos en la pan- talla cierro los ojos o me volteo	1	2	3	4	5
116. Aun si quiero, no puedo dominar mis ganas de pelear	1	2	3	4	5
117. Cumplio al pie de la letra las ordenes -- que me dan	1	2	3	4	5
118. Me peleo tan seguido como mis compañeros	1	2	3	4	5
119. Nunca soy insolente con mis padres	1	2	3	4	5
120. Evico hacer observaciones maliciosas	1	2	3	4	5
121. Casi nunca monto en colera	1	2	3	4	5
122. Me resisto a obedecer lo que me dicen mis superiores	1	2	3	4	5
123. Cuando alguien me ofende, no dejo de pen- sar en vengarme de la ofensa	1	2	3	4	5
124. Me gustaria ver que los demas tuvieran - mala suerte	1	2	3	4	5
125. No creo que la gente nable mal de mi, a mis espaldas	1	2	3	4	5
126. A veces imagino las formas en que podria oprimir a mis enemigos	1	2	3	4	5
127. Creo que estoy condenado y no tengo sal- vacion	1	2	3	4	5

	CF	F	I	C	MC
126.Me asusta cualquier idea relacionada con crímenes	1	2	3	4	5
129.Me alegra mucho poder calmarme cuando es toy furioso	1	2	3	4	5
130.A veces murmuro o digo chismes	1	2	3	4	5
131.A veces he sentido que podría matar a al guien con gusto	1	2	3	4	5
132.Generalmente evito espezar una discusión	1	2	3	4	5
133.Debo confesar que a veces me satisface atormentar a otros	1	2	3	4	5
134.Se que la gente dice que soy muy explosivo	1	2	3	4	5
135.Nunca contradigo a alguien por solo el - placer de hacerlo	1	2	3	4	5
136.Sueño con poder vengarme de alguien	1	2	3	4	5
137.Me gusta la gente educada y correcta	1	2	3	4	5
138.Todos parecen estar enfadados conmigo	1	2	3	4	5
139.Si me dieran la oportunidad , me gustaria mucho presenciar un fusilamiento	1	2	3	4	5
140.Se que tengo la culpa de todas mis desgracias por ser tan malo	1	2	3	4	5
141.Los sueños de peleas siempre son pesadillas para mi	1	2	3	4	5
142.Cuando tengo ganas de pelear busco cual quier pretexto para reñir con alguien	1	2	3	4	5
143.Nunca digo groserias que no debiera	1	2	3	4	5
144.Cuando estoy peleando, tengo miedo de herir a mi contrincante	1	2	3	4	5
145.Frecuentemente discuto con la gente	1	2	3	4	5
146.No acostumbro poner apodos maliciosos - a los demás	1	2	3	4	5
147.Rara vez me enfada la verdad	1	2	3	4	5
148.Cuando alguien me pide hacer algo, a menudo digo que no puedo o no quiero hacerlo	1	2	3	4	5
149.No entiendo a la gente que le gusta vengarse	1	2	3	4	5
150.Me siento bastante a disgusto con todos-mis compañeros	1	2	3	4	5
151.No creo que las personas mientan cuando dicen cosas desagradables	1	2	3	4	5
152.Disfruto de las desgracias de los demás pero no lo manifiesto	1	2	3	4	5
153.Si pudiera, me castigaria por todos los errores que cometo	1	2	3	4	5
154.Me desagrada el recuerdo de los pleitos en que he participado	1	2	3	4	5
155.Cuando quiero siempre puedo suprimir mi enfado	1	2	3	4	5
156.A menudo desobedezco a mis padres	1	2	3	4	5
157.De niño acostumbraba arrojar piedras a otros niños	1	2	3	4	5

	CF	F	I	C	MC
158. Cuando he tenido una riña con alguien, me gusta amenazarlo	1	2	3	4	5
159. Hacer bromas sobre otra gente es divertido	1	2	3	4	5
160. A veces siento que pierdo la calma por - pequeñeces	1	2	3	4	5
161. Alguna gente es tan dominante que aunque tenga razón siento el deseo de oponerme a ella	1	2	3	4	5
162. Si alguien me hace daño lo odio	1	2	3	4	5
163. Muy pocas personas me caen mal	1	2	3	4	5
164. La gente a menudo trata de aprovecharse de mí	1	2	3	4	5
165. Si estoy muy enojado, no puedo contro- larme	1	2	3	4	5
166. Todos mis maestros me caen bien	1	2	3	4	5
167. Cuando era niño evitaba tener pleitos	1	2	3	4	5
168. Soy tranquilo para hablar	1	2	3	4	5
169. Me gusta burlarme de la gente	1	2	3	4	5
170. En una disputa fácilmente pierdo la calma	1	2	3	4	5
171. Cuando los demás tienen la razón general- mente me gusta reconocerlo	1	2	3	4	5
172. Si alguien me traiciona en una situación difícil, le deseo un fuerte castigo	1	2	3	4	5
173. En general no interrumpo a los demás con preguntas mal intencionadas	1	2	3	4	5
174. No soy desconfiado	1	2	3	4	5
175. Siempre puedo dominar mis deseos de pe- lear si lo quiero	1	2	3	4	5
176. Algunas veces he dicho mentiras	1	2	3	4	5
177. Kara vez me peleo con mis compañeros	1	2	3	4	5
178. Evito alegatos fuertes	1	2	3	4	5
179. Nunca he molestado a los animales	1	2	3	4	5
180. Siempre soy paciente con los demás	1	2	3	4	5
181. De pequeño cada vez me pedían hacer algo casi siempre respondía	1	2	3	4	5
182. Cuando alguien me lastima procuro olvi- dar el incidente	1	2	3	4	5
183. Me parece que siempre estoy de mal humor	1	2	3	4	5
184. En general confío en la gente	1	2	3	4	5
185. Cuando me atacan me controlo para no me- terme en peleas	1	2	3	4	5
186. Si prometo algo, siempre lo cumplo	1	2	3	4	5
187. Cuando estoy en el agua, juego a sumir- les la cabeza a las personas	1	2	3	4	5
188. A menudo le digo a la gente que se vaya al diablo	1	2	3	4	5
189. No me gusta molestar a los más débiles	1	2	3	4	5
190. No se me ocurre aventar la puerta cuan- do estoy enojado	1	2	3	4	5
191. Me gusta tener las mismas opiniones que mis padres	1	2	3	4	5

	CF	F	I	C	MC
192.Si alguien me hiciera dano, no tomara - esto en cuenta	1	2	3	4	5
193.No se porque toda la gente me irrita	1	2	3	4	5
194.Si no me cuido, la gente me lastimaria	1	2	3	4	5
195.Si alguien me provoca no trato de domi-- nar mi ira	1	2	3	4	5
196.A veces se dan ganas de quedarme con co- sas que he prestado	1	2	3	4	5

GRACIAS POR TU VALIOSA COOPERACION

A N E X O 4

EDAD _____

SEXO _____

ESCOLARIDAD _____

OCUPACION _____

ESTADO CIVIL _____

INSTRUCCIONES: A continuacion hay una serie de afirmaciones que cualquier persona puede utilizar para describirse a si misma. Lea atentamente cada una de las afirmaciones y decida si lo describen o no. Para indicar su respuesta marque con una cruz el número de la clave que es el más apropiado. Responda a todas las afirmaciones . Gracias.

				MUY CIERTO (5)	
				CIERTO (4)	
				INDECISO (3)	
				FALSO (2)	
				COMPLETAMENTE FALSO (1)	
1. Es difícil que me enfade	1	2	3	4	5
2. Cuando todos estan de acuerdo en algo, me gusta contradecirlos.....	1	2	3	4	5
3. Si alguien ha hecho que lo odie, siento - que debo vengarme	1	2	3	4	5
4. Siempre hago inmediatamente lo que me dicen	1	2	3	4	5
5. No digo muchas groserias.....	1	2	3	4	5
6. Difícilmente me enojo	1	2	3	4	5
7. La venganza siempre me produce un placer enorme	1	2	3	4	5
8. Me da miedo la gente violenta y agresiva.	1	2	3	4	5
9. Cuando me dan ganas uso un lenguaje grosero	1	2	3	4	5
10. Me enojo fácilmente	1	2	3	4	5
11. Alguien me tiene mala voluntad	1	2	3	4	5
12. Me pone nervioso presenciar una riña entre un grupo de jóvenes	1	2	3	4	5
13. Es muy difícil que me hagan perder la calma	1	2	3	4	5
14. La gente dice que soy una persona que le gusta contradecir	1	2	3	4	5
15. Nunca me siento inclinada a la venganza.	1	2	3	4	5
16. Siento que la gente a menudo trata de hacerme daño	1	2	3	4	5
17. Me enojo más fácilmente que la mayoría de la gente	1	2	3	4	5
18. A veces expreso opiniones raras, tan solo para contradecir a los demás	1	2	3	4	5
19. Cuando alguien me lastima no descanso - hasta que puedo vengarme	1	2	3	4	5
20. Cre que estan conspirando contra mi	1	2	3	4	5

MUY CIERTO (5)
 CIERTO (4)
 INDECISO (3)
 FALSO (2)
 COMPLETAMENTE FALSO (1)

21. Cuando me enojo digo groserias	1	2	3	4	5
22. Me gusta contradecir a los demas.....	1	2	3	4	5
23. Me esta yendo mal porque hay personas a las que les gusta perjudicarme	1	2	3	4	5
24. Aunque este enojado no digo groserias ..	1	2	3	4	5
25. Soy de temperamento muy violento	1	2	3	4	5
26. Me da miedo cuando la gente se propone pelear	1	2	3	4	5
27. Es muy satisfactorio poder vengarme	1	2	3	4	5
28. Algunas personas cercanas a mi, gozan secretamente con mis desgracias	1	2	3	4	5
29. Cumple al pie de la letra las ordenes -- que me dan	1	2	3	4	5
30. Nunca soy insolente con mis padres	1	2	3	4	5
31. Cuando alguien me ofende, no dejo de pensar en vengarme de la ofensa	1	2	3	4	5
32. Me siento bastante a disgusto con todos mis companeros	1	2	3	4	5
33. La gente a menudo trata de aprovecharse de mi	1	2	3	4	5
34. En una disputa pierdo facilmente la calma	1	2	3	4	5
35. Siempre puedo dominar mis deseos de pelear si lo quiero	1	2	3	4	5
36. Mis amigos estan en mi contra	1	2	3	4	5
37. Si mis amigos me hacen dano, no estoy tranquilo hasta que me vengo	1	2	3	4	5
38. Si alguien me traiciona debo vengarme de ella	1	2	3	4	5
39. Las personas que me rodean se burian de mi	1	2	3	4	5

INSTRUCCIONES : A continuacion hay una lista de afirmaciones. Por favor indique en que medida esta de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas, marcando con una cruz el que mejor exprese su opinion. Responda a todas las afirmaciones. Gracias.

COMPLETAMENTE DE ACUERDO (5)
 DE ACUERDO (4)
 NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO (3)
 EN DESACUERDO (2)
 COMPLETAMENTE EN DESACUERDO (1)

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Preferiria solicitar un trabajo o la admision a un colegio por medio de una carta que por medio de una entrevista | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Si mi vecino echara basura a mi casa preferiria recogerla que decirle algo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. La mayor parte de la gente parece ser mas agresiva y asertiva que yo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Si un amigo(a) me dejara plantado(a) en una cita preferiria reclamarle por telefono no que personalmente | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Si un articulo tiene un precio en la tienda y este aumenta cuando me es entregado, no vacilaria en regresarlo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Si un amigo que le preste dinero no se lo devuelve se lo pido | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Cuando algo no se queda claro prefiero preguntar que quedarse con la duda | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Si en un comercio tardan mas del plazo fijado para la entrega de la mercancia les reclamo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Me da pena rechazar personalmente una invitacion | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Me es dificil iniciar una conversacion .. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. A menudo tengo dificultad para decir "no" | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Me da pena pedir informacion por telefono instituciones y negocios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Evitaria decirle a un amigo(a) que no puedo salir con el(ella) porque estoy trabajando | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfaccion, me quejo de ello con el mesero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Evito hacer preguntas por temor a que suenen estupidas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustificadamente no dudaria en reclamar | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

COMPLETAMENTE DE ACUERDO (5)

DE ACUERDO (4)
 NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO (3)
 EN DESACUERDO (2)
 COMPLETAMENTE EN DESACUERDO (1)

19. Si una pareja cercana a mi en el teatro o en una conferencia esta haciendo ruido le pediria que guardaran silencio o que su conversacion la tuvieran en otra parte...	1	2	3	4	5
20. Me daria pena decirle a un(a) amigo(a) - que estoy ocupado(a) y no puedo atenderlo(a)	1	2	3	4	5
21. Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancia que yo siento que no es apropiada para mi, me es dificil decirle que no me la voy a llevar..	1	2	3	4	5
22. Prefiero pedirle aumento de sueldo a mi jefa por medio de una carta que personalmente	1	2	3	4	5
23. Preferiria disculparme por telefono que personalmente de no haber acudido a una cita	1	2	3	4	5
24. Cuando en mi trabajo hubo una junta a la que no asisti prefiero esperar por cartalos acuerdos que se tomaron en ella que preguntarle a mi jefe	1	2	3	4	5
25. Me da pena decirles a los hijos de mis amigos(as) que dejen de hacer ruido.....	1	2	3	4	5
26. Me daria pena decirle a un amigo(a) que no le prestaria mi carro	1	2	3	4	5
27. Si el servicio de limpieza de mi colonia es pesimo prefiero mandar una carta quejándome de ello que acudir personalmente.	1	2	3	4	5
28. No dudaria reclamar mercancia defectuosa.	1	2	3	4	5
29. Me da pena pedir libros que he prestado..	1	2	3	4	5
30. Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o en cualquier otro lugar.....	1	2	3	4	5
31. Me quejo cuando tengo reservación para acudir a algún espectáculo y no lo respetan	1	2	3	4	5
32. Si tuviera que faltar a mi trabajo prefiero pedir permiso por escrito que personalmente	1	2	3	4	5
33. Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instituciones	1	2	3	4	5

INSTRUCCIONES : Mencione con que tanta frecuencia tiene Usted los problemas o conflictos que a continuacion se le presentan. Por ejemplo si Usted siempre tiene el tipo de problema dado en una afirmacion , marque una cruz la letra mas cercana a la palabra siempre (a), si nunca tiene este tipo de problema indicado, marque la letra mas cercana a la palabra nunca (e). Si el problema de le presenta con mediana frecuencia, marque la letra del centro (c) , si se le presenta con frecuencia marque la letra entre siempre y la del centro (b) y finalmente si se le presenta con poca frecuencia marque la letra entre nunca y la del centro (d) . Responda por favor a todas las afirmaciones. Gracias .

SIEMPRE a b c d e NUNCA

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1.El ser muy orgulloso | a | b | c | d | e |
| 2.La falta de comunicacion con las personas | a | b | c | d | e |
| 3.El que la gente sienta | a | b | c | d | e |
| 4.Que las personas sean desordenadas..... | a | b | c | d | e |
| 5.Mi caracter | a | b | c | d | e |
| 6.El llevarme la contraria | a | b | c | d | e |
| 7.El querer hacer amistades | a | b | c | d | e |
| 8.El tener que opinar en discusiones..... | a | b | c | d | e |
| 9.El tener que preguntar algo a las personas | a | b | c | d | e |
| 10.La hipocresia de las personas | a | b | c | d | e |
| 11.El llevarse a cabo actos injustos | a | b | c | d | e |
| 12.Mi mal genio | a | b | c | d | e |
| 13.La falta de respeto de las personas cuando doy mi opinion | a | b | c | d | e |
| 14.La dificultad de encontrar transportes... | a | b | c | d | e |
| 15.El abuso de las personas debiles..... | a | b | c | d | e |
| 16.El trafico..... | a | b | c | d | e |
| 17.El esperar a las personas cuando llegan a la hora fijada | a | b | c | d | e |
| 18.El que me obligue mi mamá a hacer alguna cosa que yo no quiero | a | b | c | d | e |
| 19.La falta de confianza por parte de mi papa | a | b | c | d | e |
| 20.El tomar mis cosas sin permiso | a | b | c | d | e |
| 21.El no entender la forma de pensar o ser de mis hermanos | a | b | c | d | e |
| 22.El llevarla la contraria a mis amigos... | a | b | c | d | e |
| 23.El ser sincero(a) con las personas y decirles lo que pienso acerca de ellas.... | a | b | c | d | e |
| 24.El que me ofendan | a | b | c | d | e |
| 25.El trabajar en equipo | a | b | c | d | e |
| 26.El llegar tarde a casa | a | b | c | d | e |
| 27.El no llevarme bien con mi papa | a | b | c | d | e |
| 28.El tener que confiar en los amigos..... | a | b | c | d | e |
| 29.En el trabajo | a | b | c | d | e |
| 30.El diferir de la forma de pensar de las demas personas | a | b | c | d | e |
| 31.El hacer lo que creo esta bien | a | b | c | d | e |

	SIEMPRE	a	b	c	d	e	NUNCA
32.El que me regañen o critiquen injustamente	a	b	c	d	e		
33.El deber dinero a la gente	a	b	c	d	e		
34.El ser enojón (a)	a	b	c	d	e		
35.Que la gente no me comprenda	a	b	c	d	e		
36.El que no me pongan atención en una plástica	a	b	c	d	e		
37.El que no me tomen en cuenta mi opinión en discusiones	a	b	c	d	e		
38.La falta de organización del tiempo para realizar mis quehaceres	a	b	c	d	e		
39.Que las personas no confíen en mí	a	b	c	d	e		
40.Que las cosas no salgan como las planeo.	a	b	c	d	e		
41.El ponerse de acuerdo en cuanto a donde salir a pasear	a	b	c	d	e		
42.Que me hagan bromas	a	b	c	d	e		
43.El no tener suficiente dinero	a	b	c	d	e		
44.La incapacidad de establecer relaciones profundas	a	b	c	d	e		
45.El tener presiones escolares.....	a	b	c	d	e		
46.Que las personas tiren basura en la calle	a	b	c	d	e		
47.Que las personas sean autoritarias	a	b	c	d	e		
48.Que las personas sean egoístas	a	b	c	d	e		
49.La gente apática	a	b	c	d	e		
50.La falta de confianza por parte de mi mamá	a	b	c	d	e		
51.La diferencia de ideas con mis amigos...	a	b	c	d	e		
52.El no poder expresar mis ideas	a	b	c	d	e		
53.La falta de seriedad y formalidad de las personas	a	b	c	d	e		
54.El repetirme más de una vez lo que tengo que hacer	a	b	c	d	e		
55.El egoísmo de la gente	a	b	c	d	e		
56.La gente que hace que pierda mi tiempo..	a	b	c	d	e		
57.El ruido de los automóviles en la calle.	a	b	c	d	e		
58.El que no se cumple con las obligaciones	a	b	c	d	e		
59.la agresión de la gente en la calle.....	a	b	c	d	e		
60.El que las personas me deban dinero.....	a	b	c	d	e		

De los problemas presentados escoga cinco de los que le causen más conflicto y brevemente explique que hace para resolverlos.