

01982

Nº 2



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MEXICO

2Ej.

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ASERTIVIDAD: CONCEPTUALIZACION MEDICION
Y SU RELACION CON OTRAS VARIABLES

T E S I S

Para obtener el Grado de
DOCTOR EN PSICOLOGIA SOCIAL

Que presenta

MTRA. MIRTA MARGARITA FLORES GALAZ

Director de Tesis: Dr. Rolando Díaz Lovíng

SINODALES

DR. ROGELIO DIAZ GUERRERO
DR. JOSE DE JESUS GONZALEZ NUÑEZ
DRA. EMILIA LUCIO GOMEZ MAQUEO
DR. JOSE MEDINA PICHARDO
DRA. ISABEL REYES LAGUNES
DRA. ROSA MARIA VALLE

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

AGRADECIMIENTOS

Quisiera expresar mi más profundo agradecimiento:

Al Dr. Rolando Dfáz Loving por todo su apoyo a lo largo de éstos años.

A la Dra. Isabel Reyes Lagunes por su ayuda, comentarios y tiempo dedicado a la revisión del trabajo.

Al Dr. Rogelio Dfáz Guerrero por sus acertadas recomendaciones al estudio.

Al Dr. José Medina Pichardo por sus comentarios y por el tiempo que compartimos durante las clases tan amenas.

Al Dr. José de Jesús González Nuñez por sus comentarios.

A la Dra. Emilia Lucio Gómez-Maqueo por sus sugerencias.

A la Dra. Rosa María Valle por la minuciosa revisión del trabajo.

A Martha Lorena Ramírez Piñón, Laura Guzmán Pérez, Graciela Barcenás Monteón, Ma. Elena Gómez Vergara y Ma. Teresa Muñoz Sánchez por su valiosa ayuda en la aplicación de los instrumentos en los diferentes estudios.

A Humberto Zepeda por su siempre disposición, asesoría y ayuda en el aspecto computacional.

A Lupita por entender los jeroglíficos, su disposición inmediata y paciencia en la elaboración, y corrección de los manuscritos.

A mi madre, hermanos(as), tía y padre(q.e.d.) gracias por lo que cada uno contribuyó a lograr ser lo que soy.

A Leonardo gracias por enseñarme a amar a pesar de todo.

A la pequeña amor Brenda del Socorro la razón de mi vivir.

Mirta

INDICE

	Pág.
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCION.....	3
1. ASERTIVIDAD.....	5
1.1 Antecedentes	5
1.2 Definición.....	6
1.3 Componentes de la Asertividad.....	8
1.4 Asertividad-Agresividad-Pasividad.....	10
1.5 Medición de la Asertividad.....	12
1.6 Asertividad: Efectos del Género, Edad y Escolaridad...	19
1.7 Asertividad: Autoconcepto, Locus de Control y Orientación al Logro.....	22
2. METODO.....	25
2.1 FASE I. CONCEPTUALIZACION SEMANTICA DE LA ASERTIVIDAD	25
2.1.1 Estudio 1. Evaluación del Significado Semántico de la Asertividad por medio de las Redes Semánticas.....	26
2.1.1.1 Introducción.....	26
2.1.1.2 Objetivo.....	27
2.1.1.3 Sujetos.....	27
2.1.1.4 Instrumento.....	28
2.1.1.5 Procedimiento.....	29
2.1.1.6 Resultados.....	29
2.1.1.6.1 Redes Semánticas Totales....	32
2.1.1.7 Conclusión.....	40
2.1.2 Estudio 2. Evaluación del Significado Semántico de la Asertividad por medio del Diferencial Semántico.....	41
2.1.2.1 Introducción.....	41
2.1.2.2 Objetivo.....	42
2.1.2.3 Sujetos.....	42
2.1.2.4 Instrumento.....	43
2.1.2.5 Procedimiento.....	43
2.1.2.6 Resultados.....	44
2.1.2.6.1 Análisis Descriptivo de la Muestra Global.....	44
2.1.2.5.2 Análisis de Diferencias por Género, Escolaridad y Edad.	46

2.1.3	Estudio 3. Evaluación del Significado Semántico de la Asertividad por medio de la Técnica de Escalamiento Multidimensional.....	52
2.1.3.1	Introducción.....	52
2.1.3.2	Objetivo.....	53
2.1.3.3	Sujetos.....	53
2.1.3.4	Instrumento.....	54
2.1.3.5	Procedimiento.....	55
2.1.3.6	Resultados.....	55
	2.1.3.5.1 Relaciones Laborales.....	55
	2.1.3.5.2 Relaciones Familiares.....	59
	2.1.3.5.3 Relaciones con Amigos.....	62
2.1.3.7	Conclusión.....	66
2.2	FASE II. DESARROLLO Y VALIDACION DE UNA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD.....	67
2.2.1	Estudio 4. Desarrollo y Validación de una Escala Multidimensional de Asertividad para Estudiantes.....	68
2.2.1.1	Introducción.....	68
2.2.1.2	Objetivo.....	69
2.2.1.3	Sujetos.....	69
2.2.1.4	Instrumento.....	70
2.2.1.5	Procedimiento.....	71
2.2.1.6	Resultados.....	71
2.2.1.7	Conclusión.....	87
2.2.2	Estudio 5. Desarrollo y Validación de una Escala Multidimensional de Asertividad para Empleados.....	88
2.2.2.1	Introducción.....	88
2.2.2.2	Objetivo.....	88
2.2.2.3	Sujetos.....	88
2.2.2.4	Instrumento.....	90
2.2.2.5	Procedimiento.....	90
2.2.2.6	Resultados.....	91
2.2.2.7	Conclusión.....	108
2.3	FASE III. VALIDEZ CONCURRENTES Y DISCRIMINANTE DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD.....	109
2.3.2.3	Estudio 6. Validez concurrente y Discriminante de la Escala Multidimensional de Asertividad.....	109
2.3.2	Introducción.....	109
2.3.3	Sujetos.....	110
2.3.4	Instrumento.....	111
2.3.5	Procedimiento.....	113
2.3.6	Resultados.....	114

2.3.5.1	Análisis Psicométricos.....	114
2.3.5.2	Análisis de Asociación.....	122
2.3.5.3	Análisis de Diferencias por Género, Escolaridad y Edad	124
2.3.7	Conclusión.....	126
3.	DISCUSION.....	128
3.1	Evaluación Semántica de la Asertividad.....	128
3.2	Desarrollo y Validación de la Escala Multidimensional de Asertividad.....	133
3.3	Validez Concurrente y Discriminante de la Escala Multidimensional de Asertividad.....	139
	REFERENCIAS.....	145
	APENDICES.....	160
Apéndice 1.	Instrumento Fase I. Estudio 1. Redes Semánticas.....	161
Apéndice 2.	Instrumento Fase I. Estudio 2. Diferencial Semántico.....	165
Apéndice 3.	Instrumento Fase I. Estudio 3. Escalamiento Multidimensional.....	170
Apéndice 4.	Instrumento Fase II. Estudio 4. Escala Multidimensional para Estudiantes....	179
Apéndice 5.	Instrumento Fase II. Estudio 5. Escala Multidimensional para Empleados.....	186
Apéndice 6.	Instrumento Fase III. Estudio 6. Escala Multidimensional para Empleados.....	194

INDICE DE TABLAS

	Pag.
Tabla 1. Distribución de frecuencias de la edad por género y escolaridad.....	27
Tabla 2. Distribución de frecuencias del estado civil por género y escolaridad.....	28
Tabla 3. Riqueza semántica (valores J) obtenidos para cada concepto.....	31
Tabla 4. Distribución de frecuencias de la escolaridad de la muestra total.....	42
Tabla 5. Distribución de frecuencias del estado civil de la muestra total.....	42
Tabla 6. Medias y desviaciones estándar de la edad por escolaridad.....	43
Tabla 7. Medias obtenidas para cada indicador de cada uno de los conceptos evaluados.....	45
Tabla 8. Distribución de frecuencias de la escolaridad de la muestra de estudiantes.....	54
Tabla 9. Distribución de frecuencias del número de hijos por género y edad.....	54
Tabla 10. Medias y desviaciones estándar de la edad por género y escolaridad de la muestra de estudiantes.....	69
Tabla 11. Distribución de frecuencias de la escolaridad por género de la muestra de estudiantes.....	69
Tabla 12. Distribución de frecuencias del estado civil por género y escolaridad de la muestra de estudiantes.....	69
Tabla 13. Matriz de estructura factorial obtenida en el análisis factorial PA2 varimax de la Escala Multidimensional de Asertividad para estudiantes.....	72
Tabla 14. Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la Escala Multidimensional de Asertividad para estudiantes.....	77
Tabla 15. Matriz de estructura factorial obtenida en el segundo análisis factorial PA2 varimax de la Escala Multidimensional de Asertividad para estudiantes.....	79
Tabla 16. Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la Escala Multidimensional de Asertividad final para estudiantes.....	87
Tabla 17. Medias y desviaciones estándar de la edad por género y escolaridad de la muestra de empleados.....	89
Tabla 18. Distribución de frecuencias de la escolaridad	

Tabla 19.	Distribución de frecuencias del estado civil por género y escolaridad de la muestra de empleados.....	89
Tabla 20.	Matriz de estructura factorial obtenida en el análisis factorial PA2 varimax de la Escala Multidimensional de Asertividad para empleados.....	92
Tabla 21.	Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la Escala Multidimensional de Asertividad para empleados.....	98
Tabla 22.	Matriz de estructura factorial obtenida en el segundo análisis factorial PA2 varimax de la Escala Multidimensional de Asertividad para empleados.....	100
Tabla 23.	Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la Escala Multidimensional de Asertividad final para empleados.....	107
Tabla 24.	Medias y desviaciones estándar de la edad por género y escolaridad.....	110
Tabla 25.	Distribución de frecuencias del género por escolaridad.....	110
Tabla 26.	Matriz de estructura factorial obtenida en el análisis factorial PA2 varimax de la Escala Multidimensional de Asertividad para empleados.....	115
Tabla 27.	Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la Escala Multidimensional de Asertividad para empleados.....	121
Tabla 28.	Análisis de asociación obtenido entre la Escala Multidimensional de Asertividad y la Escala Multidimensional de Locus de Control.....	122
Tabla 29.	Análisis de asociación obtenido entre la Escala Multidimensional de Asertividad y la Escala Multidimensional de Orientación al Logro.....	123
Tabla 30.	Análisis de asociación obtenido entre la Escala Multidimensional de Asertividad y la Escala Multidimensional de Autoconcepto.....	124
Tabla 31.	Análisis de varianza para la Escala Multidimensional de Asertividad por género y por la covariable edad.....	125
Tabla 32.	Análisis de varianza para la Escala Multidimensional de Asertividad por escolaridad.....	126

INDICE DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1.Red Semántica del Concepto Asertividad.....	33
Gráfica 2.Red Semántica del Concepto Derechos.....	34
Gráfica 3.Red Semántica del Concepto Abnegación.....	35
Gráfica 4.Red Semántica del Concepto Agresividad.....	36
Gráfica 5.Red Semántica del Concepto Cortesía.....	37
Gráfica 6.Red Semántica del Concepto Enfrentamiento.....	38
Gráfica 7.Red Semántica del Concepto Confianza en sí mismo.....	39
Gráfica 8.Relaciones Laborales Hombres 25-32 años.....	56
Gráfica 9.Relaciones Laborales Mujeres 25-32 años.....	57
Gráfica 10.Relaciones Laborales Hombres 33-40 años.....	58
Gráfica 11.Relaciones Laborales Mujeres 33-40 años.....	58
Gráfica 12.Relaciones Familiares Hombres 25-32 años.....	59
Gráfica 13.Relaciones Familiares Mujeres 25-32 años.....	60
Gráfica 14.Relaciones Familiares Hombres 33-40 años.....	61
Gráfica 15.Relaciones Familiares Mujeres 33-40 años.....	62
Gráfica 16.Relaciones con Amigos Hombres 25-32 años.....	63
Gráfica 17.Relaciones con Amigos Mujeres 25-32 años.....	64
Gráfica 18.Relaciones con Amigos Hombres 33-40 años.....	65
Gráfica 19.Relaciones con Amigos Mujeres 33-40 años.....	66

ABSTRACT

The objectives of the following study were: 1) Evaluate the semantic meaning of assertiveness 2) Elaborate a multidimensional scale of assertiveness and 3) Determine discriminant and concurrent validity of the same scale in relation to selfconcept, locus of control and orientation to success.

1883 subjects participated in the study 49.18% (926) of them were men and 50.82% (957) were women divided by age and school level.

In the first phase of the study it was found that the semantic meaning of assertiveness is denotative and negative in Mexican culture.

The second phase of the study was developed from these results, and also on previous studies (Flores 1989): A multidimensional scale of assertiveness was built up for students and another for employees due to the fact that assertiveness depends of situational context. The corresponding psychometric analysis were done, factorial analysis, in order to obtain the constructive validity and the internal consistency of the factors (alpha of cronbach) for each one of the scales. The results obtained for students reveal five dimentions: assertiveness indirect (alpha = 0.86) no assertiveness in the affective area (alpha = 0.70) assertiveness in daily situations (alpha = 0.78), assertiveness with authorities by indirect means (alpha = 0.58), and no assertiveness in the scholastic area (alpha = 0.72). On the other hand, for the employees scale three dimentions were observed: assertiveness indirect (alpha = 0.88), assertiveness in daily situations (alpha = 0.80) and no assertiveness (alpha = 0.75).

Finally in the third phase correlations between the diferent factors of the instruments applied to an employees no probabilistic sample in Mexico City were obtained, these results reveal the concurrent and discriminating validity of the scale. It was observed that assertive persons are those with positive selfconcept, with internal locus of control and orientated to masters degrees, job and competition.

In addition, in all the phases of the study analysis of difference ingender, age and school level are presented.

INTRODUCCION

La conceptualización, medición y modificación de la conducta asertiva ha sido objeto de investigación conductual y terapéutica durante los últimos treinta años. La asertividad ha sido conceptualizada como una habilidad social y la carencia de ella, es una deficiencia personal que puede ser remediada por el entrenamiento de habilidades específicas.

A lo largo de los años de investigación sobre la asertividad se han tenido varios problemas, uno de ellos ha sido la confusión que se tiene con la agresividad, y el otro es la medición del constructo, para lo cual se han desarrollado un sin fin de inventarios.

Sin embargo, a pesar de la importancia de la asertividad en el comportamiento social e individual, todos éstos instrumentos se han elaborado en otros idiomas, por lo que se consideró interesante que existiera una forma de medición de la asertividad dentro del contexto social mexicano.

Una primera aproximación al estudio de la asertividad en México fueron los estudios realizados por Flores (1989) en donde aplicó la Prueba de Asertividad de Rathus (1973) traducida al español y encontró tres dimensiones de la asertividad: asertividad por medios indirectos, asertividad en situaciones cotidianas y no asertividad. Estos resultados mostraron que la estructura factorial de la prueba de Rathus no fue consistente con la versión original. Es decir, las dimensiones de la prueba original no se mantuvieron en la cultura mexicana sino que aparecieron nuevas formas de conceptualización de la asertividad.

De ahí que al ser la asertividad una forma de confrontación no usual para los mexicanos (Flores, Díaz, Rivera, 1987) y al existir estilos que podrían flanquear su demostración y por tanto dar un mejor entendimiento sobre su dinámica, se consideró de interés realizar una serie de estudios utilizando técnicas exploratorias tales como las redes semánticas, escalamientos multidimensionales y diferenciales semánticos para obtener una definición conceptual más apegada a la realidad y experiencia de los mexicanos y con ello, posteriormente elaborar una escala multidimensional de asertividad adecuada a la cultura mexicana, así como también determinar la validez concurrente y discriminante de la misma al relacionarla con otras variables de personalidad tales como el autoconcepto, la orientación al logro y el locus de control.

El reporte de la investigación se presenta en tres partes. El primer capítulo se refiere a la revisión teórica sobre el tema, sus antecedentes, definiciones existentes, los componentes de la asertividad, la discriminación entre asertividad-agresividad-pasividad, los instrumentos elaborados para medir el constructo, los efectos de ciertas variables criterio como la edad, la escolaridad y el género y finalmente la relación entre otros constructos existentes.

En el capítulo dos se presenta el método de la investigación dividido en tres fases. La primera fase: Evaluación del significado semántico de la asertividad consta de tres estudios pilotos. El estudio 1 corresponde a la evaluación por medio de las redes semánticas. El estudio 2 se refiere a la evaluación de la asertividad por medio del diferencial semántico. Y en el estudio 3 se presenta la evaluación semántica por medio de la técnica del escalamiento multidimensional.

La elaboración de la Escala Multidimensional de Asertividad corresponde a la segunda fase del estudio, en donde con base a los resultados de la primera fase y a los estudios previos realizados por Flores (1989) se construyó una escala multidimensional de asertividad para estudiantes (estudio 4) y una escala multidimensional de asertividad para empleados (estudio 5). Fase en donde se presentan los análisis psicométricos realizados para cada uno de los estudios.

Por último en la tercera fase, se realiza el estudio 6, en el cual, la escala multidimensional de asertividad para empleados y las escalas multidimensionales de autoconcepto, orientación al logro y locus de control se aplicaron a una muestra no probabilística de la Ciudad de México, en donde se realizaron nuevamente los análisis psicométricos de la misma y posteriormente las correlaciones con las otras escalas con el objetivo de obtener la validez concurrente y discriminante de la misma.

Hay que señalar que en éste capítulo se presenta, para cada estudio de las diferentes fases la metodología correspondiente, así como también el análisis de las variables criterio (género, edad y escolaridad) para cada caso.

Finalmente en el capítulo tres se presenta la discusión de los resultados obtenidos en las tres fases de la investigación.

CAPITULO I

ASERTIVIDAD

1.1 ANTECEDENTES

La asertividad es un concepto que día a día ha ido tomando interés para la gente común y corriente debido a la gran proliferación de literatura cotidiana existente así como también entrenamiento o cursos sobre el tema. Sin embargo, los teóricos de la conducta han realizado algunos estudios científicos sobre la misma.

En Psicología el concepto de asertividad originalmente surge en Estados Unidos en el contexto clínico a fines de la década de 1940 y principios de 1950.

El desarrollo histórico del estudio de la conducta asertiva se remonta a los escritos de Andrew Salter (1949), en su libro "Conditioned Reflex Therapy", donde describe las primeras formas de adiestramiento asertivo. Más tarde, a Wolpe (1958) se le señala como el responsable del desarrollo del concepto de asertividad que se utiliza con mayor frecuencia.

No es hasta la década de los setenta, que varios autores se interesan en el concepto de asertividad y en el entrenamiento asertivo, dando paso a su expansión y desarrollo. Durante ésta época surgieron varios enfoques, tales como el enfoque humanista, centrado en la asertividad como una técnica para el desarrollo de la realización del ser humano. El enfoque conductual que desde la perspectiva del aprendizaje social de Bandura (1969) plantea que la conducta asertiva o no asertiva se aprende a través de la observación de los modelos significativos que las presentan. También surgió el enfoque cognoscitivo, representado por Lange y Jakubowski (1976). Estos sostienen la necesidad de la incorporación de cuatro procedimientos básicos en el adiestramiento asertivo: enseñar la diferencia entre asertividad y agresividad; ayudar a identificar y a aceptar sus propios derechos y los derechos de los demás; reducir obstáculos cognoscitivos y afectivos para actuar de manera asertiva y reducir ideas irracionales, ansiedades, culpas y desarrollar destrezas asertivas a través de la práctica activa de dichos métodos. En dicha época surgió un marcado auge del enfoque ecléctico donde algunos terapeutas integraban los modelos conductuales, humanistas y cognoscitivos.

La década de los ochenta, se caracterizó por la falta de una escuela de pensamiento dominante en dicha área y por el libre albedrío de los terapeutas de utilizar los enfoques de su preferencia (Galassi y Galassi, 1978).

En la actualidad los modelos teóricos que abordan el tema de la asertividad siguen siendo los mismos; con un auge en investigaciones centradas en la utilización de instrumentos para la medición de la asertividad y en la implementación del entrenamiento asertivo.

1.2 DEFINICION

El significado original que le dió Wolpe (1969) a la asertividad fue el de "defensa de nuestros derechos", sin embargo, más tarde varios autores han definido el término como la expresión de alguna emoción que no sea la respuesta de ansiedad hacia otra persona (Furnham, 1979).

Existen diferentes definiciones de la asertividad. Desde el punto de vista etimológico, aserción proviene del latín assertio-tionis, que es la acción y efecto de afirmar una cosa, es la proposición en la que se afirma o se da por cierto alguna cosa (Diccionario Enciclopédico Ilustrado Sopena, 1980; Enciclopedia Universal Ilustrada, 1973; Gran Enciclopedia Larrousse, 1973; Diccionario Enciclopédico Grijalbo, 1986; Diccionario de la Lengua Española, 1956). Por otra parte, en el Diccionario de Psicología (1987), Howard indica que la aserción es la afirmación, juicio o conclusión emitida sin indicar sus bases. Asimismo también las diferentes definiciones de diccionario coinciden en que una persona asertiva es aquella que es afirmativa.

Ahora bien, los psicólogos, entre ellos Wolpe (1969) menciona 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 social. 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" (p. 399)

Lazarus (1973) sostiene, un punto de vista semejante al de Wolpe, y define a la conducta asertiva en términos de sus componentes que pueden dividirse en cuatro patrones de respuesta especificados y separados: La habilidad de decir "no", la habilidad para pedir favores y hacer demandas, para expresar sentimientos positivos y negativos y para iniciar, continuar y terminar conversaciones generales. Por su parte, Alberti y Emmons (1974) consideran que la asertividad es la conducta que permite a una persona actuar para implantar su propio interés, defenderse a sí mismo sin ansiedad y expresar sus derechos sin destruir los derechos de otros.

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 afecta el como se interactúa con otras personas. Mientras que Rich y Schroeder, (1976) pretenden establecer la funcionalidad de la asertividad como una habilidad, y dicen 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.

Una definición que incluye muchos conceptos vertidos por otros autores es la ofrecida por Bartolomé Carrorobles, Costa del Ser (1979) quienes mencionan que se suele aplicar el

término conducta asertiva para referirse a 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.

Por su parte, 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.

Delamater y McNamara (1986) señalan que la asertividad ha sido definida en términos de la legitimidad y honestidad de los derechos, creencias e intereses sin violar y respetar a los otros. (Alberti y Emmons, 1978; Jakubowski y Lange, 1976). Sin embargo, para Giesen (1988) la conducta asertiva ha sido definida de varias maneras, por ejemplo, como una conducta que permite establecer una relación con los demás sin producir ansiedad (Alberti y Emmons, 1974), como la que permite la maximización del valor del reforzamiento en la interacción social (Heimberg, Montgomery, Madsen y Heimberg, 1977) y como una conducta positiva, directa y cortés orientada hacia las metas (Bakker y Bakker-Rabdau, 1973; Phelps y Austin, 1987).

Finalmente, en la definición más citada en el área 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, ésta 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. Asimismo plantean cuatro tipos de conducta asertiva: básica, empática, escalar y confrontativa.

La asertividad básica se refiere a la simple expresión de asentar los derechos, las creencias y los sentimientos personales. Esto no implica o involucra otras destrezas o habilidades sociales, tales como la empatía, confrontación, persuasión, etc. La asertividad básica también implica la expresión de afecto o aprecio hacia otra persona.

La asertividad empática se da cuando la persona quiere más que una simple expresión de sentimientos o necesidades y transmite sensibilidad a otra persona. Este tipo de asertividad implica la transmisión de reconocimiento de la situación o de los sentimientos de la persona.

La asertividad escalar implica comenzar con un mínimo de respuesta asertiva que puede

ir acompañada de emoción negativa y una posibilidad de consecuencias negativas. Cuando un mensaje asertivo es ignorado por una persona que se encuentre amenazando alguno de nuestros derechos, la respuesta asertiva debe incrementarse y ser firme, sin llegar a la agresión.

Cuando las palabras de una persona contradicen sus actos, se debe utilizar la asertividad confrontativa, la cual consiste en describir objetivamente a la persona lo que dijo y lo que hizo, para confrontarlo a los hechos. En contraste con la confrontación asertiva, la confrontación agresiva implica juzgar a la persona, en lugar de describir su comportamiento para hacerla sentirse culpable.

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.

Por último, cabe señalar que las definiciones de asertividad se refieren indistintamente a aserción, asertividad y asertivo. De ahí que no este por demás aclarar que 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. Predisposición 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.

1.3 COMPONENTES 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, establecer límites, además incluye el área no verbal (gustos, posturas, contacto visual, etc.), la cual juega un papel importante en la conducta asertiva.

Algunos estudios se han realizado para conocer los componentes no verbales y paralingüísticos de la asertividad, como el contacto visual, fluidez del discurso, tono de voz, etc. (Rimm y Masters, 1979), pero existen muy pocos sobre los aspectos lingüísticos; dentro de éstos se señala que la gente puede lograr sus metas y expresar sus sentimientos si emplea

cierta clase de patrones de lenguaje (Alberti y Emmons, 1978; Bloom, Coburn y Pealman, 1975; Fernsterheim y Baer, 1979). Asimismo algunos autores señalan que un lenguaje más efectivo incluye componentes paralingüísticos y lingüísticos. Algunas definiciones del lenguaje asertivo contienen la descripción del estilo y del contenido del discurso (Lange y Jakubowski, 1976).

Rimm y Masters (1979) señalan que es necesario investigar sobre los aspectos lingüísticos de la aserción tales como la semántica y sintaxis propiedades que producen un profundo impacto en la efectividad de la técnica usada en el entrenamiento asertivo. Dicho entrenamiento prescribe el uso de ciertos verbos y estilos lingüísticos. Lo cual sugiere que el discurso asertivo puede conceptualizarse en términos de los tipos de verbos usados en el caso de la gramática y del estilo lingüístico.

La conducta asertiva verbal es diferente dependiendo de la situación (McDonald, 1978), es decir, tiene ciertas características de formato y una estructura. Por ejemplo para expresar sentimientos positivos y negativos se usa el "Yo". Si nosotros queremos que se ponga el foco de atención en nuestros sentimientos y no en el de los otros, se usan verbos, es decir, los verbos, se usan para expresar sentimientos, deseos, necesidades y creencias (Alberti y Emmons, 1978; Bloom, Coburn y Pealman, 1975; Cooley y Hollandsworth, 1977 y Lange y Jakubowski, 1976). No se usan interrogaciones, oraciones indirectas, insinuaciones. Asimismo las negaciones deben darse sin excusas, razones o justificaciones (Booraem y Flowers, 1978). Algunos ejemplos de estas situaciones serían: en la primera situación para expresar necesidades y deseos: "me molesta ir a la casa de un compañero de trabajo", "Prefiero ir al cine que al teatro", En el segundo caso al emitirse insinuaciones como "creo que ya te queda apretado tu vestido" en donde, el objetivo es indicarle a la persona que esta subida de peso, pero no lo puede expresar directamente. Por último para negarse sin excusas "Realmente no me interesa comprar una aspiradora por el momento".

En general el discurso asertivo debe ser corto y conciso "Si la meta no está expresada en una oración simple, el asertivo entonces está probablemente confundido" (Booraem y Flowers, 1978, p.27).

La oración asertiva básica debe estar en primera persona, es decir, un sujeto, un verbo que describa la acción y un objeto directo o indirecto (Gervasio, Pepinsky y Schwebel, 1983).

Se ha notado que la conducta verbal asertiva está caracterizada como positiva, directa y cortés pero firme. Asimismo existe una comunicación abierta y un deseo de autoexpresión (Kelley, Berscheid, Christenen, Harvey, Huston, Levinger, McClintock, Peplau y Peterson, 1983).

Por último Gervasio, Pepinsky y Schwebel (1983) señalan que la complejidad cognitiva de la conducta asertiva está relacionada con la cantidad de lenguaje producido. Además señalan la necesidad de investigar que el estilo y características semánticas del discurso están relacionadas con la asertividad y la pasividad.

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 sé".
 - 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 los cuales están asociados básicamente al temor al rechazo social (Aguilar, 1988; Smith, 1983; Fernsterheim y Baer, 1979). 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).

1.4 ASERTIVIDAD - AGRESIVIDAD - PASIVIDAD

La asertividad ha sido muy confundida con la agresividad. Sin embargo, se puede decir que 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 y que los demás son superiores.

Del Greco (1983) señala que típicamente la conducta asertiva está caracterizada por uno o más de las siguientes características: expresión directa de las necesidades, deseos, opiniones y sentimientos (Hollandsworth, et. al., 1977), rehusar peticiones (Gambrill y Richey, 1975) y no violar los derechos de otros (Alberti y Emmons, 1978). La conducta agresiva en cambio incluye comentarios hostiles, demandas inapropiadas, rehusar peticiones de manera hostil y manipulación de otros. La conducta no asertiva es típicamente definida en ausencia de los siguientes componentes expresión de sentimientos, defensa de derechos, rechazo de demandas, etc. (Alberti y Emmons, 1978).

De ahí que la asertividad sea tratada como el punto medio de un continuo, en donde en un extremo está la no asertividad y en el otro la agresividad (Alberti y Emmons, 1978). Sin embargo esta posición ha representado problemas metodológicos a los investigadores, por lo que DeGiovanni (198) plantea un modelo bidimensional en donde la aserción es exhibida cuando se usa la expresión directa sin coerción, la no aserción cuando se usa la expresión indirecta sin coerción. La agresión cuando se usa la expresión directa y coercitiva y la pasivo-agresivo cuando se usa la expresión indirecta y coercitiva (Ver Fig. 1).

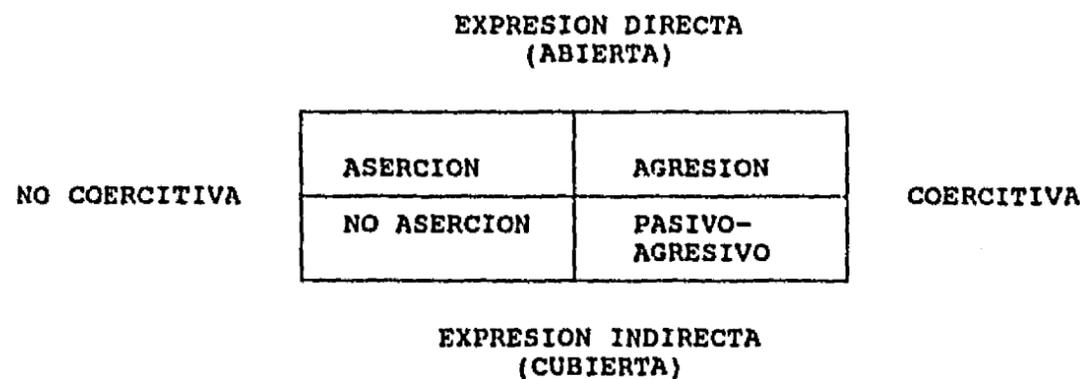


Fig. 1. Modelo Bidimensional de la aserción (DeGiovanni, 1978)

Otros estudios han comparado las actitudes y la percepción de la asertividad entre grupos de individuos asertivos y no asertivos. En general el grupo de no asertivos comparado con el grupo de asertivos ha mostrado evaluaciones más negativas sobre las expectativas de las consecuencias de la conducta asertiva (Bruch, 1981; Fiedler y Beach, 1978; Heimberg, Chiauuzzi, Becker y Madrazo-Peterson, 1983; Kupermine y Heimberg, 1983; Schwartz y Gottman, 1976).

Asimismo grupos no asertivos han mostrado creencias más irracionales (Alden y Cappe, 1981; Alden y Safran, 1978) y características menos apropiadas de la utilidad de la respuesta asertiva que los grupos asertivos (Eisler, Frederiksen y Peterson, 1978).

Por su parte Epstein (1980) señala que la asertividad genera mayor condescendencia, menor ira y más simpatía que la agresión directa o pasiva o la sumisión, sin embargo, ésta última es la que produce consecuencias sociales más positivas y por ende la asertividad no siempre es la mejor respuesta adaptativa (Biaggio, Godwin y Baldwin, 1984).

En suma , la evidencia sugiere que la asertividad, agresividad y pasividad son evaluadas con base en la percepción de las consecuencias.

1.5 MEDICION DE LA ASERTIVIDAD

Debido a que las conductas particulares que representan a la asertividad y a la agresión son en ocasiones difíciles de discriminar uno de los problemas a los que se han enfrentado los investigadores es el de elaborar formas de medición válidas e independientes para cada conducta. Para mantener clara la distinción entre la asertividad y otras conductas como la agresividad, es primordial que la operacionalización del constructo sea fiel a la definición conceptual del mismo para su medición.

Arrindel y Ende (1985) mencionan que en la última década se ha desatado un marcado interés sobre la conducta asertiva y las habilidades sociales, lo que ha llevado a la necesidad de establecer una adecuada medición psicométrica (Beck y Heimberg, 1983), que se ha visto complicada por la gran variedad de autoreportes y medidas conductuales y fisiológicas.

Los estudios sobre la medición fisiológica y conductual de la asertividad han revelado que existen poca consistencia en los datos (Kiecolt-Glaser y Greenberg, 1983), debido quizás a que en la gran mayoría de ellos se han utilizado escenas que requieren una sola respuesta y muchas veces cuando se dan más respuestas se provoca mayor ansiedad (Galassi y Galassi, 1976). Además los investigadores dividen típicamente a los sujetos en alta-baja asertividad a través de una medida de autoreporte y posteriormente los someten a la situación experimental. A éste respecto existen varios estudios que señalan que no existe relación entre las medidas de autoreporte y la medición conductual (Dayton y Mikulas, 1981; Schwartz y Gottman, 1976).

Asimismo las medidas conductuales y fisiológicas son extremadamente costosas en términos de equipo y tiempo; por el contrario, los autoreportes son comparativamente más económicos para investigar este tipo de constructos psicológicos, lo cual ha tenido como resultado la proliferación de inventarios sobre asertividad. Algunos de ellos 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 de opinión múltiple que mide la no aserción y las respuestas asertivas apropiadas
College Self-Expression Scale Galassi et. al. (1974)	- Autoreporte tipo likert de 5 puntos con 50 reactivos que mide tres tipos de asertividad: positiva, negativa y "Self Devial"
Assertion Inventory Gambrill y Richey (1975)	- Autoreporte tipo likert de 5 puntos 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 tipo likert de 6 puntos de 30 reactivos que mide la capacidad del individuo de hacer valer sus derechos ante situaciones de consumo o de ser servicio, con figuras externas o de negocios, iniciación social social y sentimientos hacia otros

Varios de estos inventarios carecen de validez y confiabilidad adecuada, por lo que se hace necesario que se realice una adecuada investigación sobre su validez de construcción. Establecer la validez de construcción es esencial en un instrumento para que pueda ser interpretado como medida de alguna característica de personalidad (Cronbach y Mechl, 1959; Loevinger, 1957). La validez convergente y discriminante para la medición de un constructo constituye el mínimo requisito para la validez de construcción de los mismos.

En una revisión de las medidas de asertividad se encontró que si existen problemas teóricos acerca de su definición, se tiene como consecuencia que también los existan en su medición y operacionalización. DeGiovanni y Epstein (1978) encontraron que uno de estos

problemas es la diferenciación inadecuada de la aserción y la agresión que propicia una gran cantidad de trabajos de investigación y clínicos. Parte de ésta confusión de la asertividad y la agresión puede estar atribuida al modelo original propuesto por Wolpe (1969) que sirvió de guía para muchos trabajos dentro del área. Wolpe define a la asertividad como una conducta más o menos agresiva que incluye la expresión amigable, afectiva y no ansiosa.

DeGiovanni y Epstein (1978) muestran que varias escalas de asertividad tienen reactivos que se confunden con la agresión y concluyen que la validez discriminante de estas escalas con la agresión es cuestionable y que podría tener implicaciones negativas para la investigación y práctica clínica.

Otro problema que existe con las medidas de asertividad es que conceptualmente está relacionada con la dominancia. De acuerdo a Murray (1938), la dominancia se refiere a la tendencia en general de controlar el medio ambiente de manera directa o por la influencia de otros al expresar sus propias opiniones enérgicamente y asumir el liderazgo espontáneamente. Por lo tanto, la asertividad puede ser vista como un subconstructo de la dominancia. Por su parte, Ray (1986) sugiere que el autoritarismo es visto como dominancia agresiva y la asertividad como dominancia no agresiva y muestra que escalas originalmente diseñadas para medir autoritarismo (Ray, 1976) predicen mejor la asertividad que las escalas originalmente elaboradas para medirla (Loor y More, 1980). Asimismo señala que el autoritarismo es socialmente desaprobado y la asertividad en cambio es socialmente aprobada. Sin embargo, tienden a ser substancialmente similares.

Al respecto Loor y More (1980) señalan que la asertividad está compuesta por cinco constructos y con base en ellos construyen su inventario: directividad, independencia, asertividad social, defensa de los derechos e intereses e iniciación de la asertividad. La directividad es la disposición y habilidad de dirigir e influenciar a otros en situaciones personales problemáticas, llamándolos a la acción, iniciación, decisión y responsabilidad. Independencia puede ser definida como la disposición activa de resistir a la presión grupal o individual de conformidad o complacencia y de expresar las propias opiniones y creencias. La asertividad social es la disposición y la habilidad de iniciar, mantener o terminar una interacción social de manera fácil y confortable en situaciones sociales que implican amigos o familiares, figuras de autoridad o extraños. Defensa de los derechos e intereses, refleja la disposición o habilidad de defender sus derechos y rehusar peticiones no razonables. Iniciación de la asertividad significa actuar de manera que sea benéfica a nuestros intereses, al preguntar, pedir favores, etc.

Loor y More (1980) mencionan que existen por lo menos cuatro clases y probablemente más de conducta asertiva. Cada clase puede ser conceptualizada como una habilidad o una disposición de realizar alguna conducta dependiendo de la clase de estímulo específico. Las situaciones que involucran interacción social están asociadas con varios grados de asertividad social; las problemáticas con otras personas comprenden habilidades para el liderazgo, la dirección y la responsabilidad de la acción. Cuando los derechos de un individuo son violados, la reacción asertiva de rechazar demandas injustificadas o de buscar ayuda son típicamente dadas. Cuando el individuo se ve sujeto a la presión de grupo para que vote a favor o en contra

de algún aspecto social o problema la independencia es utilizada para resistir y expresar la opinión en una situación.

Los autores suponen que las cuatro clases de respuestas asertivas son jerárquicas. Las habilidades sociales son probablemente las que primero se establecen, siguiéndole la de la defensa de los derechos. Una vez que han sido reforzados la habilidad para controlar a otros puede ser desarrollada. La autonomía e independencia son desarrollados más tarde y aparecen como una habilidad o disposición.

Es decir, para Loor y More (1980) las clases de respuesta asertiva están en función de la situaciones estímulo, como se resumen en el siguiente cuadro:

CLASES DE RESPUESTA ASERTIVA A SITUACIONES ESTIMULO

ESTIMULO	PATRON DE RESPUESTA
SITUACION INTERPERSONAL PROBLEMATICA Situación que envuelve a otros y que requiere de dirección, iniciación, control y asunción de la responsabilidad	DIRECTIVIDAD a) Tomar el liderazgo, dirección, control y responsabilidad en la acción b) Rehusar o evadir la acción que comprende la dirección, control o decisión
CONFORMIDAD, PRESION O INFLUENCIA Presión grupal o individual a conformarse o a complacer	INDEPENDENCIA a) Expresión o defensa de las opiniones, resistiendo a la presión o autoridad b) Conformidad o Complacencia a la presión
SITUACIONES SOCIALES Situaciones que envuelven dos ó más personas en don de se inicia una conducta de interacción social	ASERTIVIDAD SOCIAL a) Introducirse al grupo para iniciar o continuar o terminar una conversación con extraños, familiares o amigos b) Estar dentro del grupo, manteniendo silencio o no haciendo nada
VIOLACION DE DERECHOS Situaciones que envuelven la violación de derechos o demandas injustificadas	DEFENSA DE DERECHOS E INTERESES a) Defensa de derechos y demandas injustificadas b) Aceptación de la violación de derechos
PROBLEMAS DE LA VIDA Situaciones que envuelven la iniciativa en la solución de necesidades y deseos	INICIACION DE LA ASERTIVIDAD a) Ejercicio en la iniciativa en la resolución de problemas, toma de acción b) Esperar la ayuda o aceptar cualquier cosa que se ofrezca

En relación a los estudios sobre la validez y confiabilidad sobre diversos inventarios de asertividad, se encontró que el inventario de Wolpe-Lazarus (1966) presenta una adecuada consistencia interna y confiabilidad test-retest en pacientes psiquiátricos. Empero la validez externa ha sido engañadora (Hersen, Bellack, Turner, Williams, Harper y Watts, 1979).

Por su parte, Ammerman, Van Hasselt y Hersen (1989) demostraron que existe una adecuada consistencia interna y confiabilidad test-retest entre el inventario de aserción de Wolpe-Lazarus (1966) y el de Callner-Ross (1976), asimismo en ambos instrumentos se encontró un factor general de asertividad y factores específicos para cada uno de ellos. En el inventario de Wolpe-Lazarus los factores restantes fueron aserción positiva, evitación, peticiones no razonables e inhibición general y en el Callner-Ross situaciones interpersonales, situaciones heterosexuales positivas y toma de iniciativa, por lo que sugieren que es necesario contar con un instrumento global sobre la asertividad y examinar la validez externa de los mismos.

En una de las revisiones de las medidas de autoreporte de la conducta asertiva en adultos, Beck y Heimberg (1983) seleccionaron un número de escalas basándose en la frecuencia de uso, potencial psicométrico, es decir, formato, construcción, normatividad, confiabilidad y validez. Después de revisar los datos de Wolpe-Lazarus Assertiveness Schedule (Wolpe-Lazarus, 1966), Assertion Inventory (Gambrill y Richey, 1975), Adult Self-Expression Scale (Gay Et. al., 1975), College Self-Expression Scale (Galassi, et. al., 1974), Rathus Assertiveness Schedule (Rathus, 1973), Conflict Resolution Inventory (McFall y Lillesand, 1971) y Assertion Questionnaire (Callner y Ross, 1976), concluyen que :

"La ausencia de normas para adultos, el uso clínico de éstas escalas en muestras no psiquiátricas y el área de trabajo es esencial se necesitan más datos acerca de la confiabilidad de la medición. Pocas escalas tienen adecuada información acerca de su consistencia interna o de la confiabilidad test-retest, las cuales pueden ayudar a determinar los efectos del tratamiento y el mantenimiento de ganancias conductuales. Desafortunadamente, el presente estado limita la certeza con la cual la validez fue realizada" (1983, p.477).

Otro de los intentos por analizar psicométricamente varios instrumentos sobre asertividad fue el de Henderson y Furnham (1983) en donde realizan un análisis de las dimensiones de la asertividad por medio de análisis factoriales de cinco inventarios. Los instrumentos analizados fueron: el inventario de aserción de Wolpe-Lazarus(1966), el programa de asertividad de Rathus (1973), la escala de autoexpresión de Galassi et.al. (1974), el inventario de aserción de Gambrill y Richey (1975) y el inventario de asertividad de Bakker, Bakker-Rabdau y Breit (1978). Los resultados señalan que el factor más común en todas las mediciones fue la defensa de los derechos personales en situaciones públicas, esto ocurrió en uno de los primeros factores de las escalas de Galassi et. al., Rathus y Bakker, et.al. Otros factores que emergen son la iniciación de la respuesta asertiva con otros (Rathus, Galassi, et.al. y Gambrill y Richey) y conductas asertivas primarias hechas en respuesta a la conducta de otros (Rathus, Galassi, et.al. y Bakker, et.al.). Los resultados de éste estudio apoyan la multidimensionalidad de la asertividad.

Por otra parte, Arrindell y Ende (1985) realizaron un estudio cuyo propósito fue la

construcción, validez y confiabilidad de la escala de conducta interpersonal así como también el examinar empíricamente como los componentes de la asertividad medidas en una escala pueden generalizarse de una muestra a otra. La escala se construyó con base en un largo número de medidas de asertividad de Estados Unidos. Los reactivos fueron distribuidos en ocho categorías conductuales: 1) Iniciación de contactos sociales; 2) Retroalimentación negativa, 3) Retroalimentación positiva; 4) Negación de demandas injustas; 5) Proceder con retroalimentación positiva; 6) Proceder con retroalimentación negativa; 7) Necesidad de atención y ayuda y 8) Expresión de opiniones.

Al analizar un análisis factorial los reactivos se agruparon en cuatro categorías : 1) Despliegue de sentimientos negativos, es decir, la defensa de los derechos en una situación pública , conductas de iniciación para resolver problemas y satisfacer necesidades y habilidad para rehusarse a las demandas; 2) Expresión del proceder y de las limitaciones personales, es decir, la admisión de la ignorancia acerca de un tópico, reconocimiento del fracaso o limitación, habilidad de negociación con la crítica y presión y requerimiento de ayuda y atención, 3) Iniciación de la asertividad, es decir, asertividad social en el sentido de Loor y More (1980) , expresión de nuestras propias opiniones y 4) Alabanzas hacia otros y la habilidad de negociar con cumplidos, es decir, la expresión de sentimientos positivos o aserción positiva, en el sentido de Henderson y Furnham (1983) dar y recibir cumplidos o alabanzas. Una quinta escala fue asertividad general que indica el nivel de asertividad de la persona a través de varias situaciones y a través de varios tipos de conducta asertiva.

Arrindell, Sanderman, Van Der Molen, Van Der Ende y Mersch (1988) realizaron un estudio para probar la estructura factorial de la asertividad utilizando la escala de conducta interpersonal (Scale for Interpersonal Behavior SIB) encontrando en este caso cuatro factores : a) Expresión de sentimientos negativos, es decir, la expresión de los derechos en una situación pública (defensa de derechos e intereses), conductas que otros autores llaman iniciativa en la resolución de problemas y satisfacción de necesidades y capacidad de negación de las demandas realizadas; b) Expresión de las limitaciones personales, es decir, la capacidad de admitir la ignorancia hacia un tópico, reconocimiento de las limitaciones, habilidad para aceptar la crítica y la presión, demanda de ayuda y atención ; c) Iniciación de la asertividad, es decir, la expresión de las opiniones y d) Expresión de sentimientos positivos, es decir, dar y recibir halagos y alabanzas.

En cuanto a la validez y confiabilidad de la prueba de asertividad de Rathus (1973) , McCullagh (1982) encontró en el análisis factorial siete factores. En cambio Culkin y Perrotto (1985) señalan que dicha prueba está comprendida por tres factores: expresión de derechos legítimos, deficiencia en la iniciación social e inhibición de la expresión verbal. A diferencia de ello, Futch, Scheiner y Lisman (1982) encontraron cuatro factores que corresponden a: Expresión de opiniones personales, expresión de derechos legítimos con figuras externas o de negocio, iniciación en la interacción social particularmente con el sexo opuesto y sentimientos de otros.

En uno de los pocos estudios realizados con la intención de medir asertividad fuera del

contexto cultural Estadounidense-Europeo, Pal-Hegedus y Jensen (1982) realizaron una investigación 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. El análisis factorial reveló tres factores: "ansiedad social", "confrontaciones en situaciones de consumo o servicio" y "libre expresión de emociones y/o opiniones". Es interesante notar que las dimensiones obtenidas con esta muestra, a pesar de usar un instrumento desarrollado para estadounidenses, son muy diferentes de las obtenidas en los estudios factoriales en los Estados Unidos.

Dada la importancia de la asertividad para el comportamiento social e individual y que, como se ha observado, todos los instrumentos se han elaborado en otros idiomas, se consideró importante que en México existiera una forma de medición de la asertividad de acuerdo a su contexto social. En la presente línea de investigación, se inició por utilizar la prueba de asertividad de Rathus (1973) traducida y retraducida al español. De tal manera que la asertividad para la primera parte de la línea se entendió 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". (p. 399)

Con base en ésta definición se realizaron varios estudios (Flores, Díaz Loving y Rivera, 1987) con el objetivo de obtener la validez y confiabilidad de la escala para México. En el primer estudio piloto a una muestra de 350 estudiantes de cuarto semestre de la Facultad de Psicología se les aplicó el RAS. Posteriormente de acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis factorial y a la confiabilidad obtenida en cada factor. Se procedió a elaborar más reactivos de acuerdo a las dimensiones encontradas.

En el segundo estudio se trabajó con una muestra de 398 sujetos a los cuales se les aplicó el instrumento elaborado con base en el estudio piloto. Al igual que en el primer estudio se encontraron tres dimensiones de la asertividad: no asertividad, asertividad por medios indirectos y asertividad en situaciones cotidianas. En un tercer estudio con 600 personas las tres dimensiones nuevamente emergieron (Flores, 1989).

Los resultados encontrados en los estudios piloto y final mostraron que la estructura factorial de la Prueba de Asertividad de Rathus traducida al español no fue consistente con la de la concepción original del instrumento. Es decir, que las dimensiones o constructos de la prueba original no se mantuvieron en la cultura mexicana sino que aparecieron nuevas formas de conceptualización de la asertividad, que se asemejen más a las reportadas por Pal-Hegedus y Jensen (1982) en el estudio realizado en Costa Rica.

En el primer factor se agruparon reactivos que expresan no asertividad. El segundo factor se formó con reactivos que expresaban asertividad por medios indirectos, es decir, que existen personas que son asertivas pero sólo si no tienen que enfrentarse cara a cara con la persona o situación de conflicto. El tercer factor lo constituyeron reactivos que señalan asertividad en situaciones cotidianas, tales como cuando en una tienda o restaurante no dan un

servicio adecuado, etc.

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 de los aspectos mencionados, de ahí que al tomar de cualquiera de estos instrumentos, solamente se esté midiendo la parte de lo que sería el concepto de asertividad correspondiente a la conceptualización desarrollada dentro de una cultura particular.

Es por ello, que una de las mayores dificultades en la investigación sobre el concepto de asertividad ha sido la operacionalización y medición del mismo (Furnham, 1979). Lo que se ha visto desde dos grandes problemas: 1) La multidimensionalidad del concepto de asertividad (Gambrill y Richey, 1975) y lo extremadamente pobre y limitado del trabajo psicométrico en relación a la validez y confiabilidad de varias escalas de asertividad (Hersen y Bellack, 1976) ya que generalmente se han realizado ya sea con estudiantes o con pacientes psiquiátricos y 2) La generalización del concepto a través de otras culturas y subculturas en las diferentes situaciones dentro de cada una de ellas, situación que limita los hallazgos.

Como se puede observar existen multitud de instrumentos desarrollados en otros países sobre todo en Estados Unidos, así como controversias en cuanto a la multidimensionalidad o unidimensionalidad del constructo y por ende de la forma de medición.

1.6 ASERTIVIDAD : EFECTOS DEL GENERO, EDAD Y ESCOLARIDAD

En relación al género se han encontrado tanto efectos a favor como en contra, así como también mezclados. Asimismo se ha observado que tanto el género del sujeto como en ocasiones en los estudios experimentales, el género del modelo tienen efecto e interactúan con la conducta asertiva.

La asertividad se ha tratado más como una característica masculina (Hass, 1979; Spence, Helmreich y Stapp, 1975). Para MacDonald (1982) la asertividad ha sido percibida en varias ocasiones como un "problema de mujeres". Al respecto se ha dicho que la aserción es identificada como un problema para mujeres más que para hombres en los textos de Psicología de la Mujer (Hyde, 1985). De ahí la abundancia de materiales de autoayuda dirigidos a mujeres (Bloom, Coburn y Pearlman, 1975; Butler, 1976; Osborn y Harris, 1975).

La importancia de estos materiales da la apariencia de que el entrenamiento asertivo, está dirigido hacia las mujeres, sin embargo, esto no quiere decir que las mujeres sean menos asertivas que los hombres ya que al respecto existen resultados contradictorios.

Los hombres usualmente se describen a sí mismos como más asertivos que las mujeres (Beck y Heimberg, 1983). Sin embargo, Hollandsworth y Wall (1977) muestran diferencias significativas en sólo el 29% de las muestras estudiadas. Galassi y Galassi (1978) encontraron más diferencias en la estructura factorial de la mitad de los inventarios utilizados para medir asertividad entre las diferentes muestras que entre hombres y mujeres dentro de cada una de ellas.

Por su parte, Brenner y Bertsch (1983) encontraron que las mujeres son menos asertivas que los hombres. A diferencia de esto, los estudios de Gayton, Havu, Baird y Ozman (1983) señalan que las mujeres andrógenas son más asertivas que las mujeres típicas.

Por otro lado Broverman, Broverman, Clarkson, Rosenkrantz y Vogel (1970) encontraron que los hombres son evaluados con atributos tales como la asertividad, dominancia y competencia y las mujeres con características negativas tales como la sumisión, dependencia, incompetencia y excitabilidad.

Jakubowski y Spector (1973) sugieren que la falta de asertividad en mujeres ha sido mantenida porque las mujeres tienen miedo a responder asertivamente porque dicha conducta es considerada como inapropiada a las normas. De acuerdo con este informe las mujeres asertivas son evaluadas como menos deseables que los hombres asertivos (Broverman, Vogel, Broverman, Clarkson y Rosenkrantz, 1972). También la conducta asertiva de las mujeres es percibida como menos deseable por los hombres (Gaebelin, 1979) y menos socialmente competitiva (Romano y Bellack, 1980) que la conducta no asertiva percibida por las mismas mujeres que es vista como más deseable (Gaebelin, 1977) y más competitiva (Romano y Bellack, 1980).

Otros estudios indican que factores situacionales relacionados con el género pueden influir en la percepción de la conducta asertiva.

Hess, Bridgwater, Bornstein y Sweeney (1980) reportan que las mujeres con modelos asertivos son más asertivas, agresivas y masculinas que los hombres y que ambos sexos atribuyen características de personalidad femenina al modelo de aserción positiva y características masculinas al modelo de aserción negativa.

Devaluación de la asertividad por las mujeres también fue notificada por estudiantes en las dimensiones de popularidad y deseabilidad (Deluty, 1981, 1983; Kelly, Kern, Kirkley, Patterson y Keane, 1980; Kern, Cavell y Beck, 1985).

Finalmente sujetos que tienen una actitud conservadora hacia el papel de la mujer en la sociedad devaluaron la aserción en modelos mujeres mientras quienes tuvieron una actitud liberal no fueron influenciados por el género del modelo (Kern, Cavell y Beck, 1985).

Por último, varios estudios sugieren que la evaluación interpersonal de la asertividad está fuertemente influenciada por el género del modelo pero no por el género del sujeto (Kelly, Kern, Kirkley, Patterson y Keane, 1980; Kern, Cavell y Beck, 1985).

En resumen, patrones no consistentes sobre los efectos del género sobre la percepción de la asertividad han sido revelados, muchos estudios muestran fuertes efectos del género, mientras otros demuestran sólo un mínimo efecto a un efecto nulo. Kern, et.al. (1985) sugieren que la confusión de los hallazgos sobre el efecto del género sobre el impacto social de la asertividad puede ser debidos a la dificultad para controlar la variable sujeto, es decir, la actitud de los sujetos hacia el papel de la mujer en la sociedad. Además de las diferencias de las variables sociodemográficas de los sujetos y las formas de presentación de los estímulos pueden ser considerados como variables que han influenciado la inconsistencia de los resultados.

En relación a la influencia de otras variables como la edad y escolaridad, se ha realizado muy poca investigación al respecto.

Crawford (1988) realizó un estudio para conocer el efecto del género y la edad en la percepción de la asertividad, los resultados señalan diferencias dependiendo del género y edad de los sujetos y de la interacción del tipo de modelo utilizado, es decir, género del modelo, del sujeto y la edad. Con base en estos datos el autor señala que la evaluación de la conducta asertiva depende de la interacción del género y edad del grupo observador. Cada interacción indica que el acto asertivo es recibido e interpretado dentro de un complejo contexto social.

Los resultados encontrados en relación a la edad sugieren que es una variable que debería ser más explorada.

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).

La literatura existente sobre asertividad señala una interacción compleja de variables internas y externas y establecen la edad y escolaridad del evaluador como una variable que interactúa con la manifestación de la aserción, por lo que indican que se debe prestar mayor atención al contexto interpersonal de la asertividad para delinear las condiciones de la efectividad de la misma (Crawford, 1988).

1.7 ASERTIVIDAD: AUTOCONCEPTO, LOCUS DE CONTROL Y ORIENTACION AL LOGRO.

En varias ocasiones los investigadores han señalado que la persona asertiva, es una persona que tiene un gran autorespeto, ya que para actuar asertivamente un supuesto es que el individuo se respete a sí mismo y a los demás. De ahí que las investigaciones al respecto señalen que la persona asertiva tiene una alta autoestima (Aguilar Kubli, 1987; Smith, 1983).

En este sentido, para Fernsterheim 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 sí mismo, por lo tanto cuanto más se defiendan los derechos y se actúe de modo que se respete a sí mismo mayor será la autoestima.

Para Bower y Bower (1976) las personas no asertivas tienen baja autoestima, lo cual genera ansiedad en situaciones sociales que los lleva a no expresar sus sentimientos y dejar que otros tomen ventaja de ellos (Alberti y Emmons, 1980).

Petrie y Rotheram (1982) mencionan que la asertividad y autoestima están relacionadas con el stress. Es decir, personas con alta autoestima y muy asertivas están poco estresadas. Asimismo mencionan que la asertividad es un componente de la autoestima. Por ende, es importante que el entrenamiento asertivo esté dirigido a incrementar la autoestima y decrementar el stress.

Por otro lado, se ha encontrado que el entrenamiento asertivo ayuda a las adolescentes a desarrollar habilidades y sentimientos de autoeficacia. Se han realizado estudios en los cuales se han observado cambios positivos en el autoconcepto con el entrenamiento asertivo (Breidenbach, 1978; Norem, 1979). Sin embargo, hay algunos otros que mencionan que no se dan dichos cambios en el autoconcepto (Galassi y Galassi, 1978; Kirkland, 1979 y Nesbit, 1977).

En cuanto al locus de control y la asertividad Coley y Nowicki (1984) mencionan que son tópicos que han sido estudiados por la literatura psicológica. Dentro de éstos estudios se ha observado que los individuos con locus de control interno, es decir, los que piensan que las consecuencias de su conducta, dependen de sí mismos son más asertivos. En contraste es individuos que funcionan con un locus de control externo son menos asertivos. Algunos de los estudios que apoyan lo anterior son los realizados por Seeman y Evans, (1962); Davis y Phares (1967) y Phares (1968).

Estudios más recientes han encontrado que la internalidad está asociada con puntajes altos de asertividad en estudiantes (Appelbaum, Tuma, Johnson, 1975; Hartwing, Dickson y Anderson (1980) y en enfermeras (Replogle, O'Bannon, McCullaugh y Cashion, 1980).

Por su parte, Coley y Nowicki (1984) encontraron al respecto que si existe relación entre el locus de control y la asertividad. En este sentido Williams y Stout (1984) sugieren que los individuos altamente asertivos están más a gusto de tener un control interno que los individuos bajos en asertividad. Además señalan que los individuos asertivos e internos presentan menos síntomas de enfermedad.

Asimismo Appelbaum, Tuma y Johnson (1975) y Schwartz y Higgins (1979) encontraron que los sujetos asertivos son más internos que los no asertivos. Sin embargo, Pearre (1976) y Williams y Warchal (1981) no encontraron exista relación entre el locus de control y la asertividad.

Por último existe muy poca información respecto a la relación de la necesidad u orientación al logro y la asertividad. Intons-Peterson y Johnson (1980) conceptualizan la necesidad de logro en un espacio semántico dividido en cuatro componentes : aproximación al éxito, miedo al éxito, aproximación al fracaso y miedo al fracaso. Por su parte Hirschowitz y Nell (1985) proponen que las dimensiones en la necesidad de logro son: Confianza en la debilidad, miedo a la debilidad, confianza en la asertividad y miedo a la asertividad. Señalan que el miedo a la asertividad es una explicación del por qué las mujeres no expresan o tienen dificultad en expresarse directamente y que podría estar relacionado con patrones de dependencia. Asimismo plantean con estos dos modelos que si existe una confianza en la asertividad se va a tener una aproximación al éxito.

Por otro lado, se han realizado estudios para encontrar la relación entre la orientación al trabajo, desarrollo laboral, hastío laboral y la asertividad. Los datos sugieren que éstas variables no afectan a sujetos asertivos (Nagy, 1985).

Cash (1984) realizó un estudio para evaluar la relación entre las creencias irracionales con el locus de control, aserción interpersonal y depresión. Los resultados señalan que individuos bajos en asertividad tienen mayores creencias irracionales, poco control y están menos orientados al logro y más hacia el fracaso. Estos hallazgos son consistentes con el modelo de stress cognitivo que media la conducta asertiva (Lange y Jakubowski, 1976; Schwartz y Gottman, 1976).

La revisión teórica realizada sobre el tópico de asertividad señala que existe una gran controversia en cuanto a la definición conceptual de la misma, lo que lleva a un difícil operacionalización de la misma y por ende a su medición, situación que ha originado una gran proliferación de inventarios que carecen de una adecuada validez y confiabilidad.

Asimismo existen resultados contradictorios en cuanto a los efectos de variables sociodemográficas tales como el género, edad, etc. en la manifestación de conductas asertivas. Finalmente hay poca evidencia de su relación con otras variables de personalidad.

En conclusión, se puede decir, que la asertividad es un área que ha recibido mayor atención por los psicólogos clínicos y terapeutas y lo más importante que es un constructo que

ha sido desarrollado dentro de la cultura anglosajona, por lo que la importancia de este estudio radica, precisamente en conceptualizar y medir la asertividad para la cultura mexicana. La poca información sobre el tema sugiere la necesidad de investigación al respecto.

CAPITULO II

2 METODO

2.1 FASE 1

CONCEPTUALIZACION SEMANTICA DE LA ASERTIVIDAD

La asertividad es un concepto que ha sido estudiado sobre todo en Estados Unidos, situación que ha propiciado que la definición y medición de la misma, se haya realizado mediante los patrones de la cultura anglosajona. Esta definición ha permanecido para medir el constructo en algunos países de Europa y del Medio Oriente. (Beek y Heimberg, 1983; Sue, Ino, Sue, 1983; Margalit y Mauger, 1984; Henderson y Furnham, 1983; Arrindell y Ende, 1985)

En la revisión de la literatura existente sobre el tema, en latinoamérica existen muy pocos intentos para medir la asertividad, (Pal-Hegedus y Jensen, 1982) de los cuales en todos ellos persiste la definición estadounidense de la misma.

Por todo lo anterior surge el interés de estudiar la asertividad dentro del contexto social mexicano. En estudios previos realizados por Flores (1989) se retoma de igual manera, la definición de asertividad de un psicólogo norteamericano (Rathus, 1973). Tal como era de esperarse, la definición y operacionalización, es decir, la estructura factorial del instrumento de asertividad fue diferente a la que se encontró en Estados Unidos.

Debido a ello, se consideró de gran interés, poder obtener una conceptualización semántica de la asertividad, para los mexicanos para que con base en ésta, se pudiera elaborar un instrumento adecuado para medirla.

Es por esto, que en la primera fase de la investigación se realicen tres estudios exploratorios cuyo objetivo fue el evaluar mediante diferentes técnicas el concepto de asertividad.

OBJETIVO

Evaluar el concepto de asertividad mediante tres diferentes técnicas (redes semánticas, diferencial semántico y escalamiento multidimensional).

2.1.1 ESTUDIO 1

Evaluación del significado semántico de la asertividad por medio de redes semánticas.

2.1.1.1 INTRODUCCION

Para realizar la evaluación del significado semántico de la asertividad, se decidió utilizar tres técnicas diferentes, con el objetivo de verificar la similitud o diferencias encontradas en cada uno de ellos.

En primer lugar, se decidió utilizar las redes semánticas debido a que es una técnica que permite obtener el significado psicológico de los conceptos, el cual, es la unidad fundamental de la organización cognoscitiva, y que está compuesto de elementos afectivos y de conocimientos, que crean un código subjetivo de reacción. Los cuales reflejan la imagen del universo que tiene la persona y su cultura subjetiva (Valdéz, 1991)

Las técnica de las redes semánticas naturales consiste en pedir a los sujetos que generen una lista de palabras definidoras de un concepto y que posteriormente las jerarquicen, es decir que a partir de un concepto central (nodo) se obtiene una lista de definidoras, a cada una de las cuales se le asigna un peso (valor semántico) por su importancia como definidoras del concepto. En base a ésta lista, y a los valores asignados a las definidoras (jerarquía), se logra tener un mapeo de la organización de la información en memoria (Mora, Palafox, Valdéz y León, 1984; citados por Valdéz, 1991).

Asimismo, uno de los postulados básicos de las redes semánticas es que debe haber alguna organización interna de la información contenida en la memoria a largo plazo, en forma de red, en donde las palabras o eventos forman relaciones, las cuales como conjunto dan el significado. Significado que está dado por un proceso reconstructivo de información en la memoria, el cual, nos da el conocimiento de un concepto (Figueroa et al, 1981; citado por Valdéz, 1991).

Otra de las características primordiales de la idea de redes semánticas es la del concepto "distancia semántica", en donde los elementos se encuentran separados en alguna forma que permita hacer predicciones. En otras palabras, no todos los conceptos dados como definidoras, son igual de importantes para definir al concepto central (nodo), lo cual se puede saber a partir de las jerarquías obtenidas por cada definidora. En este sentido Figueroa et al (1981) (citado por Valdéz, 1991) dicen que las redes son una idea de la representación de la información. Representación que puede ir cambiando, ya que el conocimiento adquirido se integra a la

estructura presente enriqueciéndola.

Ahora bien, se decidió no solo contar con la red semántica del concepto asertividad, sino que con base a la definición anglosajona de la misma y a los diferentes estilos de interacción social, se seleccionaron seis conceptos que a juicio del investigador estaban relacionados con el concepto clave.

Además, para tener una visión más general, como también, por la información existente sobre el tema, se decidió contar en la muestra con hombres y mujeres de diferente nivel escolar y edad.

2.1.1.2 OBJETIVO

1) Evaluar mediante la técnica de redes semánticas el concepto de asertividad y otros conceptos relacionados a estilos de interacción social y a conceptos encontrados en la definición psicológica anglosajona de asertividad.

2.1.1.3 SUJETOS

Participaron 139 personas de la Ciudad de México seleccionadas no probabilísticamente, de las cuales el 43.16% (60) fueron hombres y el 56.83% (79) mujeres, divididos por grupos de edad (15-30 años y 31-60 años) y por nivel de escolaridad (primaria vs. secundaria; preparatoria vs. profesional).

A continuación se presentan los datos sociodemográficos de la muestra :

Tabla 1. Distribución de frecuencias de la edad por género y escolaridad.

Edad	Hombres		Mujeres	
	Primaria Secundaria	Preparatoria Profesional	Primaria Secundaria	Preparatoria Profesional
	Porcentaje (f)	Porcentaje (f)	Porcentaje (f)	Porcentaje (f)
15 - 30	50.0% (15)	60.0% (18)	60.52% (23)	51.21% (21)
31 - 60	50.0% (15)	40.0% (12)	39.47% (15)	48.78% (20)
Total	100% (30) M = 29.0 D.S. = 12.56	100% (30) M = 27.53 D.S. = 8.39	100% (39) M = 28.42 D.S. = 10.54	100% (41) M = 29.04 D.S. = 9.45

Tabla 2. Distribución de frecuencias del estado civil por género y escolaridad.

Estado Civil	Hombres		Mujeres	
	Primaria Secundaria	Preparatoria Profesional	Primaria Secundaria	Preparatoria Profesional
	Porcentaje (f)	Porcentaje (f)	Porcentaje (f)	Porcentaje (f)
Soltero	56.62% (17)	66.66% (20)	42.10% (16)	55.0% (22)
Casado	37.93% (11)	33.33% (10)	50.0 % (19)	37.5% (15)
Divorciado	-----	-----	-----	5.0% (2)
Viudo	3.44% (1)	-----	-----	2.5% (1)
Unión Libre	-----	-----	7.89% (3)	-----
Total	100.0% (29)*	100.0% (30)	100.0% (38)	100.0% (90)

* 1 persona no contestó

Casos Válidos = 138

Casos in información = 1

2.1.1.4 INSTRUMENTO

Para evaluar mediante la técnica de redes semánticas los conceptos se siguió el modelo planteado por Figueroa, González y Solís (1981). En primer lugar se les pidió a los sujetos las palabras definidoras de cada concepto para lo cual podrían utilizar sustantivos, adjetivos, verbos y adverbios y posteriormente, la jerarquización de los mismos, de acuerdo a la que mejor definiera el concepto en primer lugar en segundo y así sucesivamente.

Los conceptos a definir fueron siete: asertividad derechos, abnegación, agresividad, cortesía, enfrentamiento y confianza en sí mismo.

Además se les preguntaron datos generales como género, edad, escolaridad y estado civil. (Ver Apéndice 1)

2.1.1.5 PROCEDIMIENTO

El instrumento se aplicó a los sujetos en sus centros de trabajo o estudio. Las instrucciones que se les dieron fueron las siguientes:

"El Departamento de Psicología Social, está realizando un estudio, para saber como piensan los mexicanos. Es muy importante su participación. El cuestionario es anónimo".

Si las personas accedían entonces se les entregaba el instrumento y se les explicaba que tenía que hacer.

"A continuación tiene una serie de palabras y lo que tiene que hacer es escribir las palabras que de acuerdo a su opinión definen al concepto, pueden utilizar sustantivos, adjetivos, verbos y adverbios, tienen un minuto para escribirlos".

A los sujetos se les daba un minuto en cada concepto para sus respuestas y terminado, se les decía los siguiente:

"Ahora bien, ordene de acuerdo a su opinión, cuál de todas las palabras es la que mejor define la palabra en cuestión y asignele el número 1, a la que se encuentre en segundo lugar el número 2 y así sucesivamente hasta terminar con las palabras que mencionó. Para ello también cuentan con un minuto".

Al final se les pedía entregaran el cuestionario a las aplicadores. Esto se llevó a cabo algunas veces de manera individual y otras grupal manteniendo constante el procedimiento. El tiempo de aplicación fue de aproximadamente 20 minutos.

2.1.1.6 RESULTADOS

Los datos se analizaron con base en los lineamientos de la técnica de redes semánticas de Figueroa y Cols. (1981). Los valores que se calcularon fueron los siguientes:

- Valor J. Este valor representa la riqueza de la red y consiste en el número total de definidores (palabras y nombres) asignados a cada uno de los conceptos en cada uno de los grupos formados.

- Valor M. Este valor representa el peso semántico de cada definidora (palabra o nombre) y se obtiene asignando el mayor puntaje (en este caso, 10) a la definidora jerarquizada en primer lugar por el sujeto, el siguiente puntaje (9) a la definidora que obtuvo el segundo

lugar, y así sucesivamente, hasta llegar al valor de 1 cuando la palabra hubiese sido ordenada en último lugar.

- Valor SAM. Lo constituye el grupo de definidoras con el valor M más alto, en forma jerarquizada. En este estudio se consideraron aquellos que tuvieron un valor M mayor o igual a 20.

- Valor G. Este valor representa la densidad de la red y se computa a partir del conjunto SAM, considerándose el valor M que se encuentra en primer lugar (el más alto) y restándole el siguiente valor M, a éste a su vez se le resta el tercero y así sucesivamente. Las diferencias de los valores M obtenidos se suman y se dividen entre n-1.

- Valor FMG. Este valor constituye la distancia semántica cuantitativa entre las definidoras que forman la red. La definidora con valor M más alto del conjunto SAM de cada grupo fue considerada como el 100%, calculándose los porcentajes de las demás definidoras a partir de éste valor.

Cabe señalar que los valores de las redes semánticas se obtuvieron para la muestra total, así como por grupos, es decir, por género, escolaridad y edad.

La riqueza semántica (valor J) como se indicó antes está representada por el número de definidoras aportadas por los sujetos para cada concepto. Una cantidad alta de definidoras refleja una riqueza amplia para el concepto estudiado.

Se observó que la "asertividad" presentó una riqueza semántica de 208 palabras, "derechos" tuvo 194 "abnegación" 245, "agresividad" 231, "cortesía" 191, "enfrentamiento" 178 y "confianza en sí mismo" 242.

En cuanto al análisis por subgrupos se observa que en relación a la "asertividad" el grupo que tiene una mayor riqueza semántica es el de las mujeres de preparatoria-profesional de 31 a 60 años (72), siguiéndole el de los hombres de preparatoria profesional de 31 a 60 años (48).

La riqueza semántica más alta del concepto "derechos" la presentan las mujeres de preparatoria-profesional de 31 a 60 años (77) y los de 15 a 30 años (60) respectivamente.

Un patrón idéntico se observa en el concepto de "abnegación" en el cual las mujeres de preparatoria-profesional de 31 a 60 años (80) son las que dieron un mayor número de definidoras del concepto, siguiéndole las de 15 a 30 años (59) con la misma escolaridad.

En relación a la "agresividad" también fueron las mujeres de preparatoria-profesional de 31 a 60 años las que dieron un mayor número de definidores (99), siguiendo en este caso los hombres de preparatoria-profesional de 15 a 30 años (70).

En el concepto "cortesía", las mujeres (63) y hombres (51) de preparatoria-profesional

de 31 a 60 años son los que presentan una red con mayor riqueza semántica.

Para el concepto de "enfrentamiento" nuevamente las mujeres son las que presentan una mayor riqueza semántica de la red, siendo en este caso las de preparatoria-profesional de 15 a 30 años (60) y de 31 a 60 años (70).

Finalmente las mujeres también de preparatoria-profesional de 31 a 60 años (73) y de 15 a 60 años (72) son las que tienen mayor riqueza semántica en el concepto de "confianza en sí mismo" (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Riqueza semántica (valores J) obtenidos para cada concepto.

Concepto	Hombres				Mujeres			
	Primaria Secundaria		Preparatoria Profesional		Primaria Secundaria		Preparatoria Profesional	
	15-30	31-60	15-30	31-60	15-30	31-60	15-30	31-60
Asertividad	20	23	34	48	30	18	41	72
Derechos	15	22	46	38	30	22	60	77
Abnegación	17	14	54	34	31	26	59	80
Agresividad	22	21	70	48	46	29	65	99
Cortesía	18	15	31	51	39	37	50	63
Enfrentamiento	19	22	58	45	28	25	60	70
Confianza en sí mismo	13	24	63	53	34	23	72	73

2.1.1.6.1 REDES SEMANTICAS TOTALES.

Posteriormente se realizó un análisis de las definidoras de las redes generadas por los sujetos de la muestra total.

Es decir, se presentan las principales definidoras dadas por los sujetos (Conjunto SAM), peso semántico (Valor M), densidad semántica (Valor G) y distancia semántica (valor FMG) para los siete conceptos estudiados generados por todos los sujetos de la muestra total.

Cabe señalar que debido al tipo de definidoras obtenidas en el caso de la muestra total para formar el conjunto SAM tuvieron un valor $M \geq 20$. Asimismo solo se obtuvieron las redes naturales, es decir no se realizó la categorización por sinonimia. Por último la representación gráfica se realizó con las primeras doce definidoras del conjunto SAM.

También se obtuvieron las definidoras para género, edad y escolaridad, resultados que serán publicados posteriormente.

"ASERTIVIDAD"

Se pudo observar que el concepto de "asertividad" se define en términos de asertar con un peso semántico de 285, como cierto (peso = 218), correcto (peso = 157), acertado (peso = 116), seguridad (peso = 99), certeza (peso = 75), verdadero (peso = 60), actividad (peso = 54) verdad (peso = 40), confianza (peso = 39), certero (peso = 32), aceptable (peso = 30) y asegurar, manzana y naranja (peso = 20) respectivamente.

En esta red, la densidad semántica tuvo un valor de 18.92 con diferencias de 67 a 0. Las definidoras asertar, cierto, correcto y acertado son las más consistentes y cercanos entre sí mientras, manzana, asegurar y naranja son las definidoras de menor porcentaje y por lo tanto las más periféricas dentro de la estructura de la red (Ver Gráfica 1).

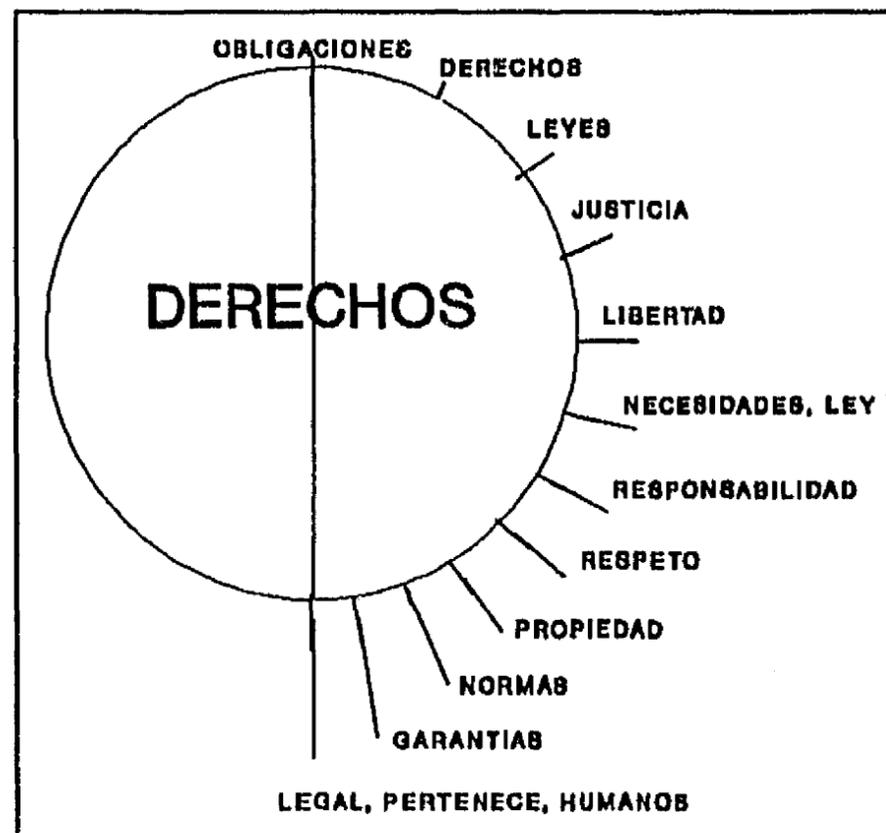


GRAFICA 1. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO ASERTIVIDAD

"DERECHOS"

Se encontró que el concepto "derechos" es definido como obligaciones (peso = 197), derechos (peso = 77), leyes (peso = 71), justicia (peso = 58), libertad (peso = 57), necesidades (peso = 47), ley (peso = 47), responsabilidad (peso = 44), respeto (peso = 42), propiedad (peso = 41), normas (peso = 38), garantías (peso = 36), legal (peso = 30), pertenece (peso = 30), humanos (peso = 30), igualdad (peso = 29), carrera (peso = 26), estatuto (peso = 22), y autoridad, reglas, privilegios, beneficios, corresponde y facultad (peso = 20) respectivamente.

La densidad semántica de la red fue de 7.69 con diferencias de 120 a 0. La definidora obligaciones es la más consistente y que define al concepto, mientras autoridad, reglas, privilegios, beneficios, corresponde y facultad son las de menor importancia y las más alejadas de la estructura de la red (Gráfica 2).

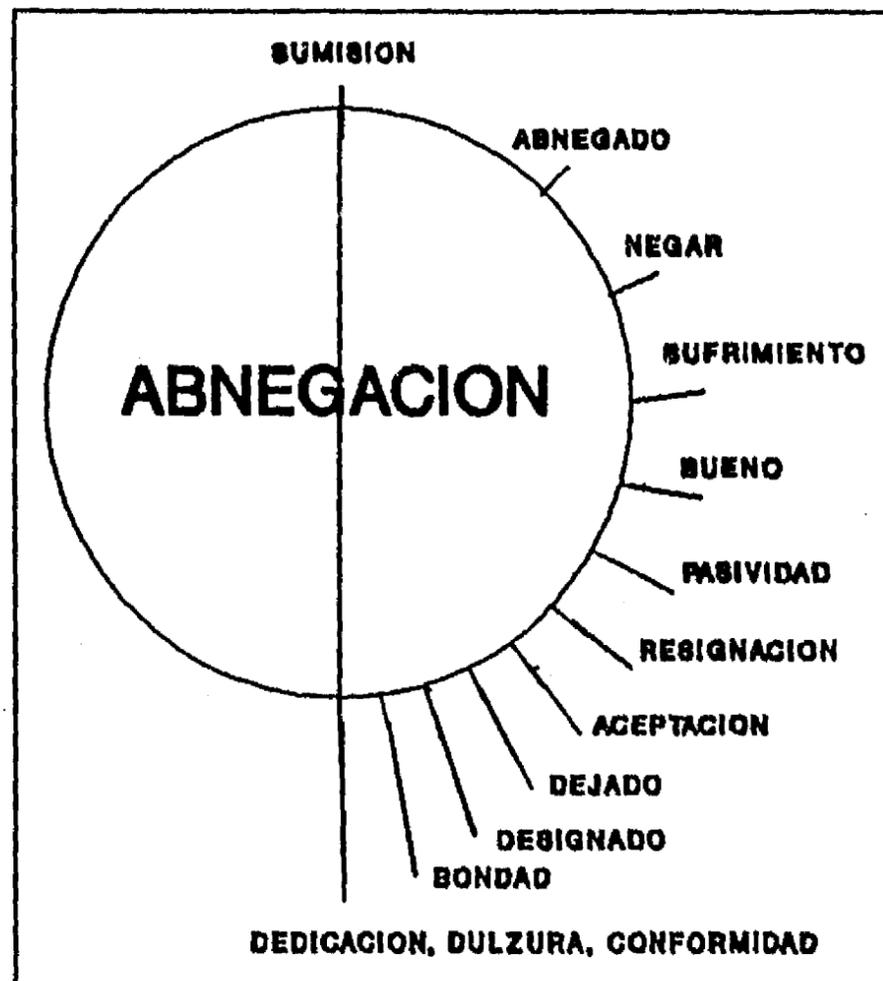


GRAFICA 2. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO DERECHOS

"ABNEGACION"

La red de "abnegación" está constituida por sumisión (peso = 249), abnegado (peso = 118), negar (peso = 68), sufrimiento (peso = 57), bueno (peso = 50), pasividad (peso = 44), resignación (peso = 38), aceptación (peso = 34), dejado (peso = 30), designado (peso = 29), bondad (peso = 27), dedicación (peso = 26), dulzura (peso = 26), conformidad (peso = 26), sacrificio (peso = 23), digno (peso = 20), paciencia (peso = 20), madre (peso = 20), lealtad (peso = 20) y noble (peso = 20).

La densidad semántica fue de 11.45 con diferencias de 131 a 0. Los nodos nucleares de la red se encuentra en sumisión y abnegado y las definidoras periféricas son humildad, paciencia, madre, lealtad y noble (Gráfica 3).

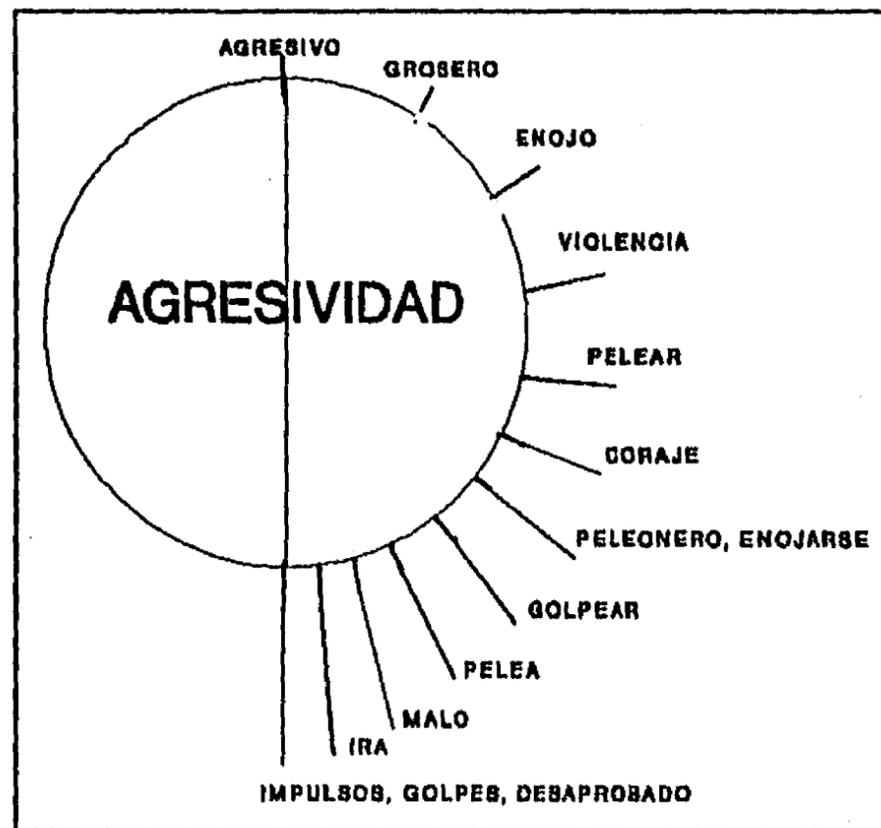


GRAFICA 3. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO ABNEGACION

"AGRESIVIDAD"

El concepto de "agresividad" estuvo constituido por las siguientes definidoras: agresivo (peso = 160), grosero (peso = 121), enojo (peso = 98), violencia (peso = 91), pelear (peso = 79), coraje (peso = 58), peleonero (peso = 55), enojarse (peso = 55), golpear (peso = 54), pelea (peso = 53), malo (peso = 40), ira (peso = 38), impulsos, golpes y desaprobado (peso = 30), gritar (peso = 28), lucha (peso = 27), maltratar (peso = 26), violento (peso = 23) y violentarse, conflicto, fuerte y fuerza (peso = 20).

La densidad semántica adquirió un valor de 6.36 con diferencias de 39 a 0. En relación a la distancia semántica se observa que agresivo, grosero, enojo y violencia son los nodos centrales y violentarse, conflicto, fuerte y fuerza los nodos periféricos (Gráfica 4).

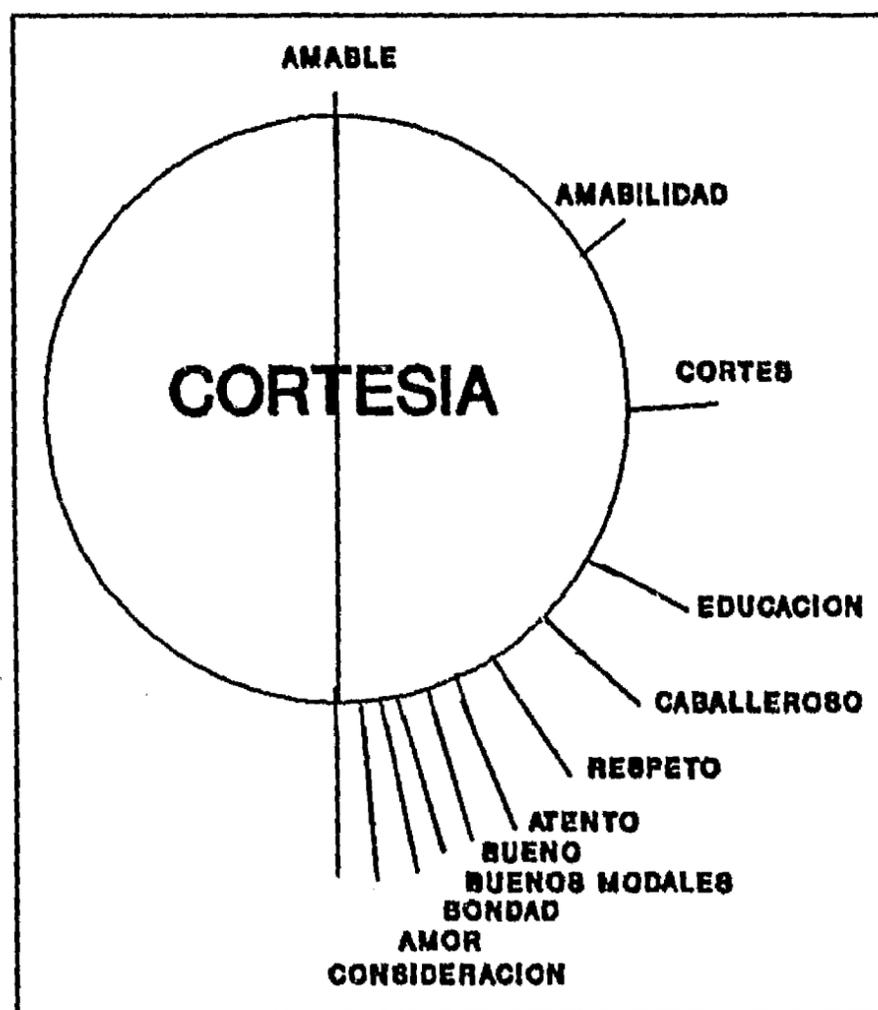


GRAFICA 4. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO AGRESIVIDAD

"CORTESIA"

Para el concepto de "Cortesía" las definidoras fueron: amable (peso = 507), amabilidad (peso = 367), cortés (peso = 218), educación (peso = 207), caballeroso (peso = 106), respeto (peso = 94), atento (peso = 68), bueno (peso = 37), buenos modales (peso = 36), bondad (peso = 33), amor (peso = 31), consideración (peso = 26), educado (peso = 24), paciente (peso = 20).

La densidad semántica tuvo un valor de 37.46 con diferencias de 140 a 4. En cuanto a la distancia semántica se observa que las definidoras amable, amabilidad ocupan los nodos centrales y bondad, amor, consideración, educado y paciente los nodos periféricos (Ver Gráfica 5).

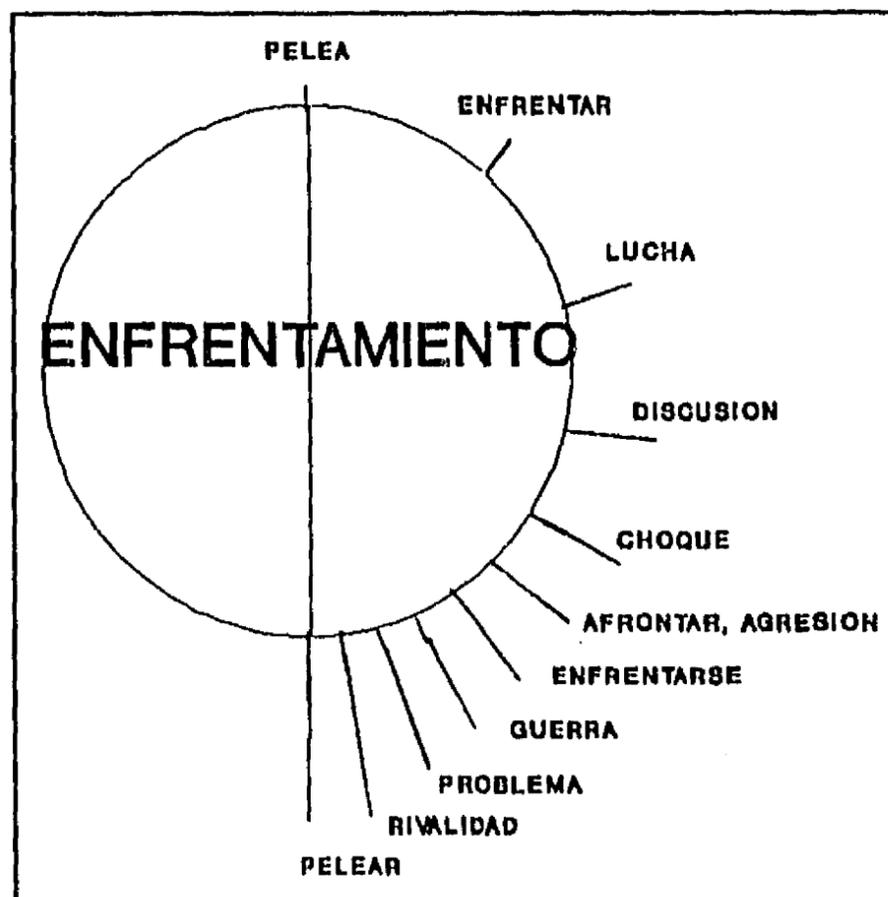


GRAFICA 5. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO CORTESIA

"ENFRENTAMIENTO"

El concepto "enfrentamiento" se definió como pelea (peso = 195), enfrentar (peso = 187), lucha (peso = 157), discusión (peso = 125), choque (peso = 95), afrontar (peso = 65), agresión (peso = 65), enfrentarse (peso = 57), guerra (peso = 51), problemas (peso = 44), rivalidad (peso = 41, pelear (peso = 39), enojo (peso = 33), riña (peso = 30), valor (peso = 29), conflicto (peso = 29), enojar (peso = 28), reto, confrontamiento y violencia (peso = 20) respectivamente.

La distancia semántica obtuvo un valor de 9.21 con diferencias de 32 a 0. en este caso los nodos centrales fueron las definidoras pelea, enfrentar, lucha y discusión y los nodos periféricos reto, confrontamiento y violencia (Ver Gráfica 6).



GRAFICA 6. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO ENFRENTAMIENTO

"CONFIANZA EN SI MISMO"

La "confianza en sí mismo" se definió como seguridad (peso = 580), seguro (peso = 158), confianza (peso = 116), tranquilidad (peso = 63), conocimiento (peso = 45), valor (peso = 38), confiar (peso = 37), fé (peso = 35), creer (peso = 30), fortaleza (peso = 30), quererse (peso = 30), personalidad (peso = 24), amor (peso = 23) y corregir, respeto y confío (peso = 20) respectivamente.

La distancia semántica fue de 37.33 con distancias de 422 a 0. El nodo central fue seguridad y los nodos periféricos corregir, respeto y confío (Gráfica 7).



GRAFICA 7. RED SEMANTICA DEL CONCEPTO CONFIANZA EN SI MISMO

2.1.1.7 CONCLUSION

Los resultados obtenidos por medio de las redes semánticas , señalan que el concepto de asertividad es un concepto desconocido por los sujetos, situación que se observa al analizar las definidoras dadas por los mismos (acertar, cierto, correcto, acertado, etc.), es decir, las definidoras que se dieron fueron producto quizás de una asociación fon: ética entre ellas o bien una asociación en su forma de escribir, con lo cual podría suponerse que se dió probablemente una asociación libre.

Por otra parte, la agresividad y el enfrentamiento se evaluan de manera negativa a diferencia de la abnegación, cortesía y la confianza en sí mismo que prsentan una riqueza conceptual amplia y acorde a la cultura. Asimismo, al analizar los conceptos, se observa que para definirlos , se usan , las mismas palabras , lo cual revela, el desgaste semántico que tienen por el uso indiscriminado de los términos.

Por último, sería conveniente que en futuras investigaciones, se utilicen otros sinónimos de asertividad para comparar los resultados, por el problema que lleva consigo, el haber utilizado un término derivado de la cultura anglosajona y por ende desconocido en México.

2.1.2 ESTUDIO 2

Evaluación del significado semántico de la asertividad por medio del diferencial semántico.

2.1.2.1 INTRODUCCION

Los resultados obtenidos en el estudio uno, es decir la evaluación del concepto de asertividad por medio de redes semánticas originaron, que se evaluaran los conceptos mediante otra técnica diferente, como lo es, el diferencial semántico, el cual, permite conocer el significado semántico de las palabras en sus dimensiones de evaluación, potencia y actividad.

Esta técnica ha sido elaborada por Charles E. Osgood (1952, 1971, 1973) citado en Valdéz, 1991 y reconstruida para México por Díaz Guerrero y Salas (1975) con el fin de medir el significado connotativo de las palabras y para diferenciar el significado de un concepto con respecto a otro.

El diferencial semántico describe el significado de las palabras (significado subjetivo), a partir de las respuestas dadas por los sujetos, en forma de evaluación de las palabras presentadas en bloques de escalas. Las escalas están enmarcadas por adjetivos polares, tales como bueno-malo, fuerte-débil, etc. Cada escala está dividida en 7 unidades que van de lo máximo, pasando por lo mediano o neutral, hasta lo mínimo. Los sujetos marcan alguno de los siete puntos y con eso indican lo que significa la palabra que está siendo evaluada. Posteriormente se llevan a cabo análisis factoriales con el fin de ver cómo es que se agrupan las respuestas dadas por los sujetos, y de esta manera poder explicar el significado de las palabras que fueron evaluadas, en tres dimensiones, potencia, actividad y evaluación.

De igual manera que en el primer estudio se consideró pertinente, el contar en la muestra con hombres y mujeres de diferente nivel escolar y edad, debido a que la literatura señala que son variables que pueden diferenciar en la manifestación de las conductas asertivas. Asimismo, se evaluaron los mismos conceptos que en el estudio uno por las razones antes especificadas.

2.1.2.2 OBJETIVO

- 1) Evaluar mediante la técnica del diferencial semántico el concepto de asertividad y otros conceptos relacionados a estilos de interacción social y a conceptos relacionados con la definición psicológica anglosajona de asertividad.
- 2) Conocer si existen diferencias en la evaluación de la asertividad y los conceptos relacionadas con ella por género, escolaridad y edad.

2.1.2.3 SUJETOS

Participaron 364 personas de la Ciudad de México seleccionadas no probabilísticamente, de las cuales el 48.6% (177) fueron hombres y el 51.4% (187) mujeres con un promedio de edad de 27.92 años y divididos por escolaridad (primaria, secundaria, preparatoria y profesional).

A continuación se presentan características de la muestra:

Tabla 4. Distribución de frecuencias de la escolaridad de la Muestra total.

Escolaridad	Porcentaje	(f)
Primaria	17.85%	(65)
Secundaria	24.45%	(89)
Preparatoria	29.94%	(109)
Profesional	27.74%	(101)
Total	100.0%	(364)

Tabla 5. Distribución de frecuencias del estado civil de la muestra total.

Estado Civil	Porcentaje	(f)
Soltero	58.0%	(211)
Casado	37.6%	(137)
Divorciado	1.9%	(7)
Viudo	.8%	(187)
Unión Libre	1.6%	(6)
Total	100.0%	(364)

Tabla 6. Medias y desviaciones de estandar de la edad por escolaridad

Primaria	Secundaria	Preparatoria	Profesional
M = 27.34	M = 27.52	M = 28.08	M = 28.46
DS = 10.91	DS = 9.72	DS = 10.01	DS = 8.81
N = 64*	N = 89	N = 109	N = 101

* 1 persona no contestó

Casos Válidos = 363
Casos sin información = 1

2.1.2.4 INSTRUMENTO

Para evaluar la asertividad se utilizó un diferencial semántico de siete puntos con 18 adjetivos bipolares que medían la potencia, actividad y evaluación del constructo, seleccionados del Diferencial Semántico previamente validados para la cultura mexicana por Díaz Guerrero y Salas (1975) y La Rosa (1986).

Además del concepto asertividad se les pidió a los sujetos que evaluaran otras seis palabras estímulo que estaban relacionadas a estilos de interacción social y de conceptos relacionados con la definición psicológica anglosajona de asertividad, tales como: derechos, abnegación agresividad, cortesía, enfrentamiento y confianza en sí mismo.

(Ver Apéndice 2)

2.1.2.5 PROCEDIMIENTO

El diferencial semántico se aplicó a los sujetos en sus centros de trabajo y estudio. Las instrucciones fueron las siguientes:

"El Depto de Psicología Social está realizando un estudio para saber cómo piensan los mexicanos. Es muy importante su participación. El cuestionario es anónimo, nos podría ayudar a contestarlo, por favor".

Si el sujeto accedía se le daba el cuestionario. El tiempo promedio para responderlo fue de 30 minutos.

2.1.2.6 RESULTADOS

2.1.2.6.1 ANALISIS DESCRIPTIVO DE LA MUESTRA GLOBAL.

En primer lugar se realizó un análisis descriptivo de las medias obtenidas para cada adjetivo bipolar de cada concepto con el fin de conocer la evaluación que daban a éstas.

Se encontró que el concepto de "asertividad" se percibe como ligeramente activa, ligeramente grande, ni blando ni duro, muy bueno, bastante admirable, ligeramente joven, ligeramente rápido, ligeramente simpático, ni enano ni gigante, bastante fuerte, ligeramente mayor, bastante agradable, ligeramente familiar, ligeramente amable, bastante decente, bastante deseable, bastante cortés y ligeramente conciliadora (Ver Tabla 7).

Los "derechos" se consideran como bastante activo, bastante grande, ligeramente duro, muy bueno, bastante admirable, ligeramente joven, ni rápido ni lento, ligeramente simpático, ni gigante ni enano, ligeramente fuerte, ni menor ni mayor, bastante agradable, ligeramente familiar, bastante amable, bastante decente, bastante deseable, ligeramente cortés y ni conflictivo ni conciliador (Ver tabla 7).

En relación a la "abnegación" ésta, se percibe como ligeramente pasiva, ni grande ni chica, ligeramente blanda, ligeramente buena, ligeramente admirable, ni joven ni vieja, ligeramente lenta, ni simpática ni antipática, ni enana ni gigante, ni fuerte ni débil, ligeramente menor, ligeramente agradable, ligeramente familiar, ligeramente amable, ligeramente decente, ni deseable ni indeseable, ligeramente cortés y ni conflictiva ni conciliadora (Ver tabla 7).

Por otra parte, la "agresividad" se percibe ligeramente activa, ligeramente grande, bastante dura, ni buena ni mala, ni admirable ni despreciable, ni joven ni vieja, ligeramente rápida, ligeramente antipática, ni enana ni gigante, ligeramente fuerte, ni mayor ni menor, ligeramente desagradable, ni familiar ni no familiar, ligeramente grosera, ligeramente indecente, ligeramente indeseable, ligeramente descortés y ligeramente conflictiva (Ver Tabla 7).

La "cortesía" se percibe como ligeramente activa, bastante grande, ligeramente blanda, muy buena, bastante admirable, ligeramente joven, ligeramente rápida, bastante simpática, ligeramente gigante, ligeramente fuerte, ligeramente mayor, bastante agradable, bastante familiar muy amable, muy decente, bastante deseable, bastante cortés y bastante conciliadora (Ver Tabla 7).

El "enfrentamiento" se evaluó como ligeramente activo, ligeramente grande, ligeramente duro, ligeramente buena, ni admirable ni despreciable, ligeramente joven, ligeramente rápido, ni simpática ni antipática, ni enano ni gigante, ligeramente fuerte, ni mayor ni menor, ni agradable ni desagradable, ni familiar ni no familiar, ni amable ni grosero, ni decente ni indecente, ni deseable ni indeseable, ni cortés ni descortés y ligeramente conflictiva (Ver Tabla 7).

Por último "confianza" en sí mismo, se percibe, bastante activa, bastante grande, ligeramente dura, muy buena, bastante admirable, ligeramente joven, ligeramente rápida, bastante simpática, ligeramente gigante, bastante fuerte, ligeramente mayor, bastante agradable, bastante familiar, bastante amable, bastante decente, bastante deseable, bastante cortés y ligeramente conciliadora (Ver Tabla 7).

Tabla 7. Medias obtenidas para cada indicador de cada uno de los conceptos evaluados

Adjetivos	Aser.	Der.	Abn.	Agre.	Cort.	Enfr.	Conf.
Pasivo-Activo	5.28	5.36	3.07	4.91	4.71	5.09	5.38
Chico-Grande	4.94	5.00	3.82	4.74	5.11	4.83	5.45
Blando-Duro	4.33	4.54	3.25	5.24	3.32	4.93	4.59
Bueno-Malo	1.33	1.69	2.94	3.64	1.16	3.28	1.28
Admirable-Despre.	2.22	2.67	3.59	4.37	2.17	4.03	2.21
Joven-Viejo	3.37	3.64	4.10	3.89	3.45	3.70	3.15
Lento-Rápido	4.98	4.29	3.67	4.97	4.66	4.67	4.86
Simp.-Antipático	2.95	3.30	3.88	4.91	2.26	4.30	2.60
Enano-Gigante	4.54	4.39	3.89	4.31	4.54	4.11	4.71
Fuerte-Débil	2.74	3.04	4.18	3.16	3.12	3.12	2.58
Menor-Mayor	4.95	4.60	3.84	4.46	4.57	4.40	4.83
Agrada-Desagra.	2.56	2.68	3.86	4.76	2.01	4.47	2.10
Familiar-No fam.	2.96	3.85	3.36	4.25	2.25	3.89	2.33
Amable-Grosero	2.49	2.68	3.06	4.91	1.73	4.13	2.19
Decente-Indecente	2.51	2.51	3.28	4.58	1.91	3.97	2.16
Deseable-Indeseable	2.33	2.51	3.98	4.89	2.09	4.26	2.11
Cortés-Descortés	2.60	2.87	3.22	4.91	2.09	4.20	2.45
Conflict.-Concil.	4.73	4.37	4.35	2.91	5.35	3.42	5.12

2.1.2.6.2 Análisis de Diferencias por Escolaridad, Género y Edad.

En primer lugar se realizaron los análisis psicométricos (análisis factoriales y consistencia interna) de cada diferencial semántico para cada uno de los conceptos. Los análisis factoriales PA2 (factores principales con interacciones), varimax revelaron en términos generales para los diferentes conceptos tres o cuatro factores que explicaban más del 50.0% de varianza. dentro de cada uno de ellos se seleccionaron las escalas adjetivales con peso factorial de $\pm .45$ ó mayores obteniendo con ello, en los diferentes conceptos, las dimensiones de evaluación, potencia y actividad. Por último, la consistencia obtenida por medio del alpha de Cronbach (1961) fue mayor a .70 en los diferentes factores encontrados para cada uno de los conceptos.

Cabe mencionar que los adjetivos que no cargaron en ninguno de los factores, así como aquellos factores que solo tuvieron un adjetivo se analizaron como indicadores.

Hay que señalar que todo el procedimiento desglosado de los análisis psicométricos de cada concepto, serán publicados en un artículo aparte.

Para conocer si existían diferencias por escolaridad, género y edad en cada uno de los factores formados para cada concepto se utilizó un análisis de varianza (por escolaridad y género y como covariable la edad). Además se realizaron comparaciones múltiples por medio de la prueba de Sheffé en los factores o indicadores que fueron significativos en un nivel de confianza del 95%.

"ASERTIVIDAD"

El análisis de varianza reveló que existieron diferencias significativas por escolaridad en el factor 3 "potencia". [F (3,252) = 4.46; p = 0.004] en donde el grupo de profesional (M = 5.10) difiere significativamente del grupo de primaria (M = 4.39) y del de secundaria (M = 4.56) y a su vez el grupo de preparatoria (M = 5.02) difiere significativamente del grupo de primaria (M = 4.39).

En el factor 4 "actividad" [F (3,251) = 5.96; p = 0.001] al hacer la comparación múltiple de medias con la prueba de Scheffé se encontró que el grupo de profesional (M = 5.60) difiere significativamente de los grupos de primaria (M = 4.54) y secundaria (M = 4.93) y en el indicador familiar-no familiar [F (3,289) = 3.79; p = 0.01] en donde el grupo de profesional (M = 3.44) difiere significativamente del grupo de secundaria (M = 2.65).

En cuanto al género se observaron diferencias en el factor de "evaluación" [F (1,251) = 3.99; p = 0.04] en donde las mujeres (M = 2.27) lo evalúan de manera más positiva es decir

más bueno, simpática, admirable, agradable y deseable que los hombres ($M = 2,56$) y en el indicador blando-duro [$F(1,282) = 6.59$; $p = 0.01$] en este caso las mujeres ($M = 4.08$) perciben a la asertividad ni blanda ni dura y los hombres tienden a percibirla como algo duro ($M = 4.55$).

La covariable edad solo tuvo un efecto significativo en el indicador blando-duro [$F(1,282) = 5.97$ $p = 0.01$] en el cual se observa una casi nula relación entre estas ($r = -.08$; $p > .05$).

"DERECHOS"

En el concepto de "derechos" sólo hubieron diferencias significativas por escolaridad en el factor 2 "potencia y Actividad" [$F(3,256) = 5.04$; $p = 0.002$] en donde el grupo de profesional ($M = 5.12$) difiere del grupo de primaria ($M = 4.55$) y secundaria ($M = 4.47$) asimismo el grupo de secundaria ($M = 4.47$) es significativamente diferente al de preparatoria ($M = 4.96$).

Asimismo solo se encontró un efecto significativo de la covariable edad en el factor 3 "evaluación social" [$F(1,256) = 3.81$; $p = 0.05$] en el cual a menor edad existe una evaluación positiva de los derechos ($r = -.14$; $p > .05$).

Y en el indicador conflictivo-conciliador [$F(1,303) = 8.57$; $p = 0.004$] en donde a mayor edad existe una tendencia a ser más conciliador ($r = .16$; $p = .01$). No se encontraron diferencias por género.

"ABNEGACION"

Se observaron diferencias significativas en el concepto de "abnegación" por escolaridad en el factor 2 "potencia 1" [$F(3,249) = 7.12$; $p = 0.000$]. En este caso la prueba de Scheffé reveló que el grupo de profesional ($M = 3.24$) difiere significativamente del grupo de preparatoria ($M = 3.81$), secundaria ($M = 4.12$) y primaria ($M = 3.84$).

Y en el factor 4 "actividad" [$F(3,249) = 10.27$; $p = 0.000$] en el cual, al igual que en el caso anterior el grupo de profesional ($M = 2.31$) difiere significativamente de los grupos de preparatoria ($M = 3.17$), secundaria ($M = 3.31$) y primaria ($M = 3.84$).

Y en el indicador conflictivo-conciliador [$F(3,303) = 4.52; p = 0.004$] en donde en este caso el grupo de primaria ($M = 3.64$) difiere significativamente del grupo de secundaria ($M = 5.01$). También se encontró un efecto significativo de la covariable edad en el factor "evaluación Social" [$F(1,249) = 4.93; p = 0.02$] en donde a mayor edad se observa una ligera tendencia a evaluar socialmente de manera negativa a la abnegación ($r = -0.06; p = 0.05$). En el factor "potencia 2" [$F(1,249) = 8.41; p = 0.001$] en este caso se observa que a menor edad se evalúa con mayor potencia a la abnegación ($r = -0.04; p = 0.05$). Y en los indicadores familiar-no familiar [$F(1,289) = 10.75; p = 0.001$] en donde a menor edad se evalúa con mayor potencia a la abnegación ($r = -0.21; p = 0.01$)

Por último en conflictivo-conciliador [$F(1,202) = 9.35; p = 0.002$] se observa que a mayor edad más conciliadora se percibe a la abnegación ($r = 0.19; p > .05$). No se encontraron diferencias por género.

"AGRESIVIDAD"

En relación al concepto de "agresividad" se observaron diferencias por escolaridad en el factor 1 "evaluación social" [$F(3,255) = 5.73; p = 0.001$], en donde el grupo de primaria ($M = 3.95$) difiere significativamente del grupo de secundaria ($M = 4.85$) de los de preparatoria ($M = 4.67$) y profesional ($M = 5.17$) y en el factor 4 "potencia y actividad" [$F(3,255) = 4.51; p = 0.0004$] en donde la prueba de Scheffé señala que el grupo de profesional ($M = 5.36$) difiere significativamente del grupo de primaria ($M = 4.72$) y secundaria ($M = 4.76$) y en los indicadores familiar-no familiar [$F(3,289) = 4.80; p = 0.003$] en este caso el grupo de primaria ($M = 3.33$) lo percibe más familiar que los grupos de preparatoria ($M = 4.35$) y profesional ($M = 4.59$) y en conflictivo-conciliador [$F(3,303) = 11.97; p = 0.000$] donde el grupo de profesional ($M = 1.94$) lo percibe como más conflictivo que los de preparatoria ($M = 3.66$). En el indicador pasivo-activo [$F(3,282) = 6.68; p = 0.000$] los de profesional ($M = 5.75$) lo perciben más activo que los de preparatoria ($M = 4.74$), primaria ($M = 4.46$) y secundaria ($M = 4.31$).

Por género se observaron diferencias en el factor 2 "potencia" [$F(1,255) = 9.49; p = 0.002$] en donde los hombres ($M = 4.84$) perciben a la agresividad como más gigante fuerte y mayor que las mujeres ($M = 4.37$)

Asimismo se observó un efecto significativo de la covariable edad en este factor [$F(1,255) = 4.24; p = 0.04$] en donde a menor edad con más potencia se evalúa el concepto ($r = -0.12; p > .05$) (Ver Tabla)

"CORTESIA"

En "cortesía" se encontraron diferencias por escolaridad en el factor "evaluación social" [F (3,255) = 7.21; p = 0.000] en este caso el grupo de primaria (M = 2.48) difiere significativamente de el grupo de preparatoria (M = 1.79) y de los de profesional (M = 1.67).

Y en el indicador conflictivo-conciliador [F (3,318) = 6.58; p = 0.000] en donde el grupo de primaria (M = 4.48) difiere del grupo de preparatoria (M = 5.67) y del grupo de profesional (M = 5.81).

Por género solo hubo diferencia en el indicador familiar-no familiar [F (1,307) = 4.23; p = 0.04] percibiendo en este caso los hombres (M = 2.10) a la cortesía como más familiar que las mujeres (M = 2.41).

La covariable edad no tuvo ningún efecto significativo en los factores e indicadores.

"ENFRENTAMIENTO"

En lo que se refiere al "enfrentamiento" se observó diferencias significativas por escolaridad en el factor 1 "Evaluación Social" [F (3,243) = 3.44; p = 0.01] en este caso el grupo de primaria (M = 3.49) difiere significativamente del grupo de preparatoria (M = 4.46).

En el factor 3 "actividad" [F (3,243) = 5.34; p = 0.001] en el cual el grupo de profesional (M = 5.47) difiere significativamente del grupo de secundaria (M = 4.91) preparatoria (M = 4.89) y primaria (M = 4.44).

No se encontraron diferencias significativas por género y edad.

"CONFIANZA EN SI MISMO"

En el concepto "confianza en sí mismo" se encontraron diferencias significativas por escolaridad en el factor 1 "potencia" [F 3,253) = 8.75; p = 0.000] en donde la prueba Scheffe señaló que el grupo de primaria (M = 5.01) difiere de los grupos de preparatoria (M = 5.52) y profesional (M = 5.86) y a su vez el grupo de secundaria (M = 4.95) es significativamente

diferente del grupo de profesional ($M = 5.86$).

En el factor 3 "actividad" [$F(3,253) = 16.16$; $p = 0.000$] en donde el grupo de primaria ($M = 3.58$) difiere significativamente del grupo de preparatoria ($M = 5.45$) y profesional ($M = 5.47$) de la misma manera en que el grupo de secundaria ($M = 4.83$) difiere significativamente del grupo de preparatoria ($M = 5.45$) y profesional ($M = 5.47$).

Y en el indicador conflictivo-conciliador [$F(3,318) = 3.61$; $p = 0.01$] en el cual el grupo de primaria ($M = 4.42$) difiere del grupo de profesional ($M = 5.33$) y del grupo de preparatoria ($M = 5.38$).

Por género solo se encontró diferencias en el factor 3 "actividad" [$F(1,253) = 5.81$; $p = 0.01$] en donde los hombres ($M = 5.27$) perciben a la confianza en sí mismo como más activa y dura que las mujeres ($M = 4.93$).

No se encontró un efecto significativo de la covariable edad en los factores e indicadores de este concepto.

2.1.2.7 CONCLUSION

A partir de los resultados obtenidos en el estudio dos, se observa claramente que la asertividad se evalúa en términos generales de manera bastante ambivalente, sin embargo un dato curioso, es que se percibe como poco familiar, lo que corrobora los datos encontrados en las redes semánticas, es decir, es un concepto poco conocido por los sujetos aunque de manera anecdótica, hayan mencionado algunos de ellos, que son personas capaces de llevar a cabo, las conductas que implica la asertividad.

Los conceptos de agresividad y enfrentamiento son evaluados de manera negativa, tal como se esperaba. Por su parte, los derechos, la confianza en sí mismo y la cortesía son aspectos positivos dentro la cultura mexicana y por ende evaluados positivamente. La abnegación fue evaluada en forma casi neutral quizás, debido a que los jóvenes, no la perciben tan positiva como los adultos y viceversa.

Asimismo se observan diferencias en las evaluaciones a cada uno de los conceptos por la diferentes variables criterio.

En general, se encontró que a mayor nivel de escolaridad se evalúa positivamente a la asertividad, a los derechos, a la agresividad, al enfrentamiento y a la confianza en sí mismo y se evalúa negativamente a la abnegación y a la cortesía.

En cuanto al género se observa que las mujeres evalúan de manera positiva a la asertividad. Por su parte, los hombres evalúan positivamente a la agresividad, a la cortesía (familiar-no familiar) y a la confianza en sí mismo.

Por último a mayor edad se percibe a los derechos y a la abnegación de manera más conciliadora. Finalmente estos hallazgos, corroboran que la evaluación a los conceptos por este método es similar a la encontrada en las redes semánticas.

2.1.3 ESTUDIO 3

Evaluación del significado semántico de la asertividad por medio de la técnica de escalamiento multidimensional.

2.1.3.1 INTRODUCCION

El presente estudio tuvo como objetivo evaluar el significado semántico de la asertividad por medio de la técnica de escalamiento multidimensional, una vez obtenidos los resultados de los estudios de redes semánticas y diferencial semántico. El utilizar ésta técnica surge debido a que se consideró importante que se incluyeran un contexto situacional, como lo es las relaciones familiares, laborales y con amigos en la evaluación de los conceptos, ya que la literatura menciona que la manifestación de conductas asertivas en ocasiones depende de la situación (Galassi, Galassi y Fulkenson, 1983).

La técnica del escalamiento multidimensional describe la relación entre objetos por medio de mapas perceptuales, basados en medidas de similitud o preferencia.

El escalamiento multidimensional consiste en una serie de procedimientos matemáticos para representar "objetos" en un espacio N dimensional, a partir de una "matriz de distancias". Los "objetos" a los que se hará referencia pueden ser objetos físicos, marcas, ciudades, estímulos auditivos o visuales, etc.

El tipo de datos que se utiliza para estos procedimientos son "proximidades" o medidas de similitud entre los objetos. El término "proximidad" se refiere a un número que indica qué tan similar, o qué tan diferentes son percibidos dos objetos.

La representación de los objetos es factible ya que cada objeto puede ubicarse en N dimensiones, donde estas representan las características propias del objeto.

El criterio para determinar el número de dimensiones se calcula con el coeficiente llamado "stress", que varía entre 0 y 1. Mientras más se acerque dicho coeficiente a 0, se puede contar con un mejor ajuste.

Bajo el escalamiento multidimensional se busca reflejar las diferencias entre los objetos que se estudian, es decir, escalarlos. Así, el procedimiento concluye con una representación espacial que consiste en una configuración geométrica de puntos, similar a un mapa. Cada punto dentro de la configuración corresponde a cada uno de los objetos, reflejando la estructura interna

de los datos y facilitando su comprensión. Esto es, a mayor discrepancia entre dos objetos, el mapa debe reflejar mayor distancia entre ellos.

Cabe señalar que también en este estudio se segmentó a la muestra por las variables criterio, edad, género y escolaridad. En el caso de la edad se trabajó con un rango de 25-40 años divididas arbitrariamente en dos grupos, para cubrir la cuota en la muestra, debido a que al incluir el estímulo relaciones laborales, se consideró que era el rango de edad en el cual, se tenía una vida económicamente productiva.

2.1.3.2 OBJETIVO

1) Conocer mediante la técnica de escalamiento multidimensional las dimensiones y su relación con las evaluaciones realizadas a ocho palabras estímulo, relacionadas con la asertividad, agresividad y pasividad en diferentes situaciones (relaciones familiares, laborales y con amigos).

2) Conocer si el patrón de evaluación de las palabras estímulos relacionados con la asertividad, agresividad y pasividad difiere por género y edad en las diferentes situaciones (relaciones familiares, laborales y con amigos).

2.1.3.3 SUJETOS

Participaron 60 personas de la Ciudad de México de ambos sexos, casados con uno o más hijos, con escolaridad que varía de la primaria a posgrado y cuya edad fluctuaba entre 25 y 40 años de edad, todos ellos seleccionados mediante un muestreo no probabilístico accidental por cuota. Las características de la muestra se presentan por género y edad en las siguientes tablas:

Tabla 8. Distribución de la frecuencias de la escolaridad por género y edad.

ESCOLARIDAD	HOMBRES				MUJERES			
	25 - 32		33 - 40		25 - 32		33 - 40	
	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)
Primaria	13.3%	(2)	6.6%	(1)	—	—	6.6%	(1)
Secundaria	20.0%	(3)	20.0%	(3)	—	—	—	—
Comercio	—	—	—	—	33.3%	(5)	26.6%	(4)
Preparatoria	20.0%	(3)	20.0%	(3)	13.3%	(2)	13.3%	(2)
Profesional	40.0%	(6)	40.0%	(6)	53.3%	(8)	40.0%	(6)
Posgrado	6.6%	(1)	6.6%	(1)	—	—	6.6%	(1)
No Contestó	—	—	6.6%	(1)	—	—	6.6%	(1)
Total	100%	(15)	100%	(15)	100%	(15)	100%	(15)

Tabla 9. Distribución de la frecuencias del número de hijos género y edad.

No de Hijos	HOMBRES				MUJERES			
	25 - 32		33 - 40		25 - 32		33 - 40	
	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)
Uno	33.3%	(5)	26.6%	(4)	80.0%	(12)	13.3%	(2)
Dos	33.3%	(5)	46.6%	(7)	13.3%	(2)	60.0%	(9)
Tres	30.0%	(3)	6.6%	(1)	—	(5)	20.0%	(3)
Cuatro	—	—	20.0%	(3)	—	(2)	—	—
Cinco	6.6%	(1)	—	—	—	(8)	—	—
No contestó	6.6%	(1)	—	—	6.6%	(1)	6.6%	(1)
Total	100%	(15)	100%	(15)	100%	(15)	100%	(15)

2.1.3.4 INSTRUMENTO

Para evaluar el concepto de "asertividad", se utilizó la técnica de escalamiento multidimensional. Dicha técnica forma dimensiones a través de las distancias encontradas en las evaluaciones realizadas a los diferentes conceptos. El instrumento utilizado en el escalamiento multidimensional consiste en la combinación por pares de cada una de las palabras estímulo, en donde mediante un continuo de 10 cms que va de igual a diferente, se le pide a los sujetos que en cada par de estímulos, marque en la línea que tan iguales o diferentes son éstos.

Cabe señalar, que dada la revisión bibliográfica, se consideró pertinente partir de las tres dimensiones propuestas, es decir, asertividad, agresividad y pasividad, por lo que a partir de ellas, se tuvieron palabras estímulo relacionadas con cada una de éstas. En este caso, se tuvieron 11 palabras estímulo siendo, asertividad, justicia, derechos, confianza en sí mismo, agresividad, violencia, enfrentamiento, pasividad, abnegación, cortesía y amabilidad. Además, se incluyeron tres palabras estímulo: relaciones laborales, relaciones familiares y relaciones con

amigos, con el objetivo de conocer como se evaluaban las 11 palabras estímulo relacionadas con dichos conceptos. (Ver Apéndice 3).

2.1.3.5 PROCEDIMIENTO

El instrumento se aplicó a los sujetos en los centros de trabajo o estudio y se les dieron las siguientes instrucciones:

"El Departamento de Psicología Social de la UNAM, está realizando un estudio para saber como piensan los mexicanos. Es muy importante su participación. El cuestionario es anónimo, nos podría ayudar a contestarlo, por favor".

Si los sujetos accedían a colaborar, se les daba el cuestionario y en este caso se les hacía hincapié que en la línea tenían que señalar con una cruz su opinión y que su respuesta fuera muy clara.

El tiempo promedio de respuesta para contestarlo fue de 25 minutos.

2.1.3.6 RESULTADOS

Los resultados obtenidos se analizaron por grupos de edades y por género para cada uno de las áreas estudiadas: relaciones laborales, relaciones familiares y relaciones con amigos con las 11 palabras estímulo relacionados con asertividad, pasividad y agresividad. Se encontraron tres dimensiones en cada uno de éstos.

2.1.3.6.1 RELACIONES LABORALES

Comparación hombres vs mujeres de 25 a 32 años.

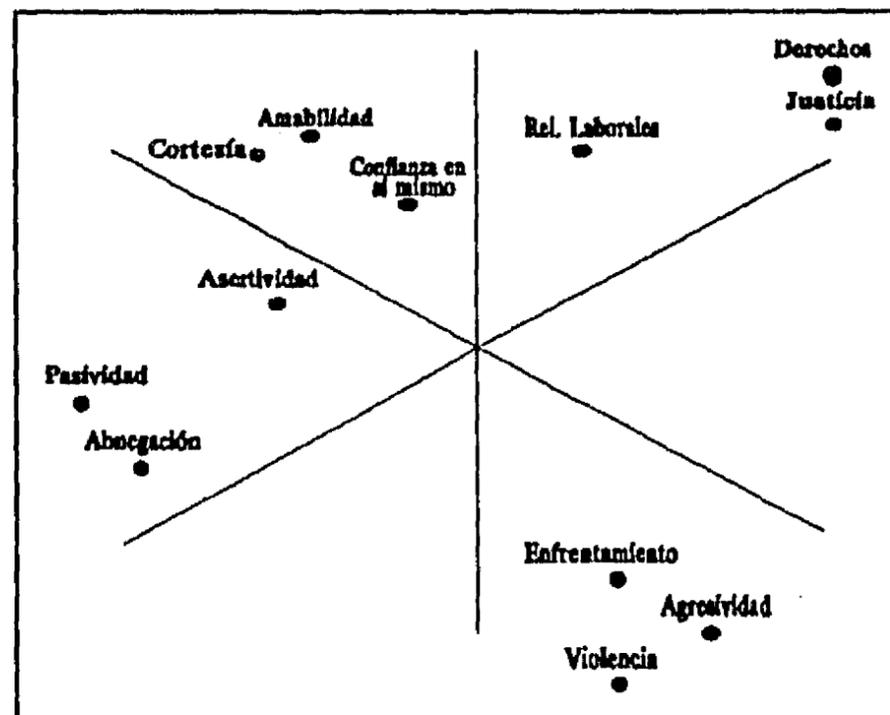
En este caso se encontró para hombres un stress de .43 y se observó que la primera dimensión explicó el 25% de varianza, la segunda dimensión el 23% de varianza y la tercera

dimensión el 7% de varianza. En las mujeres el stress también fue de .43 y la 1ª dimensión explicó el 27% de varianza, la segunda dimensión el 19% varianza, la 3ª dimensión el 9% de varianza.

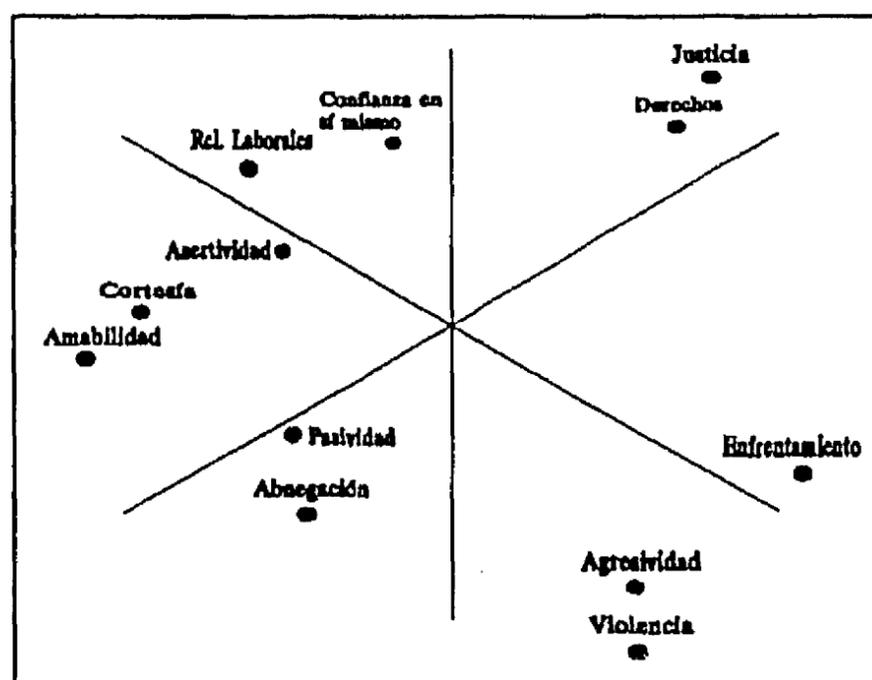
Para los hombres las relaciones laborales aparecen cerca de los derechos y la justicia y para las mujeres con la confianza en sí mismo.

La asertividad está cercana a la pasividad y la abnegación en los hombres y para las mujeres está más cerca de cortesía y amabilidad.

Los hombres perciben más cerca el enfrentamiento, la violencia y la agresividad; en cambio las mujeres perciben cerca la agresividad; y la violencia y un poco más lejano el enfrentamiento (Ver Gráficas 8 Y 9).



Gráfica 8. Relaciones Laborales Hombres 25-32 años.



Gráfica 9. Relaciones Laborales Mujeres 25-32 años.

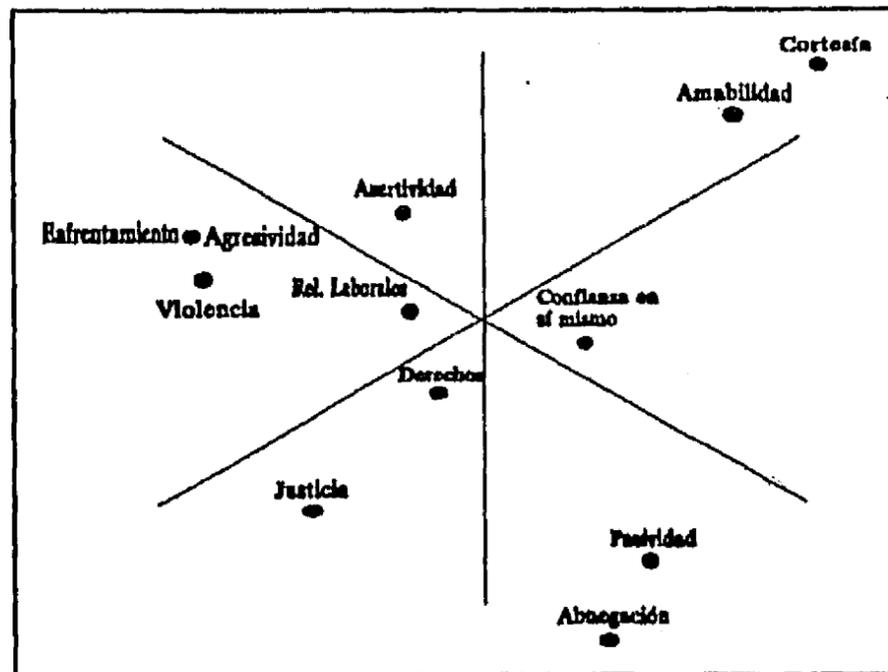
Comparación hombres vs mujeres de 33 - 40 años.

Se observó que el stress para los hombres fue igual a .50 y que la primera dimensión explicó el 29% de varianza, la segunda el 10% de varianza y la tercera el 9%. En cambio el stress para mujeres fue de .39 y la primera dimensión explicó el 35% de varianza, la segunda el 15% y la tercera el 9% de varianza.

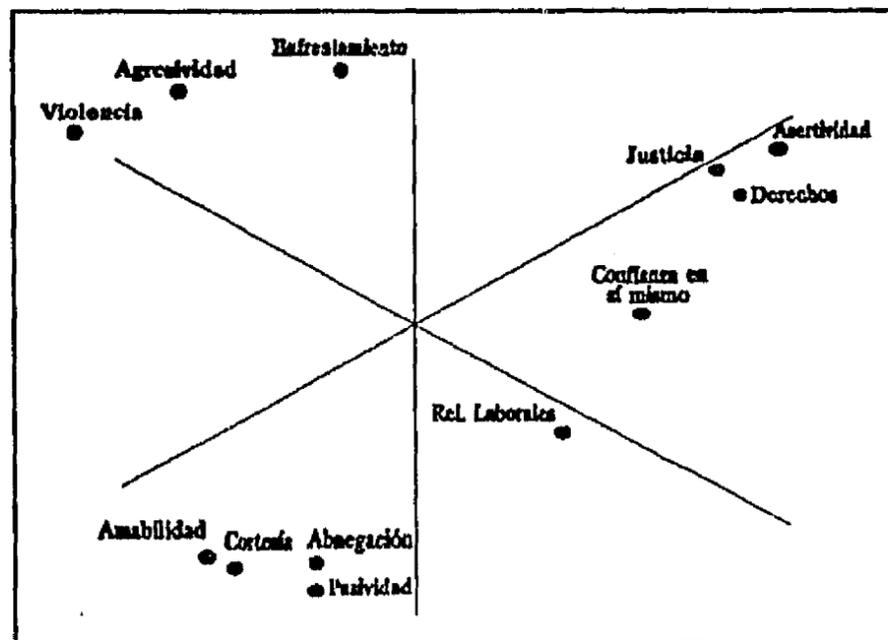
Los hombres perciben más cerca a las relaciones laborales del enfrentamiento, la agresividad y la violencia y muy cercano los derechos. Para las mujeres las relaciones laborales aparecen como una sola dimensión.

Los hombres opinan que la amabilidad y la cortesía, la asertividad, la pasividad y en abnegación, y los derechos y justicia están cada uno en dimensiones diferentes.

Las mujeres por su parte obtienen tres dimensiones: 1) asertividad, justicia, derechos, confianza en sí mismo; 2) agresividad, violencia y enfrentamiento; 3) amabilidad, cortesía, abnegación y pasividad. (Ver Gráficas 10 y 11).



Gráfica 10. Relaciones Laborales Hombres 33-40 años.



Gráfica 11. Relaciones Laborales Mujeres 33-40 años.

2.1.3.6.2 RELACIONES FAMILIARES

Comparación hombres vs mujeres de 25 a 32 años.

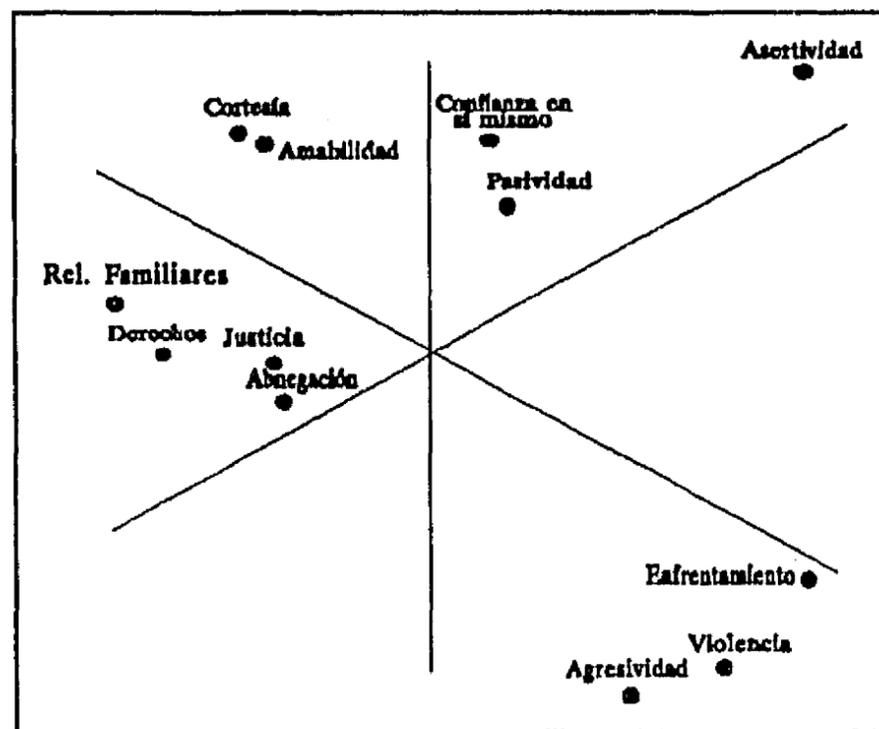
El stress para hombres fue de .43 y se observó que la primera dimensión explicó el 27% de varianza, la segunda dimensión el 21% y la tercera el 7%. En las mujeres el stress fue de .44 y la primera dimensión explicó el 26%, la segunda el 17% y la tercera el 11% de varianza.

Para los hombres las relaciones familiares están en la misma dimensión que los derechos, la justicia y la abnegación y para las mujeres las relaciones familiares quedaron cerca de la asertividad, la cortesía y la amabilidad.

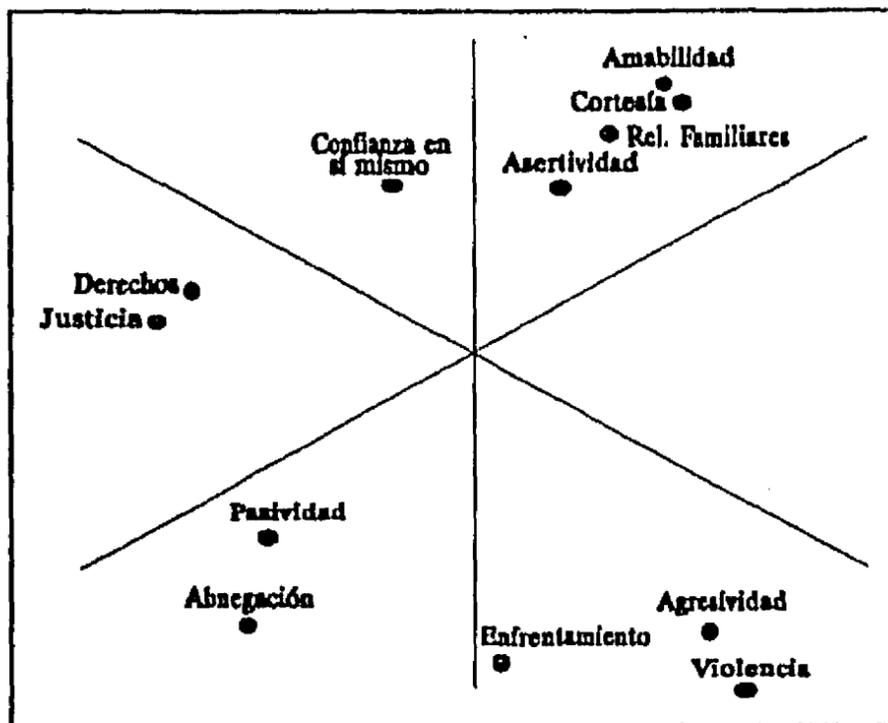
Para los hombres la cortesía y amabilidad, la confianza en sí mismo, pasividad y abnegación aparecen cada uno en dos dimensiones diferentes.

En cambio las mujeres derechos y justicia, pasividad y abnegación y la confianza en sí mismo en diferentes dimensiones diferentes.

En ambos casos hombres y mujeres el enfrentamiento, agresividad y violencia aparecen en diferentes dimensiones. (Ver Gráfica 12 y 13).



Gráfica 12. Relaciones Familiares Hombres 25-32 años.



Gráfica 13. Relaciones Familiares Mujeres 25-32 años.

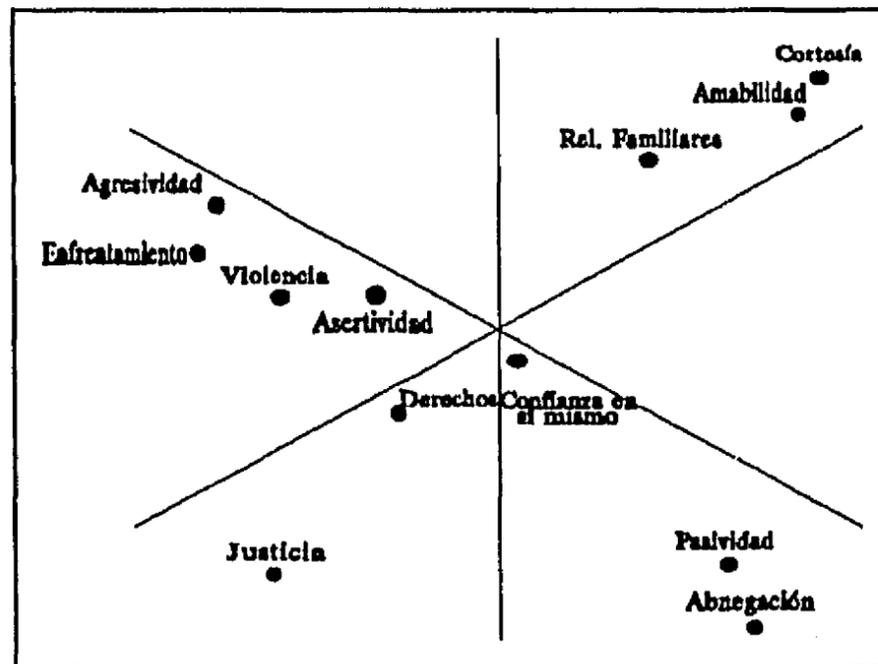
Comparación hombres vs mujeres de 33 - 40 años.

El stress en este caso para los hombres fue de .49 y la primera dimensión explicó el 29% de varianza, la segunda el 10% y la 3ª el 9% de la varianza. En las mujeres el stress fue de .40 y se observó que la primera dimensión explicó el 34% de varianza, la segunda el 13% y la tercera el 10% de la varianza.

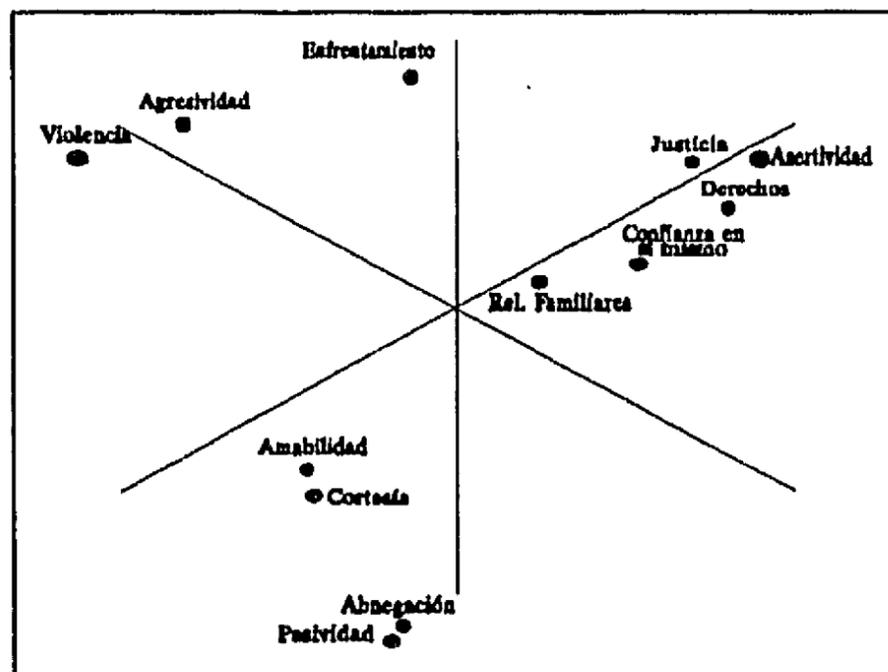
El patrón se invierte en los hombres y mujeres más jóvenes, ya que los hombres perciben más cerca las relaciones familiares de la cortesía y amabilidad y las mujeres más cerca de confianza en sí mismo, derechos, justicia y asertividad.

Los hombres perciben los derechos y justicia; la pasividad y abnegación y la confianza en sí mismo en dos dimensiones diferentes, en cambio las mujeres perciben la amabilidad y cortesía muy cercanos al igual que la abnegación y la pasividad y en la misma dimensión los cuatro.

En ambos casos la violencia, agresividad enfrentamiento aparecen en muy cercanos aunque para los hombres la asertividad esta en la misma dimensión. (Ver Gráfica 14 y 15).



Gráfica 14. Relaciones Familiares Hombres 33-40 años.



Gráfica 15. Relaciones Familiares Mujeres 25-32 años.

2.1.3.6.3 RELACIONES CON AMIGOS

Comparación Hombres vs Mujeres de 25 - 32 años.

Se encontró un stress en hombres de .43, asimismo la primera dimensión explicó el 28% de varianza, la segunda el 21% y la tercera el 7% de la varianza.

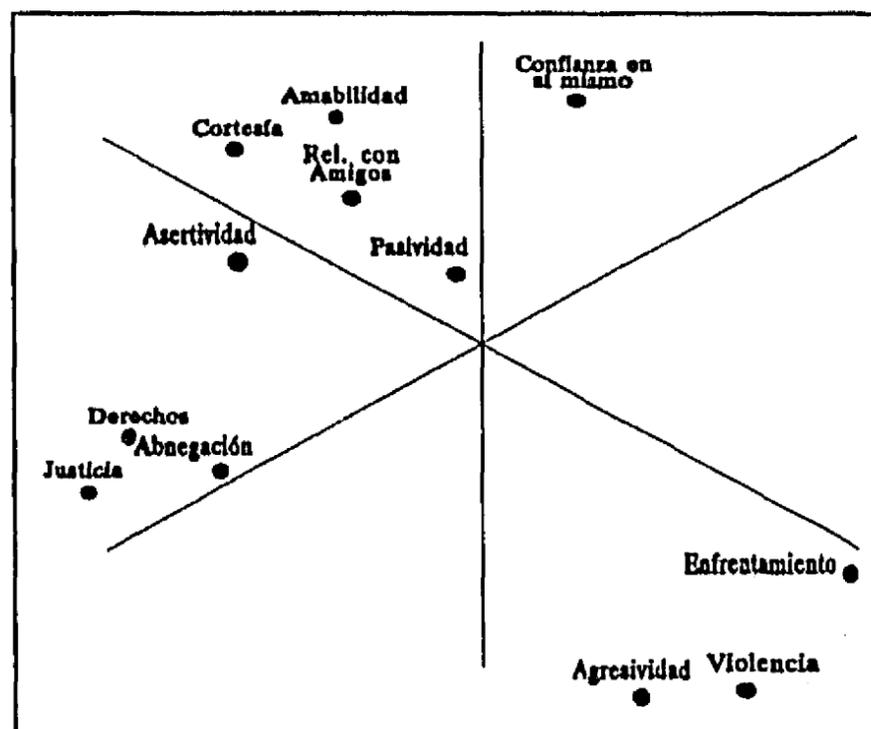
De igual manera para las mujeres, el stress fue de .43 y se encontró que la primera dimensión explicó el 27% de la varianza, la segunda el 17% de la varianza y la tercera el 11% de la varianza.

Para ambos casos las relaciones con amigos van muy cerca de la cortesía y amabilidad aunque para los hombres se introduce también la pasividad.

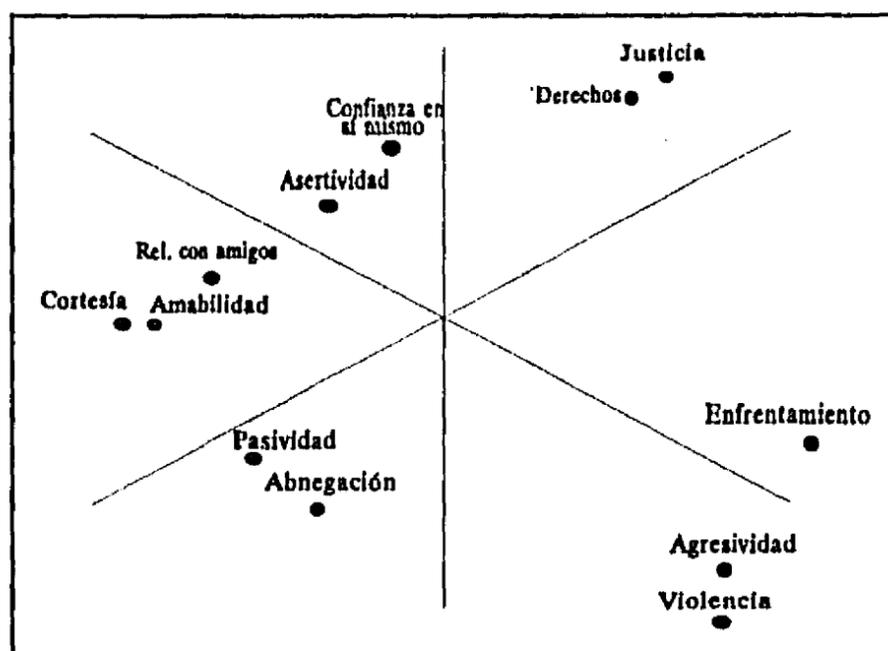
Para hombres la asertividad queda en la misma dimensión pero un poco distante de justicia, derechos y abnegación y para las mujeres la asertividad esta muy de cerca de la confianza en sí mismo.

Los hombres perciben a la confianza en sí mismo y a la agresividad, violencia y enfrentamiento en dos dimensiones diferentes.

En cambio para las mujeres la justicia y derechos, pasividad-abnegación, agresividad-violencia y enfrentamiento en diemensiones diferentes. (Ver Gráfica 16 y 17)



Gráfica 16. Relaciones con Amigos Hombres 25-32 años.



Gráfica 17. Relaciones con Amigos Mujeres 25-32 años.

Comparación hombres vs mujeres de 33 - 40 años.

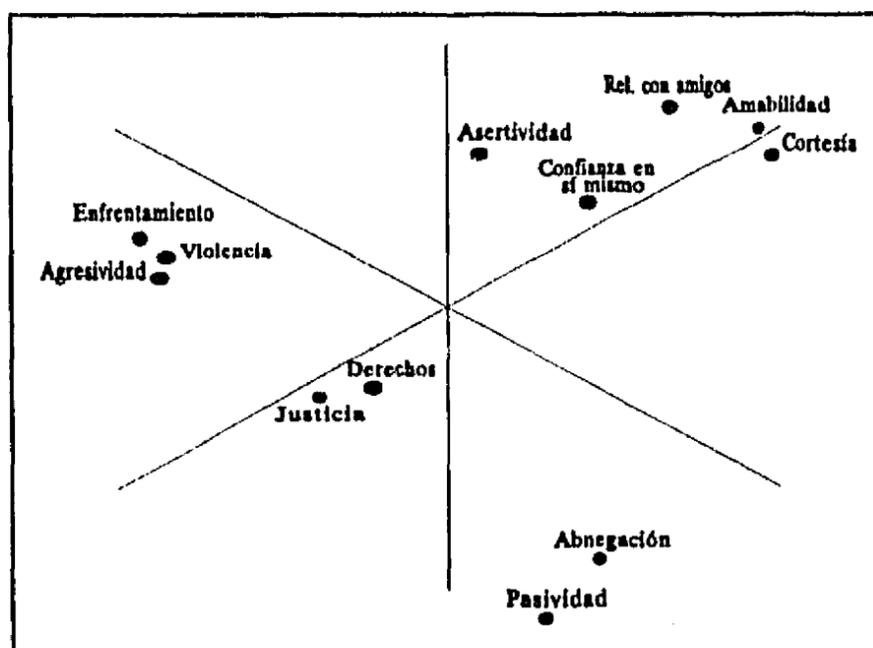
En este caso el stress fue de .49 para los hombres y la primera dimensión explicó el 29% de la varianza, la segunda el 11% y la tercera el 10% de la varianza.

Por otra parte, el stress para las mujeres fue de .38 y la primera dimensión explicó el 35% de la varianza, la segunda el 13% de la varianza y la tercera dimensión el 12% de la varianza.

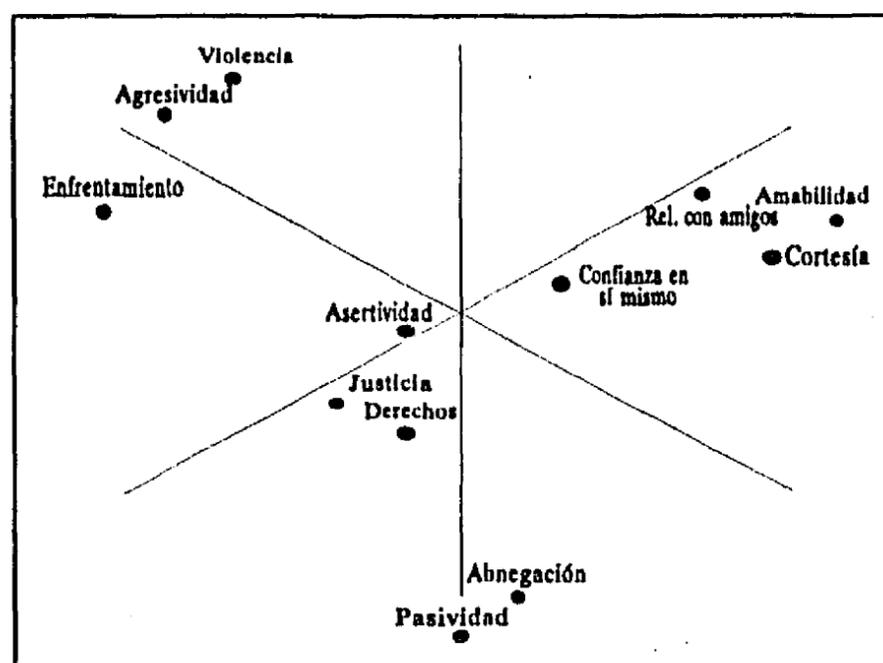
Las relaciones con amigos para los hombres son percibidas en la misma dimensión que amabilidad, confianza en sí mismo y asertividad y aunque en otra dimensión pero muy cerca la cortesía.

Para las mujeres las relaciones con amigos están muy cercana de amabilidad, cortesía y confianza en sí mismo. Justicia y derechos; y pasividad y abnegación en ambos casos son percibidos muy cercanos cada uno de ellos y en dos

dimensiones la agresividad, violencia y enfrentamiento están muy cercanos más para hombres que para mujeres. (Ver Gráfica 18 y 19)



Gráfica 18. Relaciones con Amigos Hombres 33-40 años.



Gráfica 19. Relaciones con Amigos Mujeres 33-40 años.

2.1.3.7 CONCLUSION

Los hallazgos encontrados revelan que el factor situacional en la evaluación de los conceptos, es de vital importancia, ya que no se perciben de igual manera a los conceptos cuando se presenta la palabras estímulo, relaciones familiares, relaciones laborales y relaciones con los amigos. Tal como lo señala Kirschner y Galassi (1983) la conducta humana es vista como consecuencia de variables de personalidad situacionales o ambos, al respecto Galassi, Galassi y Fulkenon, 1983) mencionan que la asertividad es vista como una conducta situacional.

Además es interesante señalar como era de esperarse, los conceptos de agresividad enfrentamiento, violencia; amabilidad y cortesía; abnegación y pasividad; justicia y derechos, se agrupan casi siempre en las mismas dimensiones y como varía dependiendo del contexto situacional, así como también, en función del género, edad y nivel escolar de los sujetos.

Es factible que la poca familiaridad con el concepto asertividad explique varios de los resultados aparentemente contradictorios será interesante ver que significa asertividad para las mujeres en las redes semánticas. Los resultados inesperados pueden deberse también a la ambivalencia acerca de la asertividad mostrada por las escalas adjetivales del diferencial semántico.

2.2 FASE II

DESARROLLO Y VALIDACION DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD.

La segunda fase de la investigación tuvo como objetivo elaborar una escala multidimensional de asertividad para la cultura mexicana. Por lo que a partir de la información obtenida mediante los tres estudios exploratorios de la fase I, en los cuales se observó que la asertividad es un término poco conocido, pero no así la implicación conductual, así como también las evaluaciones, dadas los conceptos de agresividad y enfrentamiento negativamente y a los conceptos: abnegación, cortesía, confianza en sí mismo y derechos positivamente. Además de la relevancia que tiene el aspecto situacional en el estilo de interacción social. Y de los estudios previamente realizados por Flores (1989) en donde se encontraron tres dimensiones de la asertividad: asertividad por medios indirectos, asertividad en situaciones cotidianas y no asertividad, se procedió a elaborar la escala multidimensional de asertividad para la cultura mexicana.

OBJETIVO

Elaborar una escala multidimensional de asertividad para la cultura mexicana.

2.2.1 ESTUDIO 4

Desarrollo y validación de una escala multidimensional de asertividad para estudiantes.

2.2.1.1 INTRODUCCION

Los resultados obtenidos en la fase I de la investigación, así como también, los estudios realizados por Flores (1989) llevaron a definir a la asertividad de la siguiente manera:

"La habilidad verbal para expresar deseos, creencias, necesidades, opiniones tanto positivos como negativos, así como también el establecimiento de límites de manera directa, honesta y oportuna respetándose a sí mismo como individuo y además durante la interacción social. Entendiéndose esta última como: a) relaciones o situaciones de la vida cotidiana en donde existe una interacción con desconocidos b) relaciones afectivas en donde existe una interacción con personas involucradas sentimentalmente es decir, familia, amigos y pareja y c) relaciones educativo-laborales en donde la interacción se da con autoridades y compañeros en un contexto sociocultural determinado".

De tal manera, que era muy difícil encontrar personas que pudieran tener tanto relaciones afectivas (pareja) y relaciones educativas-laborales, al mismo tiempo, ya que por lo general, los individuos, estudian o trabajan y son excepciones en los que se presentan ambas condiciones, al igual que no todos mantuvieron una relación sentimental se consideró pertinente dividir el aspecto afectivo y educativo-laboral y por ende, elaborar una escala para estudiantes y otra para empleados.

En este estudio se presenta la elaboración y validación de la escala multidimensional de asertividad para estudiantes.

Cabe señalar que la muestra de estudiantes, se seleccionó con base a los mismas variables criterio edad, género y nivel escolar, este último, requisito indispensable ya que los sujetos deberían estar estudiando actualmente en cualquier nivel.

2.2.1.2 OBJETIVO

Elaborar una escala multidimensional de asertividad para estudiantes.

2.2.1.3 SUJETOS

Participaron 439 estudiantes del Distrito Federal seleccionados no probabilísticamente de manera accidental de las cuales el 49.9% fueron mujeres (219) y el 50.1% (220) hombres con una edad promedio de 17.44 años y que cursaban actualmente desde secundaria hasta profesional. en este caso las características de la muestra se presentan a continuación:

Tabla 10. Medias y desviaciones estándar de la edad por género y escolaridad de la muestra de estudiantes.

HOMBRES			MUJERES		
Secundaria	Preparatoria	Profesional	Secundaria	Preparatoria	Profesional
M = 14 D.S = 1.17 N = 75	M = 17.76 D.S = 1.65 N = 73	M = 21.98 D.S = 2.43 N = 72	M = 13.59 D.S = .79 N = 72	M = 16.43 D.S = 1.32 N = 72	M = 21.08 D.S = 3.58 N = 73

Tabla 11. Distribución de frecuencias de la escolaridad por género de la muestra de Estadística.

Escolaridad	HOMBRES		MUJERES	
	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)
Secundaria	34.09%	(75)	33.78%	(74)
Preparatoria	33.18%	(73)	32.87%	(72)
Profesional	32.72%	(72)	33.33%	(73)
Total	100.0 %	(220)	100.0 %	(219)

Tabla 12. Distribución de frecuencias del estado civil por género y escolaridad de la muestra de estudiantes.

Estado Civil	HOMBRES			MUJERES		
	Secundaria Porcentaje (f)	Preparatoria Porcentaje (f)	Profesional Porcentaje (f)	Secundaria Porcentaje (f)	Preparatoria Porcentaje (f)	Profesional Porcentaje (f)
Soltero	98.7% (74)	100.0% (73)	98.6% (71)	100.0% (74)	100.0% (72)	98.6% (72)
Casado	1.3% (1)	— —	1.4% (1)	— (1)	— —	1.4% (1)
Total	100.0% (75)	100.0% (73)	100.0% (72)	100.0% (74)	100.0% (72)	100.0% (73)

2.2.1.4 INSTRUMENTO

Con base en los estudios realizados por Flores, Dfáz Loving y Rivera (1987) así como también en los estudios previos sobre la conceptualización semántica de la asertividad reportados en la Fase I de la investigación se procedió a definir el concepto de asertividad y por ende a construir los reactivos de cada una de las dimensiones que constituirían la Escala Multidimensional de Asertividad.

La asertividad se definió como: la habilidad verbal para expresar deseos, creencias, necesidades, opiniones tanto positivos como negativos, así como también el establecimiento de límites de manera directa, honesta y oportuna respetándose a sí mismo como individuo y a los demás durante la interacción social. Entendiéndose ésta última como: a)- relaciones o situaciones de la vida cotidiana en donde existe una interacción con desconocidos b)- relaciones afectivas en donde existe una interacción con personas involucradas sentimentalmente es decir, familia, amigos y pareja y c)- relaciones educativo-laborales en donde la interacción se da con autoridades y compañeros en un contexto sociocultural determinado.

A partir de ésta definición el instrumento para estudiantes estuvo constituido por 96 afirmaciones tipo likert de cinco opciones de respuesta que van de totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo (rango 5-1) que exploran las siguientes áreas:

1) Asertividad en las relaciones de servicios y vida cotidiana. En ésta área se explora "la habilidad del individuo para expresar sus deseos, creencias, necesidades y opiniones tanto positivas como negativas, de manera directa, honesta y oportuna respetándose así mismo y a los demás en situaciones de consumo como restaurantes, cines, teatro, etc. y situaciones de la vida cotidiana como oficinas públicas, privadas, transportes, etc. en donde existe interacción social con desconocidos". Estuvo constituida por 36 afirmaciones.

2) Asertividad en el área afectiva. Dicha área se definió como "la habilidad del individuo de expresar sus deseos, creencias, necesidades y opiniones tanto positivas como

negativas, de manera directa, honesta y oportuna, respetándose a sí mismo y a los demás con personas involucradas sentimentalmente tales como la familia (padres y hermanos y los amigos)". Esta dimensión tuvo 30 afirmaciones, de las cuales 15 pertenecen a la familia y 15 a los amigos.

3) Asertividad en el área escolar. En este caso se definió como "la habilidad del individuo de expresar sus deseos, creencias, necesidades y opiniones tanto positivas como negativas, de manera directa, honesta y oportuna respetándose a sí mismo y a los demás en el ámbito escolar, es decir, con las autoridades (profesores) y con los compañeros de clase". El área estuvo constituida por 30 afirmaciones, de las cuales 14 pertenecen a las autoridades y 16 a los compañeros de clase.

Cabe señalar que debido a los objetivos de la tercera fase se incluyeron algunos reactivos de los instrumentos de Locus de Control (La Rosa, 1988) y Orientación al Logro de Díaz Loving, Andrade y La Rosa (1989). De tal manera que el instrumento tuvo 112 afirmaciones. (Ver Apéndice 4)

2.2.1.5 PROCEDIMIENTO

El instrumento se aplicó a los sujetos en las diferentes escuelas dependiendo del nivel de escolaridad, las instrucciones que se les dieron fueron las siguientes:

El Depto. de Psicología Social de la UNAM, está realizando un estudio para saber como piensan los mexicanos. Es muy importante su participación. El cuestionario es anónimo, nos podría ayudar a contestarlo, por favor".

Si los sujetos accedían a colaborar se les daba el cuestionario. El tiempo promedio de respuesta fue de 45 minutos.

2.2.1.6 RESULTADOS

Para obtener la validez de construcción y la consistencia interna de la escala se realizaron los análisis psicométricos pertinentes.

En primer lugar se realizó un análisis factorial PA2 varimax (factores principales con interacciones) debido a que se suponía interdependencia entre las dimensiones de la asertividad. Se encontró que se formaron 28 factores con un valor propio mayor a uno y que explicaban el 60.9% de la varianza total acumulada después de la rotación.

Posteriormente se analizó la matriz de factores rotados y se seleccionaron aquellas afirmaciones cuyo peso factorial fue de $\pm .30$ o mayor (Ver Tabla 13).

TABLA 13. MATRIZ DE ESTRUCTURA FACTORIAL OBTENIDA EN EL ANÁLISIS FACTORIAL PA2 VARIMAX DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD PARA ESTUDIANTES.

REACTIVOS	15.2 %	5.0 %	3.0 %	2.5 %	2.2 %	2.0 %	1.9 %	1.8 %	1.8 %	1.7 %	1.6 %	1.6 %	1.5 %	1.5 %	1.4 %	1.4 %	1.4 %	1.3 %	1.3 %	1.3 %	1.3 %	1.2 %	1.2 %	1.2 %	1.2 %	1.2 %	1.1 %	1.1 %	
Me da pena preguntarles mis dudas a mis compañeros de clase	.69																												
Me es más fácil decirle a un compañero que está trabajando menos que los demás integrantes del equipo, por teléfono que personalmente	.68																												
Si un amigo (a) me dejara plantado (a) en una cita preferiría, reclamarle por teléfono que personalmente.	.65																												
Prefiero no hacer la tarea por pena a pedir prestados los apuntes a un compañero	.62																												
Puedo decirle a un compañero que cometió un error en clase, con mayor facilidad por teléfono que personalmente.	.57																												
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado, por teléfono que personalmente.	.55																												
Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee	.55																												
Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita.	.54																												
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.	.51																												
Me es difícil decirle a un policía en qué consiste mi infracción, por miedo.	.48																												
No digo nada cuando una persona que llegó después que yo, es atendida antes.	.47																												
En las reuniones familiares me da pena hablar.	.47																												
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar, por teléfono que personalmente.	.45																												
Si alguien en el metro se pone muy cerca de mí, aún cuando hay más espacio en el vagón, no le digo que se aleje de mí por temor a que me vaya a decir una grosería.	.44																												
Me da pena pedir libros que he prestado a un compañero.	.43																												
Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido	.39																												
Preferiría solicitar la admisión a un colegio por carta que por medio de una entrevista.	.39																												
Me cuesta trabajo decir abiertamente a mis hermanos que me molesta que se entrometan en mis asuntos personales	.37																												

72

El coeficiente Alpha de Cronbach (1961) para los factores se presenta en la tabla 14.

Tabla 14. Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la escala multidimensional de Asertividad para estudiantes.

Factores	No. de Reactivos	Media	Desviación estándar	Alpha de Conbach
1	20	2.43	0.67	0.88
2	8	3.89	0.66	0.70
3	4	2.83	0.89	0.63
4	4	4.00	0.75	0.62
5	6	2.72	0.77	0.57
6	3	2.64	0.88	0.55
7	2	2.31	0.92	0.37
8	3	2.40	0.84	0.47
9	4	3.76	0.84	0.55
10	3	3.54	0.91	0.47
11	3	3.77	0.84	0.53
12	4	2.58	0.84	0.62
13	3	3.80	0.94	0.45
14	1	—	—	—
15	2	3.66	0.91	0.43
16	2	2.26	0.99	0.33
17	1	—	—	—
18	2	3.69	0.97	0.45
19	2	2.23	1.00	0.44
20	1	—	—	—
21	3	3.26	0.80	0.33
22	2	2.63	0.97	0.46
23	2	2.64	0.98	0.34
24	2	3.82	0.91	0.40
25	1	—	—	—
26	1	—	—	—
27	1	—	—	—
28	1	—	—	—

Debido a que la estructura factorial no fue muy clara, además de que se obtenían muchos factores se consideró pertinente depurar los reactivos. Para ello se procedió a obtener la consistencia interna de los reactivos arrojados por el análisis factorial pero por las áreas teóricas previamente establecidas es decir, por el área afectiva, escolar y de situaciones cotidianas.

Se observó que en el área afectiva $\alpha = 0.83$ con 25 reactivos de los cuales 12 a su vez pertenecían a la subárea afectiva padres y hermanos y 13 a amigos.

En el área escolar $\alpha = 0.83$ y agrupó a 18 reactivos, de los cuales 10 se referían a la subárea compañeros y 8 autoridades.

Finalmente en el área de situaciones cotidianas $\alpha = 0.78$ y quedaron 20 reactivos.

Posteriormente, se procedió a realizar un segundo análisis factorial PA2 varimax con los reactivos que, quedaron en cada área después de la consistencia interna.

Los resultados señalan que fueron 18 los factores con un valor propio mayor a uno y que explican el 57.5% de la varianza total acumulada después de la rotación.

Al analizar la matriz de factores rotados al igual que en el primer análisis se seleccionaron las afirmaciones cuyo peso factorial fue de $\pm .30$ o mayor (Ver Tabla 15).

TABLA 15. MATRIZ DE ESTRUCTURA FACTORIAL OBTENIDA EN EL SEGUNDO ANÁLISIS FACTORIAL PA2 VARIMAX, DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD, PARA ESTUDIANTES

Reativos	16.8 %	8.1 %	3.7 %	2.8 %	2.7 %	2.4 %	2.3 %	2.2 %	2.1 %	2.0 %	2.0 %	1.9 %	1.8 %	1.8 %	1.8 %	1.7 %	1.6 %	1.6 %
Si un amigo me dejara plantado en una cita preferiría reclamarle por teléfono que personalmente	.62																	
Me es más fácil decirle a un compañero que está trabajando menos que los demás integrantes del equipo por teléfono que personalmente	.69																	
Me da pena preguntarles mis dudas a mis compañeros de clase	.62																	
Puedo decirle a un compañero que cometió un error en clase con mayor facilidad por teléfono que personalmente	.62																	
Prefiero no hacer la tarea por pena a pedir prestados los apuntes a un compañero	.60																	
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente	.54																	
Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita	.54																	
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente	.53																	
Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee	.53																	
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente	.52																	
En las reuniones familiares me da pena hablar	.50																	
Me da pena pedir libros que he prestado a un compañero	.43																	
Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón	.39																	
Me es muy difícil expresar abiertamente mis sentimientos a mis padres	.74																	
Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres	.64																	
Me cuesta trabajo decirles a mis padres lo que me molesta	.58																	
Me da pena decirle a un amigo(a) que estoy ocupado y no puedo atenderlo(a)	.39																	
Mis amigos nunca toman en cuenta mi opinión para decidir a dónde ir	.33																	
Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe	.69																	
he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar	.56																	

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Los resultados señalaron que de los 18 factores formados los siete primeros son los que presentaban una estructura factorial más clara teóricamente puesto que en los siguientes factores se repetían los indicadores de las dimensiones previamente reportadas, además de que algunos factores estaban constituidos por un solo reactivo.

Por otra parte dentro de estos primeros factores el factor III, V y VII parecían medir la misma dimensión. Por lo que se consideró pertinente conocer si los reactivos de los demás factores correlacionaban con los primeros siete, así como también si entre los factores existía correlación, con el objetivo de poder tener las dimensiones más consistentes además de revisar si en los factores previamente encontrados existían reactivos que no concordaran en el factor por definición o redacción.

En el factor I, se incluyeron los reactivos 64 ($r = 0.35$; $p = 0.001$) y 62 ($r = 0.39$; $p = 0.001$) debido a que obtuvieron correlaciones altas ($> .20$) dentro del mismo.

En el factor II, se incluyeron los reactivos 12 ($r = 0.26$; $p = 0.001$); 20 ($r = 0.32$; $p = 0.001$); 36 ($r = 0.24$; $p = 0.001$); 46 ($r = 0.26$; $p = 0.001$) y 55 ($r = 0.29$; $p = 0.001$).

En cuanto al factor III se observó que éste correlacionó con el factor V ($r = 0.31$; $p = 0.001$) y con el factor VII ($r = 0.47$; $p = 0.001$) situación que llevó a unir dichos factores en uno solo, además se encontró que éste correlacionó con los reactivos 87 ($r = 0.32$; $p = 0.001$); 81 ($r = 0.23$; $p = 0.001$) y 23 ($r = 0.31$; $p = 0.001$).

El cuarto factor sólo quedó constituido por tres reactivos ya que eliminó el 51 debido a que se no concordaba conceptualmente.

Finalmente en el factor VI al cual se le denominaría posteriormente factor V se incluyeron los reactivos 58 ($r = 0.43$; $p = 0.001$) y 88 ($r = 0.37$; $p = 0.001$).

De acuerdo al análisis realizado se puede decir que la asertividad estuvo definida por cinco factores o dimensiones para el caso de los estudiantes.

El primer factor se le definió "Asertividad indirecta" y se conceptualizó como la inhabilidad del individuo de tener enfrentamientos directos, cara a cara con otras personas ya sean familiares, amigos o compañeros, expresando sus necesidades, opiniones y sentimientos hacia ellos por medio de cartas o teléfono y quedó conformado con 15 afirmaciones.

Al segundo factor se le llamó "No asertividad en el área afectiva", con 10 reactivos y se definió como la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de hacer valer sus derechos de decir "no", de negarse a realizar una actividad específicamente con familiares (padres) y amigos.

"Asertividad en situaciones cotidianas" con 15 reactivos fue el tercer factor y se le definió como la habilidad que tiene el individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo, principalmente con personas desconocidas.

El cuarto factor fue "Asertividad por medios indirectos con autoridades" en este caso, se definió como el primer factor, es decir, la inhabilidad del individuo de tener enfrentamientos directos, cara a cara, específicamente con autoridades tales como padres o maestros, por lo que expresa sus necesidades opiniones y sentimientos por medio de cartas o teléfono, quedó con tan solo 3 reactivos.

Por último, al quinto factor se le llamó "No asertividad en el área escolar", es decir, la inhabilidad del individuo de expresar sus necesidades opiniones y sentimientos de hacer valer sus derechos de decir "no" de negarse a realizar alguna actividad en el área escolar, es decir, con sus compañeros de clase o con sus maestros y quedo con 7 reactivos.

Los reactivos finales de cada factor fueron los siguientes:

REACTIVOS OBTENIDOS PARA LA MUESTRA DE ESTUDIANTES

FACTOR I

"ASERTIVIDAD INDIRECTA"	PESO FACTORIAL
Si un amigo(a) me dejara plantado(a) en una cita preferiría reclamarle por teléfono que personalmente.	0.69
Me es más fácil decirle a un compañero que está trabajando menos que los demás integrantes del equipo por teléfono que personalmente.	0.69
Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.	0.68
Me da pena preguntarles mis dudas a mis compañeros de clase.	0.62
Puedo decirle a un compañero que cometí un error en clase con mayor facilidad por teléfono que personalmente.	0.62
Prefiero no hacer la tarea por pena a pedir prestados los apuntes a un compañero.	0.60
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente.	0.54

Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo(a) de no haber acudido a una cita.	0.54
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.	0.53
Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee.	0.53
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente.	0.52
En las reuniones familiares me da pena hablar	0.50
Me es más fácil pedir prestados los apuntes a un compañero por teléfono que personalmente.	0.44
Me da pena pedir libros que he prestado a un compañero.	0.43
Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón.	0.39

FACTOR II

"NO ASERTIVIDAD EN EL AREA AFECTIVA"	PESO FACTORIAL
Me es difícil expresar abiertamente mis sentimientos a mis padres	0.74
Me da pena decirle a los hijos de mis amigos que dejen de hacer ruido	0.70
Me da pena pedir libros que he prestado a mis amigos	0.69
Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres	0.64
Me cuesta trabajo decirles a mis padres lo que me molesta	0.58
Me cuesta trabajo decir abiertamente a mis hermanos que me molesta que se entrometan en mis asuntos personales	0.52
Me da pena decirle a un amigo(a) que no le presto mi carro	0.42
Me da pena decirle a un amigo(a) que estoy ocupado(a) y no puedo atenderlo(a)	0.39
Si un compañero me pide prestados los apuntes de alguna materia los cuales voy a ocupar me cuesta trabajo decirle que no puedo prestarselos	0.37
Mis amigos nunca toman en cuenta mi opinión para decidir a donde vamos	0.33

FACTOR III

"ASERTIVIDAD EN SITUACIONES COTIDIANAS"

**PESO
FACTORIAL**

Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia está haciendo ruido le pido guarden silencio	0.71
Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe	0.69
Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o en cualquier otro lugar	0.67
Me quejo con las autoridades pertinentes cuando tengo reservación para acudir a un espectáculo y no la respetan	0.66
Si algún prestador de servicio público no me atiende adecuadamente no dudo en denunciarlo a su jefe inmediato	0.62
Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero	0.56
Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar	0.56
Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada	0.53
En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás	-0.52
Si algún familiar abre mi correspondencia le pido que por favor no lo vuelva hacer	-0.48
Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique	0.47
Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo	0.42
Cuando subo a un taxi y me doy cuenta que el chofer me está cobrando de más le digo que me cobre lo justo	0.42
Reclamo cuando una persona que llego después que yo es atendida antes	0.39
Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobre indebido de llamadas que yo no realice	0.36

FACTOR IV

"ASERTIVIDAD POR MEDIOS INDIRECTOS CON AUTORIDADES"	PESO FACTORIAL
Me es más fácil denunciar las inasistencias del maestro por carta que personalmente	0.65
Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas	0.64
Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente	-0.63

FACTOR V

"NO ASERTIVIDAD EN EL AREA ESCOLAR"	PESO FACTORIAL
Me da pena participar en clase por temor a la opinión de mis demás compañeros	0.62
Me incomoda expresar lo que pienso y siento en presencia de mis compañeros de clase	0.56
Me es difícil cuestionar el punto de vista del maestro	0.53
Me da pena pasar al frente a exponer un tema en clase por temor a la crítica de mis compañeros	0.39
Me cuesta trabajo decirle abiertamente a un maestro que está en un error	0.39
Siempre acepto lo que dice el profesor aun cuando no este convencido del todo	0.37
Me cuesta trabajo decirle a un profesor que el respeto debe ser mutuo	0.32

La consistencia interna obtenida por Alpha de Cronbach (1961) para los factores fue $> .70$ con excepción del factor IV "Asertividad por medios indirectos con autoridades" que fue de 0.58, situación que era de esperarse debido a que solo contaba con 3 reactivos (Ver Tabla 16).

Tabla 16. Consistencia interna medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la escala multidimensional de asertividad final para estudiantes.

Factores	No. de Reactivos	Media	Desviación estándar	Alpha de Conbach
I Asertividad indirecta	16	2.38	0.72	0.86
II No asertividad en el área afectiva	10	2.66	0.67	0.70
III Asertividad en situaciones cotidianas	15	3.83	0.56	0.78
IV Asertividad por medios indirectos con autoridades	3	3.37	0.89	0.58
V No asertividad en el área escolar	7	2.65	0.76	0.72

2.2.1.7 CONCLUSION

Los datos encontrados señalan que la asertividad es un concepto complejo que involucra varias dimensiones y que corrobora la multidimensionalidad del constructo. Asimismo, se verifican nuevamente las dimensiones encontradas previamente por Flores (1989). Además se observa como el contexto situacional es un factor determinante para manifestar o no conductas asertivas, observándose, que en ésta muestra, los estudiantes puntúan arriba de media en el factor de asertividad en situaciones cotidianas y abajo de media en el factor no asertividad en el área afectiva, en el área escolar y en asertividad indirecta.

Los datos con los que se cuentan hasta este momento son el punto de partida para continuar y profundizar en ésta línea de investigación.

2.2.2 ESTUDIO 5

Desarrollo y validación de una escala multidimensional de asertividad para empleados.

2.2.2.1 INTRODUCCION

Este estudio, tuvo como objetivo elaborar una escala multidimensional de asertividad para empleados, la cual, se elaboró, como se mencionó, anteriormente con base en la definición obtenida de asertividad por el autor.

En este caso, se manejaron los áreas de relaciones de servicios y vida cotidiana, el área afectiva (en donde se incluyeron: padres, hermanos y pareja) y el área laboral, debido a las razones antes mencionadas.

Asimismo, la selección de la muestra se realizó con base a las variables (criterio (género, edad y escolaridad) pero con el requisito de que actualmente estuvieron trabajando.

2.2.2.2 OBJETIVO

Elaborar una escala multidimensional de asertividad para empleados.

2.2.2.3 SUJETOS

Participaron 449 empleados de la Ciudad de México seleccionados no probabilísticamente de los cuales el 50.6% (227) fueron mujeres y el 49.4% (222) hombres con una edad promedio de 27.87 años y que trabajaban actualmente.

Las características de la muestra son las siguientes:

Tabla 17. Medias y desviaciones estándar de la edad por género y escolaridad de la muestra de empleados.

HOMBRES			MUJERES		
Secundaria	Preparatoria	Profesional	Secundaria	Preparatoria	Profesional
M = 32.200 D.S = 11.654 N = 75	M = 27.039 D.S = 5.239 N = 76	M = 28.697 D.S = 7.129 N = 76	M = 25.09 D.S = 8.30 N = 73	M = 25.312 D.S = 6.491 N = 77	M = 28.917 D.S = 6.643 N = 72

Tabla 18. Distribución de frecuencias de la escolaridad por género de la muestra de empleados

Escolaridad	Hombres		Mujeres	
	Porcentaje	(f)	Porcentaje	(f)
Secundaria	33.03%	(75)	32.88%	(148)
Preparatoria	34.48%	(76)	34.68%	(153)
Profesional	34.48%	(76)	32.43%	(148)
Total	100.0%	(227)	100.0 %	(222)

Tabla 19. Distribución de frecuencias del estado civil por género y escolaridad de la muestra de empleados.

Estado Civil	HOMBRES			MUJERES								
	Secundaria	Preparatoria	Profesional	Secundaria	Preparatoria	Profesional						
	Porcentaje	Frec	Porcentaje	Frec	Porcentaje	Frec						
Soltero	36.0	(27)	60.5	(46)	63.2	(48)	71.2	(52)	70.1	(54)	48.6	(35)
Casado	53.3	(40)	32.9	(25)	32.9	(25)	20.5	(15)	27.3	(21)	33.3	(24)
Divorciado	5.3	(4)	1.3	(1)	—	—	2.7	(2)	—	—	11.1	(8)
Unión Libre	—	—	5.3	(4)	2.6	(2)	4.1	(3)	2.6	(2)	6.9	(5)
Víudo	5.3	(4)	—	—	1.3	(1)	1.4	(1)	—	—	—	—
Total	100.0	(75)	100.0	(76)	100.0	(76)	100.0	(73)	100.0	(77)	100.0	(72)

2.2.2.4 INSTRUMENTO

Al igual que en el caso de estudiantes, el instrumento para empleados se elaboró con base a la definición derivada de los estudios previos.

En este caso, el instrumento estuvo constituido por 112 afirmaciones tipo likert de cinco opciones de respuesta que van de totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo (rango 5-1) que exploraron las siguientes áreas:

1) Asertividad en las relaciones de servicios y vida cotidiana. Esta área al igual que para los estudiantes mide "la habilidad del individuo de expresar sus deseos, creencias necesidades y opiniones tanto positivas como negativas, de manera directa, honesta y oportuna respetándose a sí mismo y a los demás en situaciones de consumo como restaurantes, cines, teatros, etc. y situaciones de la vida cotidiana como oficinas públicas privadas, transportes, etc. en donde existe interacción social con desconocidos". Esta dimensión estuvo constituida por 36 afirmaciones.

2) Asertividad en el área afectiva. El área se definió como "la habilidad del individuo de expresar sus deseos, creencias, necesidades y opiniones tanto positivas como negativas, de manera directa honesta y oportuna respetándose a sí mismo y a los demás con personas involucradas sentimentalmente tales como la familia (padres y hermanos), amigos y en este caso se incluyó a la pareja". Debido a que se suponía que los empleados tenían una condición más estable y con ello ya mantenían una relación de pareja más formal. La dimensión tuvo 45 afirmaciones, de las cuales 15 pertenecían a familia, 15 a amigos y 15 a pareja.

3) Asertividad en el área laboral. En este caso al tener los sujetos una situación de trabajo el área escolar se modificó por el área laboral la cual se entendió como "la habilidad del individuo de expresar sus deseos, creencias necesidades y opiniones tanto positivas como negativas, de manera directa, honesta y oportuna respetándose a sí mismos y a las demás en el ámbito laboral, es decir con las autoridades (jefes) y con compañeros de trabajo". Estuvo constituida esta dimensión por 31 afirmaciones de las cuales 17 pertenecen a autoridades y 14 a compañeros de trabajo.

En este caso también se incluyeron algunos reactivos de los instrumentos de Locus de Control (La Rosa, 1988) y Orientación al Logro (Díaz Loving, andrade y La Rosa (1989). Por lo tanto el instrumento estuvo constituido por 128 afirmaciones (Ver Apéndice 5).

2.2.2.5 PROCEDIMIENTO

El instrumento se aplicó a los sujetos en sus diferentes centros de trabajo dependiendo

de la escolaridad, es decir, fábricas, empresas privadas, públicas, talleres, etc. las instrucciones que se les dieron fueron las siguientes:

"El Depto de Psicología Social de la UNAM está realizando un estudio para saber como piensan los mexicanos. Es muy importante su participación. el cuestionario es anónimo nos podría ayudar a contestarlo, por favor".

El tiempo promedio de respuesta fue de 60 minutos.

2.2.2.6 RESULTADOS

En este caso también se realizaron todos los análisis psicométricos de la escala.

En primer lugar se realizó un análisis factorial PA2 varimax (factores principales con interacciones) porque se supone que los factores de la asertividad son ortogonales.

Se encontró que se formaron 31 factores con un valor propio mayor a uno y que explicaron el 65.5% de la varianza total acumulada después de la rotación.

Al analizar la matriz de estructura factorial se seleccionaron aquellos reactivos cuyo peso factorial de $\pm .30$ o mayor (Ver Tabla 20).

TABLA 20. MATRIZ DE ESTRUCTURA FACTORIAL OBTENIDA EN EL ANÁLISIS FACTORIAL PA2 VARIMAX DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD PARA EMPLEADOS

Reactivos	200	51	38	25	22	20	18	15	18	16	14	14	13	13	13	13	12	12	11	11	11	11	10	10	10	10	9	9	9	9
Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita	.74																													
Acepto un producto que me ofrece un vendedor aunque no lo necesite sólo por pena a decirle que no	.68																													
Si necesito llegar urgentemente a una dirección y no conozco la calle me da pena preguntar la ubicación de ésta	.62																													
Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente.	-.61																													
Acepto todas la órdenes que mi jefe me impone, por temor a perder el trabajo.	.60																													
Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad, por medio de tarjetas y/o cartas.	.59																													
Cuando me solicitan que realice una tarea que no me corresponde, acepto sólo por quedar bien con mi jefe.	.57																													
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente.	.56																													
Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia está haciendo ruido, le pido que guarde silencio.	-.56																													
Me incomoda cuando un amigo (a) me hace un comentario positivo sobre mi persona.	.56																													
Mis amigos nunca toma en cuenta mi opinión para decidir a dónde vamos.	.53																													
Me da pena preguntar el precio de algún artículo en una tienda.	.53																													
Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.	.51																													
Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona, que no tire basura en la calle.	.50																													
Expreso abiertamente mis sentimientos a mi pareja.	-.46																													
Me cuesta trabajo decirle a mi pareja que "no" ante cualquier situación que me desagrada.	.45																													
No soy capaz de solicitar un aumento de sueldo a mi jefe, aunque lo necesite.	.44																													
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar, por teléfono que personalmente.	.43																													

92

En la tabla 21 se observa la consistencia interna obtenida por medio del Alpha de Cronbach (1961) para cada uno los factores:

Tabla 21. Consistencia interna, medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la escala multidimensional de asertividad para empleados.

Factores	No. de Reactivos	Medias	Estándar	Alpha de Cronbach
1	24	2.44	0.71	0.91
2	15	3.81	0.73	0.88
3	12	3.22	0.73	0.88
4	6	2.43	0.72	0.68
5	2	2.44	0.94	0.49
6	4	2.36	0.85	0.67
7	2	3.33	0.99	0.53
8	3	2.28	0.84	0.60
9	6	3.62	0.70	0.66
10	3	2.56	0.86	0.52
11	2	2.33	0.94	0.53
12	2	2.25	0.99	0.60
13	2	2.30	0.96	0.50
14	1	—	—	—
15	3	3.60	0.85	0.61
16	3	3.53	0.82	0.49
17	3	2.47	0.78	0.46
18	2	2.40	0.95	0.44
19	1	—	—	—
20	1	—	—	—
21	1	—	—	—
22	2	2.27	1.01	0.45
23	2	2.84	1.02	0.49
24	1	—	—	—
25	1	—	—	—
26	1	—	—	—
27	1	—	—	—
28	1	—	—	—
29	1	—	—	—
30	2	2.45	0.81	0.15
31	1	—	—	—

De igual manera que en el caso de los estudiantes en la muestra de empleados la estructura factorial no fue muy clara, por lo que también se procedió a obtener la consistencia interna de los reactivos arrojados por el análisis factorial pero por las áreas teóricas previamente establecidas.

Se encontró que en el área afectiva $\alpha = 0.89$ con 32 reactivos de los cuales 11 pertenecían a la subárea padres y hermanos, 13 a amigos y 8 a pareja.

En el área laboral $\alpha = 0.88$ con 28 reactivos, 13 correspondientes a la subárea de compañeros y 15 a jefes.

Por último en el área de situaciones cotidianas $\alpha = 0.84$ con 20 reactivos.

Asimismo, se procedió a obtener un segundo análisis factorial PA2 varimax con los 63 reactivos que quedaron después de obtenida la consistencia interna para cada área.

Los resultados señalan 20 factores con un valor propio mayor a uno y que explican el 60.4% de la varianza total acumulada después de la rotación.

Posteriormente se analizó la matriz de factores rotados y se seleccionaron las afirmaciones cuyo peso factorial fue de $\pm .30$ o mayor (Ver Tabla 22).

TABLA 22. MATRIZ DE ESTRUCTURA FACTORIAL OBTENIDA EN EL SEGUNDO ANÁLISIS FACTORIAL PA 2 VARIMAX DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD PARA EMPLEADOS

Reactivos	21	50	40	28	24	23	19	18	18	17	17	16	16	15	14	14	14	13	13
Prefero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita	-.75																		
En los equipos de clase puedo decirle a mis compañeros que me niego a hacer más trabajo del que me corresponde.	.53																		
Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente.	.51																		
Me incomoda cuando un amigo (a) me hace un comentario positivo sobre mi persona.	.59																		
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado, por teléfono que personalmente.	.57																		
Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle.	-.55																		
Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas.	.52																		
Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.	.49																		
Mis amigos nunca toma en cuenta mi opinión para decidir a dónde vamos.	.47																		
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.	.46																		
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente	.45																		
Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón.	.41																		
Prefero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente.	-.38																		
Expreso abiertamente amor, cariño y afecto a mi pareja.	.34																		
Si mi jefe me invita a salir de manera personal me es difícil decirle que "no" por temor a perder mi trabajo.	.32																		
Acudo de inmediato a la oficina telefónica a reclamar por un cobro indebido de llamadas que yo no realicé.	.69																		
Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente, no dudo en reclamar.	-.65																		
Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía, les reclamo.	-.62																		
En un grupo de amigos, doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás.	.58																		
Cuando un compañero de trabajo pide mi opinión sobre el desempeño de su trabajo, soy capaz de decirle francamente que cometió un error.	.58																		
Si la cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique.	-.58																		
Puedo decirle directamente a mi pareja que algo de su manera de actuar me molesta	.58																		
Reclamo cuando una persona que llegó después que yo, es atendida antes.	-.52																		
No dudaría en reclamar mercancía defectuosa.	-.50																		
Trato de darle gusto a mi jefe en todo sin importar lo que yo piense.	.41																		

Se encontró que de los 20 factores formados los primeros cuatro son los que conceptual y teóricamente eran claros, además de que en los siguientes factores se repetían las dimensiones medidas, así como también en varios factores solo existía un reactivo. Por lo anteriormente mencionado se consideró pertinente obtener las correlaciones entre los 4 factores y los reactivos de los otros factores con el objetivo de poder obtener una mejor y más clara estructura factorial, asimismo en los factores previamente encontrados eliminar aquellos que no concordaron dentro del factor, ya sea por definición o redacción de los mismos.

En el factor I se eliminaron por no concordar dentro del factor los reactivos 95, 10 y 11 y se incluyeron que obtuvieron una correlación mayor o igual 0.30. Dichos reactivos fueron el 62 ($r = 0.38$; $p = 0.001$); 36 ($r = 0.30$; $p = 0.001$) y el 20 ($r = 0.40$; $p = 0.001$) y el 20 ($r = 0.40$; $p = 0.001$).

En el factor II se eliminaron por no concordar dentro del factor los reactivos 43, 88 y 125 y se incluyeron los reactivos 22 ($r = 0.47$; $p = 0.001$); 30 ($r = 0.30$; $p = 0.001$); el 41 ($r = 0.34$; $p = 0.001$); el reactivo 40 ($r = 0.41$; $p = 0.001$); y el reactivo 109 ($r = 0.37$; $p = 0.001$).

Por otra parte en el factor III se eliminaron por no concordar dentro del factor los reactivos 80 y 84 y se incluyeron por sus altas correlaciones los reactivos 82 ($r = 0.41$; $p = 0.001$); 83 ($r = 0.42$; $p = 0.001$); 103 ($r = 0.37$; $p = 0.001$); 116 ($r = 0.36$; $p = 0.001$), 106 ($r = 0.40$; $p = 0.001$) y 90 ($r = 0.38$; $p = 0.001$).

Por último en el factor IV se eliminaron por no concordar dentro del factor los reactivos 115 y 114 y se incluyeron los reactivos 31 ($r = 0.32$; $p = 0.001$); 18 ($r = 0.34$; $p = 0.001$); 33 ($r = 0.40$; $p = 0.001$); 105 ($r = 0.31$; $p = 0.001$) y 71 ($r = 0.30$; $p = 0.001$).

De tal manera que al primer factor quedó constituido por 15 reactivos, se le denominó "Asertividad indirecta" es decir, la inhabilidad del individuo de poder tener enfrentamientos directos, es decir, cara a cara con otras personas ya sea familiares o amigos, llevándolo por tanto a expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos por medio de cartas, teléfono, etc.

Al segundo factor se le llamó "Asertividad en situaciones cotidianas", es decir, es la habilidad que tiene el individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo, principalmente con personas desconocidas y en algunas ocasiones con familiares y amigos. Este factor quedó constituido con 15 reactivos.

El tercer factor tuvo 13 reactivos y se le llamó "Asertividad indirecta en el trabajo", en este caso, el factor mide la inhabilidad del individuo de poder tener enfrentamientos directos en el trabajo, ya sea con compañeros o con los jefes por lo que utiliza medios indirectos como en cartas o el teléfono para expresar sus opiniones necesidades y sentimientos.

Finalmente al cuarto factor se le llamó "No asertividad" es decir, la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de hacer valer sus derechos de decir "no", de negarse a realizar alguna actividad. Dicho Factor estuvo constituido por 9 reactivos.

Los reactivos finales de cada factor fueron los siguientes:

REACTIVOS OBTENIDOS PARA LA MUESTRA DE EMPLEADOS

FACTOR I

"ASERTIVIDAD INDIRECTA"	PESO FACTORIAL
Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo(a) de no haber acudido a una cita	0.75
Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente	0.61
Me incomoda cuando un amigo(a) me hace un comentario positivo sobre mi persona	0.59
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente	0.57
Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle	-0.55
Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas	0.52
Puedo expresar mis sentimientos a mi pareja más fácilmente por teléfono que personalmente	0.52
Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres	0.49
Me da pena decirle a un amigo(a) que no le prestaría mi carro	0.49
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente	0.46
Me es fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente.	0.45
Me da pena pedir libros que he prestado a mis amigos	0.44
Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón	0.41
Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente	-0.38
Expreso abiertamente amor, cariño y afecto a mi pareja	0.34

FACTOR II

"ASERTIVIDAD EN SITUACIONES COTIDIANAS"	PESO FACTORIAL
Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o cualquier otro lugar	0.71
Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobro indebido de llamadas que no realice	-0.69
Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero	0.66
Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar	-0.65
Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía les reclamo	-0.62
En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás	0.58
Cuando un compañero de trabajo pide mi opinión sobre el desempeño de su trabajo soy capaz de decirle francamente que cometió un error	0.58
Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique	-0.58
Puedo decirle directamente a mi pareja que lago de su manera de actuar me molesta	0.56
Reclamo cuando una persona que llego después que yo es atendida antes	-0.52
Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo	0.52
No dudaría en reclamar mercancía defectuosa	-0.50
Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada	-0.49
Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe	-0.47
Si una persona se tarda hablando en un teléfono público le digo abiertamente que se apure	0.37

FACTOR III

"ASERTIVIDAD EN EL TRABAJO POR MEDIOS INDIRECTOS"	PESO FACTORIAL
Si mi jefe inmediato me pide que realice una tarea la cual no es muy clara para mí le digo sinceramente que no se como hacerla	0.65
Prefiero someterme a las órdenes de mi jefe que expresarle mi desacuerdo	0.63
Me es difícil negarme a salir con mis compañeros de trabajo	0.62
Prefiero pedirle un aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente	0.61
Me cuesta trabajo expresar mis sentimientos y deseos a mis compañeros de trabajo	0.61
Me es difícil solicitar a mi jefe permiso para faltar al trabajo	0.60
No soy capaz de solicitar un aumento de sueldo a mi jefe aunque lo necesite	0.57
Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente	0.49
Me da pena pedir favores a mis compañeros de trabajo	0.49
Acepto todas las órdenes que mi jefe me impone por temor a perder el trabajo	0.46
Expreso con mayor facilidad mi enojo por teléfono a mis compañeros de trabajo que personalmente	0.45
Puedo expresar mi punto de vista sobre el trabajo de un compañero con mayor facilidad por teléfono que personalmente	0.44
Si mi jefe me critica injustamente me retiro de inmediato sin decir nada	0.42

FACTOR IV

"NO ASERTIVIDAD"	PESO FACTORIAL
Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido	0.66
Me es difícil expresar afecto a mis compañeros de trabajo	0.63
Me es difícil elogiar abiertamente a un compañero de trabajo	0.61

Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres	0.58
Si me molesta la actitud de mi hermano no soy capaz de decirselo	0.56
Me cuesta trabajo decirle a mis padres lo que me molesta	0.45
Me cuesta trabajo decirle a mi pareja que "no" ante cualquier situación que me desagrada	0.45
Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee	0.40
Me es difícil elogiar abiertamente a mi pareja	0.36

La consistencia interna obtenida por Alpha de Cronbach (1961) para cada factor fueron $> .70$ (Ver Tabla 23).

Tabla 23. Consistencia interna medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la Escala Multidimensional de Asertividad final para empleados.

Factores	No. de Reactivos	Media	Desviación estándar	Alpha de Cronbach
I Asertividad indirecta	15	2.45	0.68	0.85
II Asertividad en situaciones cotidianas	15	3.70	0.70	0.87
III Asertividad indirecta en el trabajo	13	2.31	0.65	0.83
IV No asertividad	9	2.39	0.67	0.73

2.2.2.7 CONCLUSION

Los resultados obtenidos en este estudio corroboran la multidimensionalidad del constructo asertividad y la importancia relativa del contexto situacional en la formación de los factores en la escala, observando, por lo general, que la muestra obtiene puntuaciones neutrales en cada uno de los factores, con excepción del factor de asertividad en situaciones cotidianas en donde puntúan más alto.

Asimismo, la estructura factorial de la escala revela nuevamente las dimensiones reportadas en el estudio cuatro, así como también en el estudio de Flores (1989), lo cual refleja la fuerte consistencia en la dimensionalidad de la asertividad en la cultura mexicana.

2.3 FASE III

VALIDEZ CONCURRENTENTE Y DISCRIMINANTE DE LA ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD

2.3.1 INTRODUCCION

Los resultados de la fase anterior de la investigación revelaron que la asertividad es un constructo multidimensional y que para su estudio es importante tomar en cuenta el aspecto situacional. De tal manera, que fue necesario desarrollar y validar dos escalas de asertividad una para estudiantes y otra para empleados, los cuales, sin embargo revelaron que existe consistencia en las dimensiones encontradas en ambas y que lo situacional es resultado de incluir reactivos situacionales.

Una vez, que se realizaron los análisis psicométricos se consideró de interés, realizar un estudio, en donde se verificara la validez concurrente y discriminante de la escala.

Para ello, se decidió trabajar únicamente, con la escala de empleados, como una primera aproximación, debido a que se pensó, que más adelante se pudiera elaborar, y evaluar cursos de entrenamiento asertivo, que en varias ocasiones son ofrecidos por las empresas a sus trabajadores. Asimismo porque los estudios sobre el tema en específico y en psicología en general, se realizan con estudiantes, situación que es muy criticada.

Por otra parte, se seleccionaron las variables locus de control, orientación al logro y autoconcepto, debido a que la literatura señala que los individuos asertivos son individuos con una alta autoestima, con un locus de control interno y en una alta orientación al logro. Además de que en México, sería la primera aproximación al estudio de la relación entre dichas variables.

Por último, se mantuvieron constantes las variables criterio edad, género y escolaridad para la selección de la muestra.

2.3.2 OBJETIVO

Obtener la validez concurrente y discriminante de la Escala Multidimensional de Asertividad al relacionarla con otras variables tales como Locus de Control, Orientación al

Logro y Autoconcepto.

2.3.3 SUJETOS

Participaron 432 empleados de la Ciudad de México seleccionados no probabilísticamente de manera accidental, de los cuales el 49.8% (215) fueron mujeres y el 50.2% (217) hombres con un nivel de escolaridad de primaria 25% (108), secundaria el 26.4% (114) preparatoria el 23.6% (102) y profesional el 25% (108). La edad promedio de la muestra fue de 28.35 años, con una desviación estándar de 10.36. Las características de la muestra son las siguientes:

Tabla 24. Medias y Desviaciones Estándares de la edad por género y escolaridad.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Profesional	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Profesional
Media	30.39	24.57	29.7	31.44	29.59	27.25	26.72	27.21
Desviación Estandar	14.25	8.28	10.35	7.76	13.05	11.84	7.73	5.12

Tabla 25. Distribución de frecuencias del género por escolaridad

Género	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Profesional
Hombres	49.07 (53)	48.24 (55)	49.01 (50)	51.85 (56)
Mujeres	50.92 (55)	51.75 (59)	50.98 (52)	48.14 (52)
Total	100.0 (108)	100.0 (114)	100.0 (102)	100.0 (108)

2.3.4 INSTRUMENTO

Escala Multidimensional de Asertividad. Se utilizó el instrumento previamente elaborado en el estudio piloto 2 de la fase II, es decir, la Escala de Asertividad para Empleados, la cual está constituida por cuatro factores:

1) "Asertividad indirecta" (15 afirmaciones) definida como la inhabilidad del individuo de poder tener enfrentamientos cara a cara con otras personas ya sea familiares o amigos, llevándolo por lo tanto a expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos por medio de cartas, teléfono, etc.

2) "Asertividad en situaciones cotidianas" (15 afirmaciones) es decir, la habilidad que tiene el individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo, principalmente con personas desconocidas y en algunas ocasiones con familiares y amigos.

3) "Asertividad indirecta en el trabajo " (13 afirmaciones) dicho factor mide la inhabilidad del individuo de tener enfrentamientos directos en el trabajo ya sea con compañeros o con los jefes por lo que utiliza medios indirectos como cartas o teléfono para expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos.

4) Finalmente el cuarto factor es "No Asertividad" (9 afirmaciones) y mide la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de hacer valer sus derechos, es decir "No", de negarse a realizar alguna actividad, etc. ya sea con familiares o desconocidos.

De tal manera que la escala quedó constituida por 52 afirmaciones tipo likert de cinco opciones de respuesta que fueron de totalmente en desacuerdo (1) a totalmente en acuerdo (5).

Escala Multidimensional de Locus de Control. Para medir locus de control se utilizó la Escala Multidimensional de Locus de Control de La Rosa (1988), el cual mide cinco dimensiones:

1) Internalidad/Instrumental, se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida debido a su esfuerzo trabajo y/o capacidades.

2) Afectividad, describe situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de sus relaciones afectivas con quienes le rodean.

3) Fatalismo/suerte se refiere a creencias en un mundo no ordenado, es decir, los esfuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o el destino.

Por último las escalas de poderoso del micro (4) y macro (5) cosmos describen las creencias en un mundo ordenado dependiente de las personas que tienen el poder y por tanto el

control.

Las respuestas a las afirmaciones se dan en un continuo de cinco puntos de totalmente en desacuerdo (1) a totalmente de acuerdo (5). Cabe señalar que en este caso no se aplicó el instrumento completo sino que se seleccionaron las cinco afirmaciones de cada subescala que tenían los pesos factoriales más altos para aplicarlas en el instrumento global debido a la longitud tan extensa que estuvo al medir las cuatro variables (asertividad, locus de control, orientación al logro y autoconcepto). De tal manera que en el caso de locus de control se tuvieron 25 afirmaciones.

Escala Multidimensional de Orientación al logro. Para medir, orientación al logro se utilizó la Escala Multidimensional de Orientación al Logro de Díaz Loving, Andrade y La Rosa (1989) que mide tres dimensiones:

- 1) Maestría es la referencia de los sujetos por realizar tareas difíciles y por hacer cosas intentando la perfección
- 2) Trabajo es la actitud positiva hacia el trabajo en sí.
- 3) Competencia es el deseo de ser el mejor en situaciones interpersonales.

Al igual que en el caso anterior y por las razones mencionadas se seleccionaron las cinco afirmaciones de cada factor con pesos factoriales más altos. De tal manera que la Orientación al Logro se midió con 15 afirmaciones (cinco de cada factor) en un continuo de cinco puntos, de totalmente en desacuerdo (1) a totalmente de acuerdo (5).

Escala de Autoconcepto. Se utilizó la Escala de Autoconcepto de La Rosa y Díaz Loving (1988) la cual mide cuatro dimensiones del autoconcepto del mexicano, con diversas subescalas siendo éstas:

1) Social se refiere al comportamiento del individuo en la interacción con sus semejantes y goza de una gran universalidad porque abarca tanto las relaciones con sus familiares y amigos como la manera en que una persona realiza sus interacciones con sus jefes o subalternos, conocidos o no. Dicha escala comprende tres subescalas: Sociabilidad afiliativa, sociabilidad expresiva y accesibilidad. La dimensión social está representada por la sociabilidad afiliativa la cual especifica en el polo positivo el estilo afiliativo de relacionarse con los demás. La sociabilidad expresiva se refiere a la comunicación o expresión del individuo en el medio social. Y la accesibilidad en el aspecto positivo la persona accesible a la cual se aproximan los demás con confianza porque podrán contar con su comprensión.

2) Emocional. Esta escala abarca los sentimientos de uno, considerados desde un punto de vista intraindividual, interindividual y del punto de vista de su sanidad o no. Las subescalas son: estados de ánimo, sentimientos interindividuales y salud emocional. Los estados de ánimo caracterizan la vida emocional intraindividual. Los sentimientos interindividuales es decir, el

"otro" es el objeto de los sentimientos personales y la salud emocional enfoca los aspectos intraindividual e interindividual desde el punto de vista de su sanidad o no.

3) Etico. Esta dimensión concierne al aspecto de congruencia o no congruencia con los valores personales y que son en general, un reflejo de los valores culturales mas amplios o de grupos particulares de una cultura.

4) Ocupacional. Esta escala se refiere al funcionamiento y habilidades del individuo en su trabajo, ocupación o profesión y se extiende tanto a la situación del estudiante como del trabajador, funcionario o profesionista.

5) Iniciativa. Esta subescala verifica la iniciativa del individuo en situaciones sociales.

Hay que señalar que se decidió incluir esta última subescala con el objetivo de ver que relación existía con la asertividad.

Dicho instrumento está elaborado con formato de diferencial semántico con un continuo de siete puntos. Se trabajó como en los casos anteriores con los cinco adjetivos de cada subescala con pesos factoriales más actos por lo que la escala estuvo constituida por 40 adjetivos bipolares. (Ver apéndice 6)

2.3.5 PROCEDIMIENTO

El instrumento global, es decir, las escalas de asertividad, locus de control, orientación al logro y autoconcepto, se administraron a los sujetos en sus diferentes centros de trabajo dependiendo del nivel de escolaridad. Además de las instrucciones específicas dentro del instrumento, se les dieron las siguientes instrucciones:

"El Departamento de Psicología Social de la UNAM esta realizando un estudio para conocer como piensan los mexicanos. Es muy importante su participación. El cuestionario es anónimo nos podría ayudar a contestarlo por favor gracias".

El tiempo promedio de respuesta fue de 90 minutos para las personas con primaria y secundaria y de 50 o 60 para las personas con preparatoria o profesional.

2.3.6 RESULTADOS

2.3.6.1 ANALISIS PSICOMETRICOS

Con el objetivo de verificar si la estructura factorial de la Escala Multidimensional de Asertividad obtenida en la fase II se mantenía estable se realizaron nuevamente los análisis psicométricos de la escala para esta muestra.

En primer lugar se realizó un análisis factorial PA2 varimax (factores principales con interacciones) porque se supone que los factores de la escala de asertividad son ortogonales.

Se encontró que se formaron 14 factores con un valor propio mayor a uno y que explicaban el 56.7% de la varianza total acumulada después de la rotación.

Al analizar la matriz de factores rotados, se seleccionaron las afirmaciones cuyo peso factorial fue de $\pm .30$ o mayor. Se encontró que los primeros tres factores son los que tienen una estructura factorial conceptual y teórica clara.

En el primer factor se agruparon afirmaciones que correspondían a los factores I "Asertividad por medios indirectos" y III "Asertividad en el Trabajo por medios indirectos" del estudio piloto 2 de la fase II.

En el segundo factor se agruparon afirmaciones que correspondían al factor II del estudio previo, es decir, "Asertividad en situaciones cotidianas" y en el tercer factor correspondió al cuarto del estudio piloto, es decir, "No Asertividad. (Ver Tabla 26).

Los 11 factores restantes agrupaban 2 ó 3 afirmaciones de cada uno de los primeros factores por lo que se consideró pertinente obtener una correlación entre estos con el objetivo de poder unir factores que medían las mismas dimensiones y ubicar a los reactivos en donde fueron más claros conceptualmente.

Se encontró que el factor I correlacionó con el factor IV ($r = 0.54$; $p = 0.001$), con el factor VI ($r = 0.47$; $p = 0.001$), con el factor VII ($r = 0.51$; $p = 0.001$) con el factor X ($r = 0.39$; $p = 0.001$) con el factor XIII ($r = 0.38$; $p = 0.001$) con el factor XIV ($r = 0.44$; $p = 0.001$) y con el reactivo 70 ($r = 0.39$; $p = 0.001$).

El factor II correlacionó con el factor V ($r = 0.39$; $p = 0.001$), con el VIII ($r = 0.34$; $p = 0.001$) y con el factor IX ($r = 0.47$; $p = 0.001$) y con el reactivo 8 ($r = 0.35$; $p = 0.001$).

Tabla 28. MATRIZ DE ESTRUCTURA FACTORIAL OBTENIDA EN EL ANALISIS FACTORIAL PA2 VARIMAX DE LA ESTALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD PARA EMPLEADOS.

REACTIVOS	18.9%	6.6%	4.2%	3.3%	3.0%	2.7%	2.6%	2.5%	2.4%	2.3%	2.1%	2.1%	2.0%	1.9%
Expreso con mayor facilidad mi enojo por teléfono a mis compañeros de trabajo que personalmente	.71													
Prefiero pedirle un aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente	.70													
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente	.69													
Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente	.63													
Puedo expresar mi punto de vista sobre el trabajo de un compañero con mayor facilidad por teléfono que personalmente	.62													
Puedo expresar mis sentimientos a mi pareja más fácilmente por teléfono que personalmente	.44													
Prefiero someterme a las órdenes de mi jefe que expresarle mi desacuerdo	.43													
Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas	.37													
Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente	.36													
Me quejo cuando hay mal servicio en restaurante o en cualquier otro lugar		.64												
Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo		.62												
Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero		.58												
Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía les reclamo		.57												
Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe		.57												
Si me molesta la actitud de mi hermano no soy capaz de decirselo			.68											
Me cuesta trabajo a mis padres lo que me molesta			.59											
Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres			.53											
Me cuesta trabajo decirle a mi pareja que "no" ante cualquier situación que me desagrada			.52											

REACTIVOS	18.9%	6.6%	4.2%	3.3%	3.0%	2.7%	2.6%	2.5%	2.4%	2.3%	2.1%	2.1%	2.0%	1.9%
En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás			.40											
Me es difícil elogiar abiertamente a un compañero de trabajo				.64										
Me cuesta trabajo expresar mis sentimientos y deseos a mis compañeros de trabajo				.55										
Me es difícil expresar afecto a mis compañeros de trabajo				.49										
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente				.39										
Reclamo cuando una persona que llegó después que yo es atendida antes					.71									
Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar					.68									
No dudaría en reclamar mercancía defectuosa					.41									
Me da pena decirle a un(a) amigo(a) que no le presto mi carro						.66								
Me es difícil solicitar a mi jefe permiso para faltar al trabajo						.54								
Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido						.45								
Me da pena pedir favores a mis compañeros de trabajo						.41								
Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle						.39								
Me incomoda cuando un amigo(a) me hace un comentario positivo sobre mi persona						.37								
Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón							.68							
Si mi jefe me critica injustamente me retiro de inmediato sin decir nada							.57							
Acepto todas las órdenes que mi jefe me impone por temor a perder el trabajo							.47							
Si una persona se tarda hablando en un teléfono público le digo directamente que se apure								.60						
Si mi jefe inmediato me pide que realice una tarea la cual no es muy clara para mí le digo sinceramente que no se como hacerla								.59						
Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique								.57						

REACTIVOS	18.9%	6.6%	4.2%	3.3%	3.0%	2.7%	2.6%	2.5%	2.4%	2.3%	2.1%	2.1%	2.0%	1.9%
Cuando un compañero de trabajo pide mi opinión sobre el desempeño de su trabajo soy capaz de decirle francamente que cometió un error								.44						
Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente									.62					
Puedo decirle directamente a mi pareja que algo de su manera de actuar me molesta									.65					
Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobro indebido de llamadas que yo no realicé									.35					
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente										.66				
Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres										.43				
Expreso abiertamente amor, cariño y afecto a mi pareja										.37				
Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada											.69			
Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo(a) de no haber acudido a una cita											.40			
Me es difícil elogiar abiertamente a mi pareja												.72		
Me da pena pedir libros que he prestado a mis amigos													.67	
No soy capaz de solicitar un aumento de sueldo a mi jefe aunque lo necesite													.34	
Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee														.68
Me es difícil negarme a salir con mis compañeros de trabajo														.43

Por su parte el factor III correlacionó únicamente con el reactivo 10 ($r=0.36$; $p = 0.001$)

Cabe señalar que los reactivos 84, 67 y 45 se ubicaron en el factor III debido a que estos concordaban teóricamente con el mismo los reactivos 2 y 70 en los factores II y I respectivamente.

De tal manera que el instrumento quedó constituido por tres dimensiones:

Factor I "Asertividad Indirecta", es decir la inhabilidad del individuo de poder tener

enfrentamientos directos cara a cara con otras personas en situaciones cotidianas o de trabajo ya sea con familiares, amigos, jefes y compañeros de trabajo llevándolo por lo tanto a expresar sus opiniones, necesidades, sentimientos por medio de cartas, teléfono, etc. La dimensión quedó constituida por 27 afirmaciones.

Factor II "Asertividad en Situaciones Cotidianas" es la habilidad del individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo, principalmente con personas desconocidas y en algunas ocasiones con familiares y amigos. La dimensión la formaron 15 afirmaciones.

Factor III "No Asertividad" mide la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos de hacer valer sus derechos, de decir "no" de negarse a realizar alguna actividad ya sea con familiares, amigos, jefes y compañeros de trabajo. Este factor lo formaron 9 afirmaciones.

Los reactivos finales de cada factor fueron los siguientes:

REACTIVOS FINALES PARA LA MUESTRA DE EMPLEADOS

Factor I "Asertividad Indirecta"	Peso Factorial
Expreso con mayor facilidad mi enojo por teléfono a mis compañeros de trabajo que personalmente.	0.71
Prefiero pedirle un aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente.	0.70
Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.	0.69
Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón.	0.68
Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee.	0.68
Me da pena pedir libros que he prestado a mis amigos	0.67
Me da pena decirle a un(a) amigo(a) que no le presto mi carro.	0.66
Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente.	0.66
Prefiero solicitar un asenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente	0.63
Puedo expresar mi punto de vista sobre el trabajo de un compañero con mayor facilidad por teléfono que personalmente.	0.62

Si mi jefe me critica injustamente me retiro de inmediato sin decir nada.	0.57
Me cuesta trabajo expresar mis sentimientos y deseos a mis compañeros de trabajo	0.55
Me es difícil solicitar a mi jefe permiso para faltar al trabajo.	0.54
Acepto todas las órdenes que mi jefe me impone por temor a perder el trabajo.	0.47
Puedo expresar mis sentimientos a mi pareja más fácilmente por teléfono que personalmente	0.44
Prefiero someterme a las órdenes de mi jefe que expresarle mi desacuerdo.	0.43
Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.	0.43
Me es difícil negarme a salir con mis compañeros de trabajo	0.43
Me da pena pedir favores a mis compañeros de trabajo	0.41
Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo(a) de no haber acudido a una cita	-0.40
Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle.	0.39
Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente	0.39
Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas.	0.37
Me incomoda cuando un amigo(a) me hace un comentario positivo sobre mi persona.	0.37
Expreso abiertamente amor, cariño y afecto a mi pareja.	0.37
Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente	0.36
No soy capaz de solicitar un aumento de sueldo a a mi jefe aunque lo necesite	0.34

Factor II	Peso
"Asertividad en Situaciones Cotidianas"	Factorial
Reclamo cuando una persona que llego después que yo es atendida antes.	0.71
Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada.	0.69
Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar.	0.68

Puedo decirle directamente a mi pareja que algo de su manera de actuar me molesta.	0.65
Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o en cualquier otro lugar.	0.64
Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo.	0.62
Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente.	0.62
Si una persona se tarda hablando en un teléfono público le digo directamente que se apure.	0.60
Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero.	0.58
Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía les reclamo.	0.57
Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe.	0.57
Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique.	0.57
Cuando un compañero de trabajo pide mi opinión sobre el desempeño de su trabajo soy capaz de decirle francamente que cometió un error.	0.44
No dudaría en reclamar mercancía defectuosa.	0.41
Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobro indebido de llamadas que yo no realice.	0.35

**Factor III
"No Asertividad"**

**Peso
Factorial**

Me es difícil elogiar abiertamente a mi pareja.	0.72
Si me molesta la actitud de mi hermano no soy capaz de decirselo.	0.68
Me es difícil elogiar abiertamente a un compañero de trabajo.	0.64
Me cuesta trabajo decirle a mis padres lo que me molesta.	0.59
Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres.	0.53
Me cuesta trabajo decirle a mi pareja que "no" ante cualquier situación que me desagrada.	0.52

Me es difícil expresar afecto a mis compañeros de trabajo.	0.49
Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido.	0.45
En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás.	-0.40

La consistencia obtenida por Alpha de Cronbach (1961) para cada factor fue $> .75$ (Ver Tabla 27).

Tabla 27. Consistencia interna medias y desviaciones estándar obtenidas para cada uno de los factores de la escala multidimensional de asertividad final para empleados.

Factor	No. de Reactivos	Media	Desviación estándar	Alpha de Cronbach
I Asertividad indirecta	27	2.40	0.56	0.88
II Asertividad en Situaciones Cotidianas	15	3.91	0.54	0.80
III No Asertividad	9	2.45	0.70	0.75

En conclusión, se puede decir, que la asertividad en la cultura mexicana se mantiene consistente a través de los estudios de la fase II de la investigación, así como también por las realizadas por Flores (1989), es decir se obtuvieron tres dimensiones: asertividad indirecta, asertividad en situaciones cotidianas y no asertividad, las cuales presentan segmentaciones sutiles dependiendo del contexto situacional, es decir, para estudiantes y para empleados.

2.3.6.2 ANALISIS DE ASOCIACION

Finalmente se realizó un análisis de asociación entre cada una de las dimensiones de la asertividad y cada una de las dimensiones de las otras variables estudiadas (locus de control, orientación al logro y autoconcepto), con el objetivo de obtener la validez concurrente de la misma.

ASERTIVIDAD VS LOCUS DE CONTROL

Al analizar la relación entre asertividad y locus de control, se encontró que las personas que son asertivas por medios indirectos son más fatalistas y creen en la suerte, creen en los poderosos del macro cosmos y del micro cosmos, son muy afectivos y no son internos. Asimismo las personas que no son asertivas creen en la suerte, en los poderosos del macro cosmos y del micro cosmos, no son internos y son afectivos. En cambio las personas que son asertivas en situaciones cotidianas son personas no afectivas, no creen que el mundo está en las manos de los poderosos del micro cosmos, del macro cosmos y son muy internos (Ver Tabla 28).

Tabla 28. Análisis de asociación obtenido entre la escala multidimensional de asertividad y la escala multidimensional de locus de control.

Locus de Control Asertividad	Fatalismo/ Suerte	Poderosos del Macro Cosmos	Afectividad	Internalidad	Poderosos del Micro cosmos
Asertividad Indirecta	0.49***	0.31***	0.49***	-0.30***	0.57***
Asertividad en Situaciones Cotidianas	-0.12*	0.01	-0.13***	0.51***	-0.28***
No Asertividad	0.38***	0.29***	0.34***	-0.31***	0.42***

* p ≤ 0.05
 ** p ≤ 0.01
 *** p ≤ 0.001

ASERTIVIDAD VS ORIENTACION AL LOGRO

Por otra parte al analizar la asertividad y la orientación al logro se observó que las personas que tienden a ser asertivos por medios indirectos no son personas orientadas a la maestría ni al trabajo y son competitivos. Al igual que las personas que no son asertivas tampoco son personas orientadas a la maestría y al trabajo. En cambio las personas asertivas en situaciones cotidianas son personas con una alta orientación a la maestría, a la competencia y al trabajo. (Ver Tabla 29)

Tabla 29. Análisis de Asociación obtenido entre la escala multidimensional de asertividad y la escala multidimensional orientación al logro.

Orientación al Logro	Maestría	Competencia	Trabajo
Asertividad			
Asertividad Indirecta	-0.36***	0.11*	-0.27***
Asertividad en Situaciones Cotidianas	0.51***	0.29***	0.47***
No Asertividad	-0.32***	0.02	-0.28***

* $p \leq 0.05$
 ** $p \leq 0.01$
 *** $p \leq 0.001$

ASERTIVIDAD VS AUTOCONCEPTO

Finalmente al analizar la asertividad con el autoconcepto se encontró que las personas asertivas de manera indirecta son personas que se perciben en su sociabilidad afiliativa como menos amables, decentes, educados, corteses, atentos, en sus estados de ánimo como

menos realizados, felices, joviales, contentos y alegres, en su sociabilidad expresiva como menos extrovertidos, comunicativos, desenvueltos expresivos, en su afectividad como menos amorosos, cariñosos, tiernos, románticos y sentimentales en su autoconcepto ocupacional como menos estudiosos, responsables, eficientes, puntuales y trabajadores, en su autoconcepto ético como menos leales, honestos, sinceros, verdaderos, en su iniciativa como menos dinámicos, rápidos audaces, activos y en cambio se perciben con mayor salud emocional es decir más reflexivos estables, serenos, calmados. Patrón similar se encontró en el factor de no asertividad.

En cambio las personas que son asertivas en situaciones cotidianas se perciben como más amables, decentes, etc. (sociabilidad afiliativa), como más felices, joviales, optimistas, etc. (estados de ánimo) como más comunicativos extrovertidos, desenvueltos, etc. (sociabilidad expresiva), como más amorosos, afectuosos, tiernos, etc. (afectividad), como más capaces, responsables, eficientes, etc. (ocupacional), como más honestos, sinceros, verdaderos, etc. (ético) y como más dinámicos, rápido, activo, etc. (iniciativa) (Ver Tabla 30).

Tabla 30. Análisis de asociación obtenido entre la escala multidimensional de asertividad y la escala multidimensional de autoconcepto.

Autoconcepto	Sociabilidad Afiliativa	Estado de Animo	Sociabilidad Expresiva	Afectividad	Ocupacional	Salud Emocional	Etico	Iniciativa Expresiva
Asertividad Indirecta	-0.17***	-0.19***	-0.18***	-0.14**	-0.14**	0.12*	-0.24***	-0.28***
Asertividad en Situaciones Cotidianas	0.14**	0.28***	0.23***	0.12*	0.17***	-0.02	0.19***	0.29***
No Asertividad	-0.19***	-0.27***	-0.26***	-0.19***	-0.13**	0.12*	-0.23***	-0.31***

* $p \leq 0.05$
 ** $p \leq 0.01$
 *** $p \leq 0.001$

2.3.6.3 ANALISIS DE DIFERENCIAS POR GENERO, ESCOLARIDAD Y EDAD.

Para conocer si había diferencias por género, escolaridad y edad en cada uno de los factores de las escalas multidimensional de asertividad, se utilizó un análisis de varianza (por género y escolaridad y como covariable la edad). Además se realizó la prueba de Scheffé para comparar las diferencias entre las medias con un nivel de confianza del 95%.

ESCALA DE MULTIDIMENSIONAL ASERTIVIDAD.

En la tabla 31 se observa que no hubo diferencias significativas en ninguno de los tres factores entre hombres y mujeres. Sin embargo, si se encontró un efecto significativo de la covariable edad ($F(1,412)=6.65; p=0.01$) en donde a menor edad mayor asertividad indirecta ($r=-0.11, P=0.05$).

Tabla 31. Análisis de varianza para la escala multidimensional de asertividad por género y por la covariable edad.

Factor	GENERO			EDAD		
	M Mujeres	M Hombres	F	PROB	F	PROB
Asertividad Indirecta	2.44	2.35	1.72	0.19	6.65	0.01**
Asertividad en Situaciones Cotidianas	3.92	3.91	0.13	0.71	0.15	0.89
No Asertividad	2.50	2.39	2.04	0.15	0.67	0.41

* $p \leq 0.05$
 ** $p \leq 0.01$
 *** $p \leq 0.001$

Por otra parte, en lo que se refiere a la escolaridad, la tabla 32 muestra que hubo diferencias en el factor de "asertividad indirecta" ($F(3,424)=41.97; p=0.000$) en donde la prueba a posteriori de Scheffé reveló que el grupo de profesional ($M=2.11$) y el grupo de preparatoria ($M=2.19$) son los que difieren significativamente del grupo de secundaria ($M=2.46$) y del grupo de primaria ($M=2.80$) que son los que utilizan más este tipo de comportamiento en sus relaciones interpersonales y que a su vez el grupo de secundaria difiere significativamente del grupo de primaria, el cual es el grupo en que las personas son capaces de exigir sus derechos siempre y cuando se a de manera indirecta.

También se encontraron diferencias en el factor de "asertividad en situaciones cotidianas" ($F(3,422)=8.00;p=0.05$), en este caso el grupo de primaria ($M=3.72$) difiere significativamente de los grupos de profesional ($M=4.02$) y preparatoria ($M=4.03$), es decir, las personas que tienen una escolaridad baja son personas no asertivas en la vida cotidiana.

Por último en el factor "no asertividad" también se observaron diferencias por escolaridad ($F(3,424)=50.38;p=0.000$) en donde el grupo de profesional ($M=2.06$) y el de preparatoria ($M=2.19$) difieren significativamente de los grupos de secundaria ($M=2.52$) y primaria ($M=3.01$), siendo éstos últimos los menos asertivos. A su vez se observó que el grupo de primaria difiere significativamente de grupo de secundaria (Ver Tabla 32).

Tabla 32. Análisis de varianza para la escala multidimensional de asertividad por escolaridad.

Factor	Escolaridad				F	PROB
	M Primaria	M Secundaria	M Preparatoria	M Profesional		
Asertividad Indirecta	2.80	2.46	2.19	2.11	41.97	0.000***
Asertividad en Situaciones Cotidianas	3.72	3.85	4.03	4.02	8.00	0.000***
No Asertividad	3.01	2.52	2.19	2.06	50.38	0.000***

* $p \leq 0.05$
 ** $p \leq 0.01$
 *** $p \leq 0.001$

2.3.7 CONCLUSION

Los resultados señalan, como se esperaba, que los individuos asertivos son personas con un locus de control interno, con un autoconcepto positivo y con una alta orientación al logro. Los individuos no asertivos y los asertivos indirectos presentan el patrón inverso. Asimismo se observa que las personas tienden a obtener puntajes altos en el factor de asertividad en situaciones cotidianas, sobre todo, a medida que aumenta la escolaridad.

En cambio las personas con un nivel escolar bajo tienden a ser no asertivos o a ser

asertivos de manera indirecta. De igual manera, los jóvenes son los que tienden a ser los asertivos indirectos. Los resultados revelaron que el género no tuvo ningún efecto en la asertividad.

Los resultados encontrados en esta parte del estudio hacen pensar que a diferencia de los primeros estudios este nuevo instrumento quedó dentro del proceso de construcción sensibilizado a la cultura mexicana ya que se trató de que no se pidieran las cosas de manera agresiva como implica el término anglosajón, sino que se incluyeron reactivos en los cuales al pedir o exponer las necesidades, deseos, etc. se hiciera de forma amable y cortés. De ahí que se expliquen los resultados encontrados en el análisis de asociación con las otras escalas y por ende nos estemos enfrentando a un proceso de socialización diferente de la asertividad dentro de la cultura.

Finalmente, se puede decir que la escala multidimensional de asertividad para empleados presenta una adecuada validez concurrente y discriminante.

CAPITULO III

DISCUSION

Los objetivos de la presente investigación fueron: 1) Conocer el significado semántico de la asertividad (mediante tres aproximaciones metodológicas); 2) Elaborar un instrumento de medición de asertividad para la cultura mexicana y 3) Determinar la validez discriminante y concurrente del mismo al relacionarlo con otras variables tales como el locus de control, la orientación al logro y el autoconcepto. Por lo tanto la discusión se realizará para cada una de las fases de la investigación.

3.1 EVALUACION SEMANTICA DE LA ASERTIVIDAD

En ésta primera fase de la investigación mediante tres aproximaciones metodológicas (redes semánticas, diferencial semántico y escalamiento multidimensional) se evaluó el significado semántico que los sujetos daban a la asertividad y otros conceptos relacionados con estilos de interacción social y conceptos relacionados con la definición anglosajona de asertividad, tales como la agresividad, el enfrentamiento, abnegación, cortesía, derechos y confianza en sí mismo.

En el estudio 1, es decir, la evaluación de dichos conceptos por medio de las redes semánticas se observó que las personas piensan que asertividad, se asocia con algo cierto, acertado, que hay certeza, que hay certeza, que es correcto. La abnegación se asocia con características tales como sumisión, abnegado, sufrimiento, bueno, madre, lealtad, etc., agresividad se conceptualizó como agresivo, grosero, enojo, violencia, pelear, coraje, etc. al igual que enfrentamiento que se definió como pelea, enfrentar, lucha, discusión, choque, afrontar. Por su parte los derechos se definieron como obligaciones, leyes, justicia, libertad, necesidades. Evaluaciones positivas se dieron para cortesía es decir, las definidoras fueron: amable, cortes, educación, caballeroso. Por último confianza en sí mismo se definió como seguridad.

En general se puede decir que el significado psicológico de asertividad es muy limitado y no concuerda con la definición psicológica del concepto ofrecida por diferentes autores (Wolpe, 1958; Lazarus, 1973, Alberti y Emmons, 1974; Cotler y Guerra, 1976; Lange y Jakubowski, 1976; Aguilar Kubli, 1987). La conceptualización ofrecida por los sujetos se refiere a la definición connotativa del constructo.

Por otro lado la agresividad y el enfrentamiento, como era de esperarse concuerda con el significado psicológico de la agresión de estudios anteriores , es decir, se evalúa como una conducta poco deseable y negativa tanto en hombres como mujeres (Díaz Loving, Díaz Guerrero, Helmrich y Spence, 1981).

La abnegación y la cortesía presenta una riqueza conceptual amplia y un significado acorde a la cultura, ya que los conceptos que la definen son conceptos centrales en la filosofía del mexicano, que considera a la automodificación (Díaz Guerrero, 1982) y a la cortesía (La Rosa y Díaz Loving, 1988) como las formas adecuadas y socialmente deseables de encarar las relaciones interpersonales .

Asimismo al realizar el análisis de datos por las variables criterio, se observa que a medida que aumenta el nivel de escolaridad el número de las palabras definidoras también va en orden ascendente, lo cual indica como lo señala Valdéz (1991) que el nivel de información que se maneja en la memoria semántica aumenta conforme se avanza en el escalafón escolar.

Los datos muestran que existe en general un patrón en donde a medida que aumenta la escolaridad se rompen con las normas establecidas , es decir, se percibe más negativamente a la abnegación y a la agresividad y más positiva a la asertividad, la cortesía, la confianza en sí mismo, los derechos, etc. Esto concuerda con lo mencionado por Díaz Guerrero (1982) en donde existe un rompimiento o menor apego con las premisas socioculturales a mayor escolaridad. Sin embargo a pesar de que disminuye la abnegación es interesante como persiste la cortesía. Se puede pensar que las bases culturales afectivas al entrar en el proceso dinámico de confrontación cultura contra cultura, se integran en los sujetos escolarizados la importancia individual representada por la asertividad, sin romper por completo los aspectos colectivos inherentes a la cortesía. Es decir, se desarrolla un ente multicultural que ha adoptado e integrado lo que se considera valioso de las socioculturas.

Hay que señalar que el concepto enfrentamiento resultó evaluado negativamente. Este hallazgo indica, por una parte la importancia que los mexicanos dan a la "automodificación", es decir, se cambian a sí mismos pero no a su medio ambiente, haciendo que incluso la posibilidad de enfrentamiento no sea considerada como la forma más adecuada para relacionarse. Asimismo varios estudios (Aguilar Kubli, 1987; Fernsterheim y Baer, 1979) señalan que la confianza en sí mismo aumenta a medida también que aumenta el nivel escolar.

En cuanto al género se observa que las mujeres presentan en todos los casos una riqueza semántica más grande que los hombres.

Además también se encontró que a mayor edad la riqueza semántica es más amplia. Esto debido quizás a que la experiencia obtenida en los años de vida les ha permitido a los sujetos ampliar su repertorio verbal .

En el estudio 2 la evaluación de los siete conceptos se realizó por medio del diferencial semántico, los datos en este caso revelaron que la asertividad se evalúa como buena, simpática,

admirable, agradable, deseable, fuerte, amable, cortés, grande, gigante, mayor activa y rápida. La agresividad y el enfrentamiento nuevamente se evalúan como malo, despreciable, antipático, desagradable, grosero, indecente, indeseable y descortés. La abnegación y la cortesía como buena, admirable, simpática, agradable, amable, decente, deseable y cortés. Todos ellos adjetivos positivos. Los derechos como bueno, admirable, fuerte, agradable. Y la confianza en sí mismo como algo grande, bueno, admirable, gigante, fuerte y mayor.

Es decir, el patrón de resultados se repite en este estudio es decir las evaluaciones dadas al concepto bajo esta aproximación metodológica es similar a la encontrada por medio de las redes semánticas. Asimismo se observa que el patrón en cuanto al nivel escolar es igual ya que a medida que aumenta el nivel escolar la evaluación es positiva en el caso de los conceptos asertividad, derechos y confianza en sí mismo y es más negativa para los conceptos de agresividad, enfrentamiento, cortesía y abnegación.

En este caso se observa que como lo señala Díaz Guerrero (1982) en la cultura tradicional a medida que aumenta el nivel de escolaridad existe un rompimiento con las premisas socioculturales y por ende dichos conceptos son evaluados negativamente. Además este rompimiento con las normas origina formas más elaboradas y racionales de interacción por lo que la agresividad y el enfrentamiento no son estilos de confrontación aceptados culturalmente.

En cuanto al género y la edad se repite el mismo patrón que en el caso del primer estudio.

Los datos obtenidos por medio de la técnica de escalamiento multidimensional del estudio 3 revelan que la evaluación de los conceptos de los estudios anteriores se presenta con un patrón muy similar. Sin embargo al incluir otro concepto como fueron relaciones laborales, relaciones familiares y relaciones con amigos, es decir, incluir ya un contexto situacional fueron muy interesantes las agrupaciones dadas, ya que los conceptos se ubicaron en tres dimensiones.

Al analizar los conceptos con la palabra estímulo relaciones laborales se puede decir que los hombres más jóvenes la ubican con derechos y justicia, cosa que no sucede con los adultos en donde las relaciones laborales las asocian con violencia, enfrentamiento y agresividad. En cambio las mujeres jóvenes la perciben cercana a la confianza en sí mismo y las mujeres adultas en una sola dimensión. En ambos casos era de esperarse que se presentara este patrón puesto que los hombres y mujeres jóvenes están iniciando su vida laboral y por tanto tienen expectativas positivas hacia el mismo, situación que no se da en los hombres adultos que por su experiencia las relaciones laborales las perciben como conflictivas. Las mujeres adultas por su parte las perciben en una dimensión aislada puesto que muy probablemente debido a su papel dentro de la sociedad no se encuentren laborando, se dediquen al hogar y para ellas no tenga relación con ningún concepto.

Esto corrobora, lo que menciona, Díaz Guerrero (1982) al estudiar las motivaciones del trabajador mexicano en donde explica como las diferentes ocupaciones son una fuente de satisfacción personal y como el desempeño puede variar en cuanto a la eficiencia,

responsabilidad y cumplimiento.

La pasividad, la amabilidad, la abnegación y cortesía por lo general en los diferentes grupos aparecen en la misma dimensión, lo cual verifica la importancia que tienen las premisas socioculturales en la filosofía de vida del mexicano (Díaz Guerrero, 1982). Por su parte la asertividad aparece con los derechos y con la justicia y en ocasiones con la confianza en sí mismo, en este caso dichos conceptos se ubican de manera clara desde el punto de vista teórico, ya que dentro de la literatura existente sobre el área se sabe que muchas de las definiciones de asertividad incluyen éstos conceptos (Jakubowski y Lange, 1978; Alberti y Emmons, 1974) y por otro lado, otros autores entre ellos Aguilar Kubli (1987) y Fernsterheim y Baer (1979) señalan que para que puedan emitirse conductas asertivas, es necesario que exista una alta autoestima y por ende confianza en sí mismo.

Por otra parte Cianni-Surridge y Horron (1983) mencionan que en ocasiones las conductas asertivas pueden aumentar o disminuir las oportunidades de empleo sobre todo en compañías pequeñas. Solomón et.al. (1983) argumenta que tanto para hombres y mujeres la evaluación de la asertividad en las situaciones de conflicto en el trabajo es positiva.

En cuanto a las relaciones familiares los hombres jóvenes las ubican con los derechos, justicia y abnegación, en cambio, los hombres adultos con amabilidad y cortesía al igual que las mujeres jóvenes. Para las mujeres adultas se ubican con los derechos, la confianza en sí mismo y con asertividad. Nuevamente la abnegación, la pasividad, la cortesía, la amabilidad aparecen en una dimensión y enfrentamiento, violencia y agresividad en otra para los diferentes grupos.

Por último, las relaciones con los amigos en todos los grupos aparece con amabilidad, cortesía. De la misma manera asertividad se ubica con los conceptos teóricamente adecuados, es decir, derechos, justicia, confianza en sí mismo. Por su parte, enfrentamiento, violencia y agresividad forman otra dimensión y pasividad y abnegación otra. Los datos revelan que se presenta nuevamente éstas características automodificadoras del mexicano en donde la abnegación amabilidad, cortesía, la educación son muy importante para poder adaptarse al contexto sociocultural (Díaz Guerrero, 1982).

Al respecto Díaz Guerrero (1982) señala que las relaciones interpersonales para el mexicano son de gran importancia. Cuando estudia el yo del mexicano en adolescentes encuentra que el concepto amigo aparece como lo más bueno, poderoso y activo. A su vez La Rosa (1986) menciona que una manera de conseguir determinados objetivos afectivos (agradar a otros, tener amigos, y no quedar en soledad) sería a través de las relaciones amistosas y cálidas.

Finalmente, hay que señalar los datos obtenidos bajo estas tres técnicas diferentes fue muy similar, asimismo, se observa en importancia que tiene el contexto situacional para la evaluación de los conceptos.

De igual manera, es relevante señalar las limitantes y las ventajas de haber utilizado, las diferentes técnicas.

Al respecto Valdéz (1991) menciona que:

"Las redes semánticas ofrecen la posibilidad de tener datos que, con mucha seguridad, están altamente relacionadas con la palabra-estímulo, y que pueden ser tomados e interpretados semánticamente.

Por otro lado, y con respecto al diferencial semántico, esta técnica únicamente da acceso al significado connotativo (afectivo) de los conceptos pero no da acceso al significado denotativo (objetivo, formal) de los mismos. Esto podría crear cierta confusión en cuanto a saber que es lo que estamos midiendo: actitudes o significados (Szalay y Bruson, 1974). En cuanto al uso de las redes semánticas, no se presenta este problema, puesto que los conceptos que son dados por los sujetos no tienen ninguna limitante, más que su propia capacidad. En otras palabras, los conceptos relacionados con el concepto central (nodo), pueden ser de cualquier índole, sin importar qué concepto sea. Esto nos da una base para reafirmar que si el significado es una reconstrucción de la información en memoria, que tiene una infinidad de conceptos de todo tipo almacenados; y que es, precisamente ésta, la información que nos da el uso de las redes semánticas; entonces, podemos tener la seguridad de que los datos que estamos obteniendo se refieren directamente al significado de la palabra que está siendo definida por los sujetos.

Otra limitante del diferencial semántico es el hecho de que el significado de los conceptos está delimitado, o mejor dicho, bipolares de adjetivos, que dan como opciones de respuesta. O sea, que no hay ninguna libertad para el sujeto, en cuando a que éste pudiera generar un mayor número de respuestas, tales como dar conceptos que a su parecer tengan alguna relación con la palabra que está definiendo o mejor dicho evaluando, con respecto a las categorías bipolares y rígidas que han sido previamente establecidas por el investigador.

En el caso de las redes semánticas, ocurre exactamente lo contrario, o sea que los sujetos tienen toda la libertad necesaria para poder generar los conceptos que deseen o crean que están relacionados, o que definan al concepto central. "(pág 25)

Ahora bien, en cuanto al escalamiento multidimensional es una técnica útil para obtener los patrones de agrupación de los objetos que se estudian, así como proporcionarlos en un espacio perceptivo, sin tener "a priori" las dimensiones a escalar, por parte del investigador.

Los resultados obtenidos en los tres estudios anteriores arrojan datos muy interesantes acerca de los conceptos estudiados y dejan abierta la posibilidad de continuar realizando investigación sobre el área, utilizando diferentes métodos en diversos tipos de muestras.

3.2 Desarrollo y Validación de la Escala Multidimensional de Asertividad.

El objetivo de ésta fase fue elaborar un instrumento multidimensional que midiera asertividad en la cultura mexicana , para ello, partiendo de los estudios previos realizados por Flores (1989) y de los estudios de la fase I de ésta investigación , así como también de las definiciones dadas por diversos autores (Wolpe, 1958; Lazarus, 1973, Alberti y Emmons, 1974; Cotler y Guerra, 1976; Lange y Jakubowski , 1976; Aguilar Kubli, 1987), se procedió a definir el concepto asertividad y con base en ello, elaborar los reactivos del instrumento. La definición fue la siguiente : " Asertividad es la habilidad verbal de expresar deseos, creencias, necesidades, opiniones tanto positivos como negativos, así como también el establecimiento de límites de manera honesta y oportuna respetandose a sí mismo como individuo y a los demás durante la interacción social. Entendiendose a ésta como : a) relaciones o situaciones de la vida cotidiana en donde existe una interacción con desconocidos, b) relaciones afectivas en donde existe una interacción con personas involucradas sentimentalmente, es decir, familia, páreja y amigos y c) relaciones educativo-laboral en donde la interacción se da con autoridades y compañeros en un contexto sociocultural determinado".

Ahora bien, ésta definición surge debido a que como lo mencionan Ashby, Baker y Botvin (1989), Loor y More (1980), Arrindel y Ende (1985), Ladd y Mize, 1983) los inventarios hasta ahora existentes de asertividad sugieren una aproximación multidimensional a la misma, por lo que se plantearon áreas de interacción social en las que pudiera manifestar la conducta asertiva y personas con las que se pudiera interactuar en cada una de ellas dependiendo de la situación. Por lo que fue necesario elaborar dos instrumentos, uno para estudiantes y otro para empleados . Esto surge ante la necesidad de enfrentarse a que si se parte de que la asertividad puede estar determinada por la situación y si se quería tener un amplio rango de edad en la población estudiada, los problemas a los que se enfrentaban , eran diferentes dependiendo de la ocupación que estuviesen realizando, por lo que se consideró pertinente que los sujetos podían presentarse ante las mismas situaciones de la vida cotidiana y familiares pero no así a problemas educativo-laboral y afectivos (con la pareja), ya que las personas de menor edad generalmente su ocupación es la de estudiantes y las de mayor edad ya se encuentran en una etapa de vida productiva. Y en la subarea de pareja en los jóvenes, ya que quizás muchos de ellos, no tuvieran una pareja estable por su misma edad. La dimensión educativo-laboral y la subárea de pareja en los jóvenes fueron las que variaron, es decir, en el instrumento de estudiantes se tuvo el área educativo y se eliminó la subarea de pareja y en el instrumento de empleados se tuvo el área laboral y se incluyó la de pareja, las demás dimensiones se mantuvieron constantes en ambos instrumentos.

En los resultados del estudio 4 de ésta fase, es decir, el instrumento multidimensional de asertividad para estudiantes, el análisis factorial reveló que a pesar que se explicaba más del 60% de varianza, no se tuvo una estructura conceptual clara, ya que se obtuvieron 28 factores, lo que llevó a realizar un análisis de consistencia interna y posteriormente un segundo análisis factorial, en el cual se explicaba el 50% de varianza y se tenían menos factores, asimismo los primeros siete eran los que ya tenían una estructura conceptual más clara y que después del análisis de las correlaciones entre los factores se tenían cinco dimensiones con una consistencia

mayor a .70 en el instrumento. Dichas dimensiones fueron: asertividad indirecta, no asertividad en el área afectiva, asertividad en situaciones cotidianas, asertividad por medios indirectos con autoridades y no asertividad en el área escolar. Las dimensiones se definieron de la siguiente manera:

1) Asertividad indirecta se definió como la inhabilidad del individuos de tener enfrentamientos directos, cara a cara con otras personas ya sean familiares y amigos o compañeros, expresando sus necesidades, opiniones, deseos y sentimientos hacia ellos por medio de cartas o teléfono (15 reactivos).

2) La no asertividad en el área afectiva es la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de hacer valer sus derechos, de decir, "no", de negarse a realizar una actividad específicamente con familiares (padres) y amigos (10 reactivos).

3) Asertividad en situaciones cotidianas es la habilidad del individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo , principalmente con personas desconocidas (15 reactivos).

4) Asertividad por medios indirectos con autoridades, es la inhabilidad dl individuo de tener enfrentamientos directos cara a cara, específicamente con autoridades tales como padres o maestros, por lo que expresa sus necesidades, opiniones y sentimientos por medio de cartas o teléfono (3 reactivos).

5) No asertividad en el área escolar es la inhabilidad del individuo de expresar sus necesidades, opiniones y sentimientos de hacer valer sus derechos, de decir "no" de negarse a realizar alguna actividad en el área escolar, es decir, con sus compañeros de clase o con sus maestros (7 reactivos).

Con base en éstos datos se puede decir, que la estructura factorial de la asertividad en México, está caracterizada básicamente por tres dimensiones la asertividad, la asertividad de manera indirecta y la no asertividad, que son en esencia los estilos de confrontación que está midiendo el instrumento con sus variaciones. Estos resultados apoyan los previamente encontrados por Flores (1989) en donde al realizar el análisis psicométrico de la Prueba de Asertividad de Rathus (1973) encuentra las dimensiones de asertividad por medios indirectos, asertividad en situaciones cotidianas y no asertividad.

Sin embargo, se puede observar que los factores de asertividad indirecta y asertividad indirecta con autoridades y no asertividad en el área afectiva y escolar son factores que corresponderían a los factores de iniciación social (Rathus, 1973; Galassi et. al., 1974; Gambrell y Richey, 1975) o asertividad social e independencia (Loor y More, 1980), pero en el sentido negativo, explicado por supuesto desde el punto de vista cultural, ya que para el mexicano, es muy importante el estilo de vivir afiliativo , es decir, las relaciones interpersonales con la familia y los amigos (Díaz Guerrero, 1982) son fuente de satisfacción, por lo tanto no es capaz de exigir sus derechos, de expresar sus sentimientos, necesidades , deseos, etc.

Por otra parte, el factor de asertividad en situaciones cotidianas corresponde al factor de defensa de derechos e intereses que señalan Loor y More (1980), al de expresión de sentimientos negativos, es decir, la expresión de sentimientos negativos en una situación pública de Arrindell et. al. (1988) o bien al de confrontaciones en situaciones de consumo y de servicio de Pal-Hegedus y Jensen (1982) en su estudio realizado en Costa Rica al aplicar el RAS.

Al analizar la escala multidimensional de asertividad para empleados en el estudio 5 de ésta fase se observa que se presentan los mismos problemas, es decir, el análisis factorial reveló 31 factores que explicaban el 65% de la varianza, pero que no tenían una estructura conceptual clara, por lo que se realizó el mismo procedimiento que en el caso de estudiantes, es decir se obtuvo la consistencia por áreas y posteriormente un segundo análisis factorial que reveló que los primeros cuatro factores eran los que tenían una estructura conceptual clara, situación que se corroboró al analizar las correlaciones entre los mismos. De tal manera que a los factores se les denominó: asertividad indirecta, asertividad en situaciones cotidianas, asertividad indirecta en el trabajo y no asertividad, los cuales, al igual que en el estudio 4 tuvieron una consistencia mayor a .70. Los factores se definen a continuación:

1) Asertividad indirecta es la inhabilidad del individuo de poder tener enfrentamientos directos, es decir, cara a cara con otras personas, ya sea familiares o amigos, llevándolo por lo tanto a expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos por medio de cartas, teléfono, etc. (15 reactivos).

2) Asertividad en situaciones cotidianas es la habilidad que tiene el individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo, principalmente con personas desconocidas y en algunas ocasiones con familiares y amigos (15 reactivos).

3) Asertividad indirecta en el trabajo mide la inhabilidad del individuo de poder tener enfrentamientos directos en el trabajo, ya sea con compañeros o con jefes por lo que utiliza medios indirectos como las cartas o el teléfono para expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos (13 reactivos).

4) No asertividad es la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de hacer valer sus derechos, de decir "no", de negarse a realizar alguna actividad (9 reactivos).

Como se puede observar en empleados nuevamente emergen las dimensiones de asertividad, asertividad indirecta y la no asertividad con sus respectivas variaciones.

Ahora bien, al analizar los reactivos que conformaban cada factor tanto para estudiantes como empleados y obtener las semejanzas y diferencias en cuanto a la estructura factorial de una muestra a otra, se observó que el factor de asertividad indirecta se mantuvo tanto para estudiantes como para empleados con siete reactivos siendo éstos: " Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo(a) de no haber acudido a una cita", "Me es más fácil

negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente", "Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres ", "Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente", "Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente", "Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón" y " Puedo expresar mis sentimientos a mi pareja más fácilmente por teléfono que personalmente".

Por otro lado el factor de asertividad en situaciones cotidianas tuvo constantes en ambos instrumentos los siguientes reactivos: "Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar", "En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás", " Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique", "Reclamo cuando una persona que llegó después que yo es atendida antes", " Cuando viajo en un tres o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe", "Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada", "Cuando la comida en un restaurante no sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero", "Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o cualquier otro lugar" y "Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo".

Y el factor de no asertividad contó únicamente con dos reactivos constantes en el instrumento para empleados y el de estudiantes : "Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres " y " Me cuesta trabajo decirle a mis padres lo que me molesta".Sin embargo, reflejan de una u otra manera la obediencia afiliativa del mexicano (Díaz Guerrero, 1982) dentro de las premisas socioculturales , es decir, "Los niños deben de obedecer a sus padres".

El hecho de haber tenido que elaborar dos instrumentos para medir la asertividad en la cultura mexicana, lleva a la confirmación una vez más de la multidimensionalidad de la misma (Rathus, 1973; Galassi et. al., 1974; Gambrill y Richey, 1975, Furnham, 1979; Loor y More, 1980; Ladd y Mize, 1983; Arrindel et.al., 1988; Ashby, et.al., 1989) y a la evaluación similar que se da de la asertividad en diferentes muestras (Keane, et.al.,1983). Al haber encontrado varias dimensiones muy particulares como la no asertividad en el área afectiva y escolar o la asertividad indirecta en general o en específico con autoridades o en el trabajo en el instrumento tanto para estudiantes como para empleados, revela que la manifestación de conductas asertivas , es un rasgo de personalidad que es consistente , sin embargo, no siempre va a poder manifestarse en cualquier situación sino como lo señala Lange y Jakubowski (1976) y Mac Donald (1975) la persona tiene que tener la habilidad para discriminar entre las circunstancias en las cuales diferentes tipos de comunicación asertiva pueden tener consecuencias favorables o desfavorables.

Kern (1982) menciona que el propósito de la asertividad es tener relaciones interpersonales funcionales con resultados positivos, lograr metas interpersonales , acrecentar el autorespeto, mejorar las relaciones interpersonales y remediar los desórdenes clínicos. Por lo tanto la decisión de utilizar las habilidades asertivas está basada en la relativa anticipación de

evaluar si las consecuencias son positivas o negativas (Eisler, Frederiksen y Peterson, 1978, Fiedler y Beach, 1978).

Es por ello, que quizás los sujetos en algunas ocasiones puedan ser asertivos, es decir, puedan exigir sus derechos en situaciones de la vida cotidiana, es decir, en situaciones de consumo o de servicio en donde son afectados sus intereses personales sobre algún bien o situación y la interacción la llevan con desconocidos. Pero no puedan manifestar la conducta asertiva en situaciones laborales o escolares en donde si exigen sus derechos quizás las consecuencias serían muy desfavorables, por ejemplo, quedarse sin empleo u obtener bajas calificaciones en la escuela, además en ésta situación interactúan con figuras que tienen autoridad. Por otro lado la falta de asertividad se manifestó por lo general con personas involucradas sentimental o emocionalmente con ellas, es decir, amigos, pareja, padres, compañeros de escuela o trabajo, en este caso tal vez no se sea capaz de hacer valer sus derechos debido a que ésta conducta tendría como consecuencia negativa la desaprobación social, situación que como lo señala Díaz Guerrero (1982) para el mexicano la simpatía es una forma de lograr objetivos afectivos dentro de las relaciones interpersonales que son tan importantes para él.

De ahí que Pentz, (1985) señale que la conducta asertiva puede ser apropiada en un lugar y no apropiada en otro. Asimismo está puede ser diferencialmente relevante dependiendo del género y grupo cultural (Wills, 1986). Y de variables tales como la situación (escuela-hogar), de los personas en la interacción (compañeros-autoridad) y del contexto psicológico (respuestas a críticas-violación de derechos). A éstas variables Kern (1982) le añade el uso de diferentes situaciones (públicas-privadas) y la interacción con desconocidos y amigos influye en la manifestación de conductas asertivas por lo que se debe tener cuidado si se quieren hacer generalizaciones.

Como se puede observar las diferentes reacciones de la conducta asertiva está envuelta en una compleja interacción de variables personales, conductuales y situacionales (Ekehammar, 1974). Es decir como un constructo de personalidad, la asertividad ha sido objeto de diversas explicaciones teóricas: situacional, personalológico e interacción de ambas perspectivas. Mientras algunos autores han mencionado que la asertividad es tratada con relativa consistencia situacional (Salter, 1949; Wolpe, 1973), otros la describen como la capacidad de respuesta personal en términos molar y molecular (Eisler, Hersen, Miller y Blanchard, 1975; Lange y Jakubowski, 1976; McFall y Marston, 1970; Wallander, Conger y Conger, 1985). Otros han adoptado una aproximación funcional-situacional (Heimberg, Montgomery, Madsen y Heimberg, 1977). Para la perspectiva interaccional trabajos recientes han enfatizado la relevancia del fenómeno cognitivo en la elaboración y expresión de la aserción (Eisler, Frederiksen, Peterson, 1978; Schwartz y Gottman, 1976) poniendo en un papel crucial a las variables sociodemográficas en la compleja interacción social (Bowers, 1973; Mischel, 1973)

Al respecto, Kirschner y Galassi (1983) señalan que a través de los años, los psicólogos en general y los teóricos de la personalidad en particular han tenido un continuo debate acerca de la conducta humana. Varias veces la conducta humana ha sido vista como consecuencia de:

a) personalidad; b) variables situacionales y c) ambos factores, personales y situacionales. Estas tres perspectivas se refieren al enfoque personalógico situacional e interaccional (Endler y Magnusson, 1976) . En este sentido la asertividad es vista más como una conducta específicamente situacional (Galassi, Galassi y Fulkerson, 1983). Es decir , el grado en el cual un individuo actúa asertivamente está más influenciado por estímulos característicos de situaciones interpersonales (situacionismo) que por la manifestación de características de personalidad estables o consistencias conductuales (personalógico). Sin embargo, Kirschner y Galassi (1983) mencionan que la asertividad está determinada por ambos es decir, persona y situación, perspectiva que es más comprensiva pero a la vez más compleja. Bajo ésta perspectiva Bouchard, Lalonde y Gagnon (1988) definen a la asertividad como la capacidad de las personas de expresar sus sentimientos, deseos y creencias de manera adaptativa dentro de un contexto social. Esta capacidad resulta de la interacción recíproca entre la habilidad personal multidimensional y factores específicos de la situación.

De ahí que se pueda decir que para la medición de la asertividad en éste estudio se tomo en cuenta la posición interaccionista, ya que no es posible medir la asertividad sólo como un rasgo aislado de personalidad sino que va interactuar dentro de una situación o contexto sociocultural determinado ya que en algunas situaciones se podrá ser asertivo y en otras no. Asimismo en ciertas culturas la asertividad será un estilo de confrontación deseable pero en otras no. En éste estudio se observa que los sujetos tienden a tener puntajes abajo de la media en asertividad indirecta ya sea en el aspecto educativo o laboral y en no asertividad y puntajes arriba de la media en el factor de asertividad en situaciones cotidianas. Esto quizás lleve a pensar que se está dando un cambio o un rompimiento con las premisas socioculturales y el mexicano empiece a tener otros estilos de confrontación en sus relaciones interpersonales . O bien , se este enfrentando a el mexicano con control interno activo que señala Díaz Guerrero (1982) , el cual presenta todas las cualidades de la cultura mexicana " Puede ser obediente, afectuoso y complaciente cuando sea lo adecuado, pero rebelde si es necesario" (p.33). Además menciona que se puede encontrar éste tipo de mexicano independientemente de la clase social y de género.

Los hallazgos señalan que el contexto cultural es de vital importancia dentro de la manifestación de las conductas asertivas. Respecto a ello, se ha encontrado que la asertividad se evalúa como favorable en diferentes culturas, por ejemplo, en indios-americanos (LaFromboise, 1983), asiáticos-americanos (Fukuyama y Greenfield, 1983; Sue, Ino y Sue, 1983); chinos (Bond, Leung y Wan, 1982); coreanos (Hong y Cooker, 1984); israelitas-americanos (Goldberg, Yinon y Cohen, 1975; Margalit y Mauger, 1984). Asimismo, los estudios de Ayabe (1971) en japoneses-americanos señalan que expresión de la conducta asertiva depende del contexto situacional. Otros estudios como los de Hrop y Rakos (1985) muestran que diferencias raciales en la asertividad no existen.

Sue, Ino y Sue (1988), sostienen una posición situacional en la manifestación de la conducta asertiva en las diferentes culturas. Señalan que muchas ocasiones las diferencias transculturales y los hallazgos sobre la presencia la conducta no asertiva dentro de una cultura en particular tiene varias funciones. Es decir, en primer lugar la inhabilidad de expresarse uno mismo, puede ser funcionalmente más adaptativo para lograr metas en una cultura que en otra,

en segundo lugar la asertividad puede estar influenciada por procesos de consejo dentro de la misma comunidad y tercero la no asertividad ayuda a discriminar situaciones dentro de las cuales es culturalmente apropiada (padres, figuras de autoridad, tales como consejero, profesores, jefes, etc.).

Furnham (1979) al analizar desde la perspectiva transcultural a la asertividad menciona que éste constructo surge en Norteamérica, con características muy particulares y por que por lo tanto es aprobado culturalmente, sin embargo, existen otras culturas en donde, la humildad, el servilismo, la tolerancia son muy valorados socialmente. En sus estudios al examinar las diferencias multidimensionales de la asertividad en tres culturas Africa, Europa e India señala que los europeos son más asertivos que los indues y africanos respectivamente. Además encuentra que la estructura factorial de la escala de asertividad de Wolpe y Lazarus (1966) utilizada presenta una estructura factorial diferente en cada cultura.

Al respecto, Díaz Guerrero (1982) argumenta la influencia que tiene la cultura en la personalidad. La integración cultura-personalidad lo hace desde una perspectiva dialéctica, en donde la cultura propicia los elementos para formar el carácter nacional por un lado y porque considera, por el otro, el individuo biopsíquico que explica la variabilidad de la misma cultura. Es decir, señala la importancia que debe tener el estudio de los efectos de la historia-socio-cultura en la personalidad. De ahí que en este caso en particular se deba tomar en cuenta la importancia que tiene la cultura para el estudio de la asertividad en futuras investigaciones.

Por lo que se concluye que el concepto de asertividad no es universal, es necesario que sea específico y debe estar de acuerdo a las necesidades y cultura particular, debe ser definido cuidadosamente y especificado antes de ser usado experimental o clínicamente.

3.3 Validez Concurrente y Discriminante de la Escala Multidimensional de Asertividad para Empleados.

Una vez realizados los estudios correspondientes para determinar la validez de construcción de los instrumentos para estudiantes y empleados se decidió, obtener ahora la validez concurrente y discriminante de los mismos, al relacionar los puntajes obtenidos en la escala con otras variables como el autoconcepto, la orientación al logro, y el locus de control, así como también conocer las diferencias existentes en cada uno de ellos por las variables criterio (género, edad y escolaridad). Sin embargo, debido a que por lo general la literatura (Beck y Heimberg, 1983) señala que una de las limitaciones de los hallazgos sobre la conducta asertiva es que se ha trabajado ya sea con pacientes psiquiátricos o con estudiantes y en la presente investigación por la dificultad de contar con apoyo económicos y humano se decidió trabajar únicamente con empleados en ésta última fase de la investigación.

En primer lugar se decidió que era conveniente revisar de nueva cuenta la estructura factorial de la escala, por lo que se obtuvo el análisis factorial correspondiente, el cual explicó el 56.7% de la varianza, con 14 factores, de los cuales los tres primeros eran los más claros conceptualmente, en los 11 restantes se observó que solo existía uno o dos reactivos en cada factor por lo que se realizaron correlaciones entre cada uno de ellos y los factores. Después de las cuales se percibe que la estructura factorial de la escala consta de los siguientes factores: asertividad por medios indirectos, asertividad en situaciones cotidianas y no asertividad, definidos de la siguiente manera:

1) Asertividad indirecta es la inhabilidad del individuo de poder tener enfrentamientos directos cara a cara con otras personas en situaciones cotidianas o de trabajo ya sea con familiares, amigos, jefes y compañeros de trabajo, llevándolo por lo tanto a expresar sus opiniones, necesidades, sentimientos por medio de cartas, teléfono, etc.(27 reactivos).

2) Asertividad en situaciones cotidianas es la habilidad del individuo de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo principalmente con personas desconocidas y en algunas ocasiones con familiares y amigos (15 reactivos).

3) No asertividad es la inhabilidad del individuo de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de hacer valer sus derechos, de decir "no", de negarse a realizar alguna actividad ya sea con familiares, amigos, jefes y compañeros de trabajo (9 reactivos).

Es decir, aparecen nuevamente las tres dimensiones previamente encontradas en la fase anterior y las reportadas por Flores (1989). En este caso se observa que la única dimensión que se altera es la de asertividad por medios indirectos en el trabajo ya que se ubica en el factor general de asertividad indirecta, permaneciendo de igual manera las otras dimensiones.

Asimismo, en el análisis de los reactivos de los diferentes factores se observa que se mantienen constantes para cada dimensión, los mismos reactivos que en la anterior fase lo eran tanto para estudiantes como para empleados, con excepción del factor de asertividad en situaciones cotidianas, en donde se tenían nueve reactivos y en este estudio son ocho los que permanecen en el mismo, al igual que en los casos anteriores se observa una alta consistencia interna de los factores (arriba de confrontación que existen para el mexicano).

También se encontró que los sujetos puntúan abajo de la media en el factor de asertividad indirecta y no asertividad y arriba de la media en el factor de asertividad en situaciones cotidianas, aspectos que se comentaron en la fase anterior.

Posteriormente se analizó la asociación existente entre cada uno de los factores de la escala multidimensional de asertividad y cada uno de los factores de las escalas de locus de control, orientación al logro y autoconcepto.

En relación a la escala de locus de control se observó que las personas no asertivas, es decir, las personas que son incapaces de expresar sus opiniones, necesidades y sentimientos, de

hacer valer sus derechos, de decir "no", de negarse a realizar alguna actividad, son personas que piensan que el foco de control de su vida está regido por el fatalismo y la suerte, por los poderosos del micro y del macro cosmos y por la afectividad que mantegan en sus relaciones interpersonales. Patrón idéntico se observa en las personas que son asertivas de manera indirecta. En cambio las personas que son asertivas en situaciones cotidianas, es decir, las que son capaces de poder hacer valer sus derechos en diferentes situaciones de la vida cotidiana o de consumo son personas que tienen puntajes altos en el factor de internalidad/instrumentalidad y bajos en los otros factores.

Los hallazgos reportados en éste estudio concuerdan con los reportados por Seeman y Evans (1962), Davis y Phares (1967), Phares (1968), Appelbaum et.al. (1975), Hartwing et.al. (1980) y Replogle et. al. (1980), Coley y Nowicki (1984) y Williams y Stout (1984) que señalan que individuos internos son más asertivos. En cambio sujetos no asertivos presentan un locus de control externo, es decir, piensan que los reforzamientos que reciben están controlados por otras personas, el fatalismo o la suerte (De Mann y Green, 1988).

En México Díaz Guerrero (1982) menciona que el tipo externo pasivo, es el individuo que se guía por la suerte, el destino, el fatalismo que son magníficas maneras de eludir las responsabilidades del propio desarrollo. Por otro lado, La Rosa (1986) señala que el individuo interno no es resultado de la casualidad.

En relación a la orientación al logro se encontró que de igual manera las personas no asertivas y las asertivas indirectas son personas que no están orientadas hacia el trabajo y a la maestría. A diferencia de las personas asertivas en situaciones cotidianas que son personas que les gusta realizar tareas difíciles, buscan la perfección, tienen una actitud positiva hacia el trabajo en sí y son muy competitivas en sus relaciones interpersonales.

Al respecto consistentemente se ha demostrado que la expresión de derechos, algunas veces es percibida como más competitiva y efectiva pero menos deseable, amigable, satisfactoria y apropiada que la no asertividad (Epstein, 1980; Hull y Schroeder, 1979; Keane, St. Lawrence, Himadi, Graves y Kelly, 1983; Keane, Wedding y Kelly, 1983; Woolfolk y Dever, 1979). Mientras la aserción puede ser una conducta apropiada junto con la competencia, también la no aserción puede decrementar su deseabilidad (Hull y Schroeder, 1979). Sin embargo, los hallazgos de La Rosa (1986) señalan la importancia de la cultura en la personalidad al encontrar que mientras más competitivo es el individuo en México menos salud emocional presenta.

En cuanto al autoconcepto se observa que las personas que son asertivas indirectas y las personas no asertivas tienen un autoconcepto devaluado, es decir, se perciben como groseros, indecentes, malcriados (sociabilidad afiliativa), fríos, rudos, odiosos (afectividad), perezosos, irresponsables, impuntuales (ocupacional), deshonestos, desleales, mentirosos (ético), infelices, tristes (estados de ánimo), introvertidos, callados, inhibidos (sociabilidad expresiva), pasivos, lentos, (iniciativa) y calmados, pacíficos y estables (salud emocional). A diferencia de las personas que son asertivas en situaciones cotidianas las cuales tienen una percepción positiva de sí mismo.

Los datos reportados señalan como era de esperarse que las personas asertivas tienen un autoconcepto positivo (Aguilar Kubli, 1987; Hirschowitz y Nell, 1985; Smith, 1983; Fersterheim y Baer, 1979) ya que el tener un gran autorespeto, les permite respetar a los demás lo cual los lleva a actuar asertivamente. En cambio los sujetos no asertivos tienen un bajo autoconcepto lo que origina que presenten ansiedad ante las diferentes situaciones sociales y no sean capaces de poder expresarse (Bower y Bower, 1976). Además se ha encontrado que la baja autoestima en las personas no asertivas se debe a que el proceso de atribución causal está en función de la evaluación positiva de los resultados a las habilidades personales o factores internos y los resultados negativos a los factores externos (Alden y Cape, 1981; Alden, 1984).

Por otra parte, Norman y Golberg (1966) y Passini y Norman (1966) señalan que existen cinco dimensiones de la personalidad: extroversión, agradabilidad, conciencia, estabilidad emocional y cultura. La extroversión está definida como platicador-silencioso, abierto-secretivo, aventurero-precavido, sociable-callado, adjetivos que muestran aspectos sociales que están relacionados con las dimensiones expresivas y sociales de la asertividad. La estabilidad emocional se describe con adjetivos como nervioso, tenso, calmado, ansioso, excitable. Varios autores establecen una correlación negativa entre el neuroticismo, ansiedad y aserción tanto desde el punto de vista teórico como empírico (Bouchard, Valiquette y Nantel, 1975; Hollandsworth, 1979; Orenstein, Orenstein y Carr, 1975; Wolpe, 1973) por lo tanto las personas asertivas tienen estabilidad emocional. La agradabilidad (bueno, irritable, gentil), conciencia (perseverante, responsable, voluble, etc.) y cultura (sensitivo, intelectual reflexivo) no presentan correlación con la asertividad.

Sin embargo, los resultados de éste estudio no concuerdan con lo anterior debido a que culturalmente La Rosa (1986) señala que para los adolescentes y jóvenes un aspecto muy importante en sus vidas son las relaciones humanas que mantienen con amigos, compañeros, maestros y otras personas con las que interactuaban eventual o sistemáticamente. Es decir, para el mexicano la sociabilidad en el autoconcepto es expresada de forma afiliativa, expresiva y de accesibilidad. Por su parte Díaz Guerrero (1982) menciona que los individuos con autoafirmación activa presentan problemas de adaptación emocional y social. Por el contrario estados de ánimo positivos y salud emocional se asocian a una forma afiliativa de vivir.

En relación al análisis de las diferencias por las variables criterio se observa que el género no tuvo ningún efecto en los tres factores de la escala de asertividad. Sin embargo por edad se observa que a menor edad mayor asertividad indirecta. En cuanto a la escolaridad también se encontró que a medida que aumenta el nivel escolar se es más asertivo en situaciones cotidianas, efecto inverso se tuvo en los factores de asertividad indirecta y no asertividad que son estilos que utilizan con mayor frecuencia las personas de educación básica.

Los resultados en cuanto al género confirman la inconsistencia de los hallazgos sobre el efecto del género en la conducta asertiva (Kern, et. al., 1985). La mayoría de los estudios plantean que los hombres son más asertivos que las mujeres (Hersen, Eisler y Miller, 1973; Pal-Hegedus y Jensen, 1982; Block, 1973; Beck y Heimberg, 1983; Brener y Bertsch, 1983). Las respuestas asertivas han sido evaluadas por lo general como más positivas para hombres que

para mujeres (Cowan y Koziej, 1977; Rose y Tryon, 1979). Es decir, las mujeres esperan consecuencias negativas para la aserción y consecuencias positivas para la pasividad (Kern, 1982; Hull y Schroder, 1979). Al respecto Mooniey y Corcoran (1989) mencionan que la conducta asertiva es considerada significativamente más apropiada para hombres que para mujeres, ya que las mujeres tradicionalmente no son recompensadas por la expresión asertiva (Appelbaum, et. al., 1975; Hartwing, Dickson y Anderson, 1980) lo que hace que la relación entre las creencias y la conducta puede no ser consistente en mujeres pero sí para hombres. Sin embargo en éste estudio no se encontraron diferencias debido quizás a que la relativa similaridad de los niveles de asertividad encontrados en los autoreportes entre hombres y mujeres se deba a que éstas puedan indicar que la mujer al conducirse tan asertivamente como el hombre puede dejar garantía de evaluaciones negativas (Costrich et. al., 1975; Hull y Schoeder, 1979; Wright, 1976) o bien la similaridad puede reflejar la deseabilidad social de la misma, puesto que muchas mujeres se reportan a ellas mismas como más asertivas de lo que realmente son (Beck y Heimberg, 1983; Kielcolt y McGrath, 1979).

Los efectos de la edad y la escolaridad reflejan que los adultos así como también los más preparados, presentan un punto de vista no convencional de la realidad y poseen una serie de habilidades asertivas que les permiten enfrentarse a diferentes situaciones (Hersen y Bellack, 1977; Wyrick, Gentry y Snows; 1977 y Crawford, 1988). Quizás éstos resultados se apoyen en México con la posición al respecto de Díaz Guerrero (1982) el cual afirma que a medida que el individuo avanza en edad aumenta en autoafirmación activa.

Los resultados en esta última fase de la investigación señalan una adecuada validez concurrente y discriminante de la escala multidimensional de asertividad para empleados. Sin embargo, es necesario continuar con ésta línea de investigación para ampliar los hallazgos aquí reportados.

CONCLUSIONES

Los hallazgos señalan que la asertividad como estilo de confrontación en la muestra estudiada el mexicano no es muy usual sino que por el contrario utilizan la automodificación y/o la abnegación en sus relaciones interpersonales.

Además es importante señalar que para el estudio de una variable de personalidad como es la asertividad es necesario tener una posición interaccionista, es decir, tomar en cuenta tanto a la personalidad como tal, así como también al contexto situacional y por ende cultural, ya que la asertividad estará determinada por ambos aspectos.

De ahí que sea relevante continuar realizando investigación del área y sobre todo seguir trabajando en la elaboración de un instrumento multidimensional de la asertividad, que más adelante se llegue a constituir como un inventario en donde se ubiquen los diferentes estilos de confrontación (asertivo-no asertivo), situación (laboral, familiar, escolar, vida cotidiana, etc.) y sujetos (padres, hermanos, pareja, amigos, jefes, maestros, desconocidos, etc.) involucrados en la relación. De tal manera que se pudiera obtener perfiles por estilos, situaciones y sujetos con todas sus combinaciones, para obtener con ello, la consistencia de la asertividad como rasgo-estado, no olvidando el papel que juega la cultura. Posteriormente será necesario que se elaboren programas de entrenamiento asertivo adecuados a los mexicanos, se validen experimentalmente y se apliquen en un futuro en la práctica clínica.

Finalmente es importante mencionar que en el estudio de la asertividad se deben de tomar en cuenta los siguientes aspectos: 1) cada cultura y subcultura tienen diferentes actitudes, socialización y expectativas acerca de la asertividad; 2) la asertividad es un concepto multidimensional que tiene un número diferente de dimensiones y factores y 3) la asertividad está determinada por aspectos situacionales e interactúa con variables sociodemográficas propias de los sujetos.

En resumen, se puede señalar, que la percepción, conceptualización y conducta a la cual se refieren los conceptos estudiados en la presente línea de investigación están anclados y determinados por las características propias del grupo cultural al que se estudie.

Por lo tanto, en el caso particular de México, los estilos de confrontación aceptados, cotidianos y por tanto estudiados serán distintos en muchos casos, de aquellos que provienen de la psicología estadounidense. Quedará a los estudiosos de la etnopsicología descubrir y determinar cuáles son formas de confrontación universales y cuáles particulares a diversos grupos culturales.

REFERENCIAS

- 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, CA: Impact.
- Alberti, R.E., Emmons, M.L. (1978). Your Perfect right: A guide to assertive behavior. San Luis Obispo, C.A: Impact Publishers.
- Alberti, R.E., Emmons, M. (1980). Your perfect right. San Luis Obispo, Ca: Impact.
- Alden, L., Safran, J. (1978). Irrational beliefs and nonassertive behavior. Cognitive Therapy and Research, 2, 357-364.
- Alden, L. Cappe, R. (1981). Nonnasertiveness: Skill deficit or selective, self-evaluation, Behavior therapy, 12, 107-114.
- Alden, L. (1984). An attributional analysis of assertiveness. Cognitive Therapy and Research, 8, 6, 607-618.
- Ammerman, R., Van Hasselt, V., Hersen, M. (1989) Psychometric properties and social correlates of assertion measures in chronic alcoholics. Addictive Behaviors, 14, 11-21.
- Appelbaum, A.S., Tuma, J. M., Johnson, J.A. (1975) Internal-external control and assertiveness of subjects high and low in social desirability. Psychological Reports, 37, 319-322.
- Arrindell, W., Sanderman, R., Van Der Molen, Van Der Ende, Mersch (1988). The structure of assertiveness a confirmatory approach. Behavior Research Therapy. 26, 4, 337-339.
- Arrindel, W. y Ende, J. (1985). Cross-sample invariance of the structure of self reported distress and difficulty in assertiveness. Advances Behavior Research Therapy, 7, 205-243.

- Ashby, T., Baker, E., Botvin, G. (1989). Dimensions of assertiveness: Differential relationships to substance use in early Adolescence. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 57, 4, 473-478.
- Ayabe, H.I. (1971). Diference and ethnic differences in voice levels. Journal of Social Psychology, 85, 181-185.
- Bakker, C.B., Bakker - Rabdau, Mio. (1973). No trespassing: explorations in human territoriality. San Francisco, C.A. Chandler y Sharp.
- Bakker, C., Bakker-Rabdau, M., Breit, S. (1978). The measurement of assertiveness and agresiveness. Journal of Personality Assessment, 42, 277-284.
- Bandura, A. (1969). Principles of behavior modification. New York: Holt Rinchart and Winston, Inc.
- Bartolomé, Carrorobles, Costa, Del ser (1979). La práctica de la terapia de la conducta, Teoría y métodos de la aplicación para la práctica clínica, Madrid: Pablo del Rfo Editor.
- Bates, H.D., Zimmerman, S.F. (1971). Toward the development of a poreening scale for assertive training. Psychological Reports, 28, 99-107.
- Beck, J.G., Heimberg, R.G. (1983). Self - report assessment of assertive behavior. Behavior Modification, 7, 451-487.
- Biaggio, M., Godwin, W., Baldwin, H. (1984). Response to interpersonal request styles by dependent and overcontrolled hostility personalities. Journal of Clinical Psychology, 40, 3, 833-836
- Block, J.H. (1973). Conceptions of sex role, some cross-cultural and logitudinal perspectives. American Psychologist, 28, 512-526.
- Bloom, L.Z., Coburn, K., Pearlman, J. (1975). The new assertive woman. New York: Dell.
- Bond, M.H., Leung, K., Wan, K. (1982). The social impact of self-efficacing atributres the chinese case The Journal of Social Psychology. 118, 157-166.
- Booraem, C.A. y Flowers, J.V., (1978). A procedural model for the training of assertive behavior. In J.M. Whitely y J.V. Flowers (Eds), Approches to asertion training. Monterey, Calif.: Brooks/Cole, 1978.

- Bouchard, M.A., Valiquette, C., Nantel, M. (1975). Etude psychometrique de la traduction francaise de l'echelle Rathus d'assertion comportementale. Revue de Modification du Comportement, 5, 84-103.
- Bouchard, M., Lalonde, F., Gagnon, M. (1988). The construct validity of assertion: Contributions of four assessment procedures and Norman's personality factors. Journal of Personality, 56, 2, 763-783.
- Bowers, K.S. (1973). Situationism in psychology: An analysis and a critique. Psychological Review, 80, 307-336.
- Bower, S.A., Bower, G.A. (1976). Asserting yourself: A practical guide for positive change. Reading, MA: Addison-Wesley
- Breidenbach, W.E. (1978). The effect of assertive training of the adolescent self-concept. Dissertation Abstracts International, 38A, 4671-4672.
- Brenner, O.C., Bertsch, T.M. (1983). Do assertive people prefer merit pay?. Psychological Reports, 52, 595-598.
- Broverman, I. K., Broverman, D. M., Clarkson, F. E., Rosenkrantz, P.S., Vogel, R. S. (1970). Sex-role stereotypes and clinical judgments of mental health. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 34, 1-7.
- Broverman, I. K., Vogel, R.S., Broverman, D.M., Clarkson, F.E. y Rosenkrantz, L. (1972). Sex-role stereotype a current appraisal. Journal of Social Issues, 28, 592-598.
- Bruch, M.A. (1981). A task analysis of assertive behavior revisited: replication extension, Behavior Therapy, 12, 217-230.
- Butler, D.E. (1976). Self-assertion for women, San Francisco: Confield.
- Callner, D.A., Ross, S.M. (1976). The reliability and validity of three measures of assertion in a drug addict population. Behavior Therapy 7, 659-667.
- Cash, T. (1984). The irrational beliefs test: Its relationship with cognitive-behavioral traits and depression, Journal of Clinical Psychology, 40, 6, 1399-1406.
- Cianni-Surridge, M., Horron, J.J. (1983). On the wisdom of assertive job-seeking behavior Journal of Counseling Psychology, 30, 209-214.

- Cooley, M.L., Hollan dsworth, J.G., Jr. (1977). A strategy for teaching verbal content of assertive responses. In R. Alberti (ED). Assertiveness; Innovations, Applications, Issues, San Luis Obispo, Calif.: Impact Publishers.
- Cooley, E., Nowicki, S. (1984). Locus of control and assertiveness in male and female college students The Journal of Psychology, 117, 85-87.
- Costrich, N., Feinstein, J., Kidder, L., Marecek, J., Pascale, I. (1975). When stereotypes hurt: Three studies of penalties for sex-role reversals. Journal of Experimental Psychology, 11, 520-530.
- Cotler, B.S., Guerra, J. (1976). Assertion training a humanistic behavioral guide to self dignity. Research Press.
- Cowan, G., Koziej, J. (1977). Perception of sex-inconsistent behavior. Sex Roles, 5, 1-10.
- Crawford, M. (1988). Gender, age and the social evaluation of assertion. Behavior Modification, 12, 4, 549-564.
- Cronbach, L. J., Meehl, P.E. (1959). Construct validity in psychological test. Psychological Bulletin, 52, 281-302.
- Cronbach, S. (1961) Coefficient Alpha and internal structure of test Psychometria, 16, 3, September.
- Culkin, J., Perrotto, R. (1985). Assertiveness factors and depression in a sample of college women. Psychological Reports, 57, 1015-1020.
- Davis, W.L., Phares, E. J. (1967). Internal-external control as a determinant of information seeking in a social influence situation. Journal of Personality, 35, 547-561.
- 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.
- DeGiovanni, I.S. (1978). Development and validation of an assertiveness scale for couples (Doctoral Dissertation). State University of New York at Buffalo, 1978. Dissertation Abstracts International 1970, 39 (9-B), 4573.

- DeGiovanni, I.S., Epstein, N. (1978). Unbinding assertion and aggression. Behavior Modification, 2, 173-192.
- Delamater, R., McNamara, R. (1986). The social impact of assertiveness. Behavior Modification, 10, 2, 139-158.
- Del Greco, L. (1983). The Del Greco assertive behavior inventory. Journal of Behavioral Assessment, 5, 1, 49-63.
- Deluty, R. H. (1981). Adaptiveness of aggressive, assertive and submissive behavior children. Journal of Clinical Child psychology, 10, 155-158.
- Deluty, R. H. (1983). Children's evaluations of aggressive assertive and submissive responses. Journal of Clinical Child Psychology, 12, 124-129.
- De Man, A. F., y Green, C.D. (1988). Selected personality correlates of assertiveness and agresiveness Psychological Reports, 62, 672-674.
- Dfáz Guerrero, R., Salas, M. (1975). El diferencial semántico del idioma español. México, Trillas.
- Dfáz Guerrero, R. (1982). Psicología del mexicano. México, Trillas.
- Dfáz Loving, R., Dfáz 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.
- Dfáz Loving, R., Andrade, P.P., La Rosa, J. (1989). Orientación al logro: Desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad Revista Mexicana de Psicología, 6, 1, 21-26.
- Diccionario de la Lengua Española (1956). Real Academia Española.
- Diccionario Enciclopédico ilustrado Sopena (1980). Barcelona. Ramón Sopena.
- Diccionario Enciclopédico Grijalbo (1986). Barcelona, Grijalbo, 191.
- Diccionario de Psicología (1987). Howard, W. Compilador. México. Fondo de Cultura Económica.
- Enciclopedia Universal Ilustrada (1973). Barcelona. Europeo Americana España-Calpe S.A. Tomo VI 622-623.

- Eisler, R. M., Hersen, M., Miller, P. M., Blanchard, E. B. (1975). Situational determinants of assertive behavior. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43, 330-340.
- Eisler, R. M., Frederiksen, L. W., Peterson, G. L. (1978). The relationship of cognitive variables to the expression of assertiveness. Behavior therapy, 9, 419-429.
- Ekehammar, B. (1974). Interactionalism in personality from a historical perspective. Psychological Bulletin, 81, 1026-1048.
- Endler, N.S., Magnusson, D. (1976). Toward an interactional psychology of personality. Psychological Bulletin, 83, 956-974.
- Epstein, N. (1980). Social consequences of assertion, aggression, passive aggression and submission: Situational and dispositional determinants. Behavior Therapy, 11, 662-669.
- Fernsterheim, H., Baer, J. (1979). No diga si cuando quiera decir no. México, Grijalbo.
- Fiedler, D., Beach, L. R. (1978). On the decision to be assertive. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46, 537-546.
- Figueroa, J., González E., Solís, V. (1981). Una aproximación al problema del significado: Las redes semánticas. Revista Latinoamericana de Psicología, 13, 3, 447-458.
- Flores, G.M., Díaz Loving, R., Rivera A.S. (1986). Midiento agresión en la cultura mexicana. La Psicología Social en México. Asociación Mexicana de Psicología Social, Vol. I, 523-526.
- Flores, G.M. (1989). Asertividad, Agresividad y Solución de Situaciones Problemáticas en una muestra mexicana. Tesis Maestría en Psicología Social. Facultad de Psicología, UNAM.
- Fukuyama, M.A., Greenfield, T. K. (1983). Dimensions of assertiveness american student population. Journal of Cousseling Psychology, 30, 429-432.
- 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.

- Furnham A. (1979). Assertiveness in three cultures: Multidimensionality and cultural differences. Journal of clinical Psychology, 35, 3, 522-527.
- Gaebelin, J. W. (1977). Sex differences in instigative aggression. Journal of Research in personality, 11, 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, 5, 165-171.
- Galassi, M. D., Galassi, J. P. (1976). The effects of role-playing variations on the assessment of assertive behavior. Behavior Therapy, 7, 343-347.
- Galassi, M.D., Galassi, J. P. (1978). Assertion: A critical review psychotherapy: theory research and practice, 15, 16-29.
- Galassi, J.P., Galassi, M.D. y Fulkenson, K. (1983). Assertion Training in theory and practice: An date In C.M. Franks y C. Diament (Eds) New Depelopments in practical behavior therapy; from reserch to clinical application, New York: Hawarth Press.
- Gambriel, E. D, Richey, C. (1975). An assertion inventory for use in assessment and research. Behavior Therapy, 6, 550-561.
- Gay, N.L., Hollandsworth, J., Galassi, J. (1975). An assertiveness inventory for adults, Journal of Counseling Psychology, 22, 230-244.
- Gayton, W, Havu, G., Baird, J. Ozman, K. (1983). Psychological androgyny and assertiveness in females. Psychological Reports, 52, 283-285.
- Gervasio H. A., Pepinsky H. B., Schwebel A. I. (1983). Stylistic complexity and verb usage in assertive and passive speech. Journal of Counseling Psychology, 4, 546, 556.
- Giesen, C. (1988). Becoming and remaining assertive: A longitudinal study. Psychological Reports, 63, 595-605.
- Gran Enciclopedia Larousse (1973). Planeta, Tomo II.
- Golberg, J., Yinon, Y., Cohen, A. (1975). A cross-cultural comparison between the Israeli and American fear survey inventory. Journal of Social Psychology, 97, 131-132.
- Haas, A. (1979). Male and female spoken language differences: Stereotypes and evidence. Psychological Bulletin, 86, 616-626.

- Hartwing, W. H., Dickson, A. L., Anderson, H. N. (1980). Locus of control and assertion Psychological Reports, 46, 1345-1346.
- Heimberg, R. G., Montgomery, D., Madsen, C. H., Heimberg, I. S. (1977). Assertion training: a review of the literature. Behavior Therapy, 8, 953-971.
- Heimberg, R.G., Chiauuzi, E. J., Becker, R. E., Madrazo-Peterson R. (1983). Cognitive mediation of asertive behavior: An analysis of self. Statement patterns of college students, psychiatric patients and normal adults Cognitive Therapy and Reseach, 7, 455-464.
- Henderson, M., Furnham, A. (1983). Dimensions of assertiveness: Factor analysis of five assertion inventories. Journal Behavioral Therapy and Experimental Psychiatry, 14, 3, 223-231.
- Hersen, M., Bellack, A. (1976). Assessment of social skills. In A. Ciminero, K. Calhoun, y A. Adams (Eds). Handbook of Behavioral Assesment, New York: John Wiley.
- Hersen, M., Bellack, A. (1977). Behavior therapy in psychiatric setting. The Williams and Wilkins, Company.
- Hersen, M., Bellack, A. S., Turner, S. M., Willians, M.T., Harper, K., Watts, J. (1979). Psychometrie properties of the Wolpe-Lazarus Assertiveness Scale, Behaviour Research and Therapy, 17, 63-69.
- Hess, E. P., Bridgwater, C. A., Bornstein, P. H., Sweeney, T. M. (1980). Situational determinants in the perception of assertiveness: Gender-related influences. Behavior Therapy, 11, 49-58.
- Hirschowitz, R., Nell, V. (1985). The need for power and fear of assertiveness in english speaking south african females graduates The Journal of Psychology, 119, 6, 603-612.
- Hollandswarth, J, G. (1979). Self report assessment of social fear, discomfort and assertive behavior. Psychological reports, 44, 1230
- Hollandswarth, J.G, Galassi, J.P., Gay, M. (1977). The adult self-expression scale: validation by the multitrait-multimethod procedure. Journal of Clinical Psychology, 33, 407-415.
- Hollandswarth, J.G., Wall, K.E, (1977). Sex differences in assertive behavior: An empirical investigation. Journal of Counseling Psychology, 24, 217-222.

- Hong, K., Cooker, P.G. (1984). Assertion training with korean college students: Effects on self-expression and anxiety. The Personal and Guidance Journal, 62, 353-358.
- Hrop, S., Rakos, R.F. (1985). The influence of race in the social evaluation of assertion in conflict situations Behavior therapy, 16, 478-493.
- Hull, D., Schroeder, H. (1979). Some interpersonal effects of assertion, nonassertion and aggression, Behavior Therapy, 10, 20-28.
- Hyde, J.S. (1985). Half the human experience: The psychology of women. Lexington, MA: D.C. Heath.
- Intons-Peterson, M.J., Johnson, H. (1980). Sex domination of occupations and the tendency to approach and avoid success and failure. Psychology of Women Quarterly, 4, 526-547.
- Jakubowski-Spector, P. (1973). Facilitating the growth of women through assertive training. The Counseling Psychologist, 4, 75-86.
- Jakubowski, P., Lange, S. (1978). The assertive option: Your rights and responsibilities. Research Press Company.
- Keane, T.M., Lawrence, J.S., Himadi, W.G., Graves, K.A., Kelly, J.A. (1983). Blacks perceptions of assertive behavior: an empirical evaluation. Behavior Modification, 7, 97-111.
- Keane, T.M., Wedding, D., Kelly, J.A. (1983). Assessing subjective responses to assertive behavior Behavior Modification, 7, 317-330.
- Kelley, H.H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T.L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L.A., Peterson, D. (1983). Close relationships New York: Fruman.
- Kelly, T.M., Kern, J. M., Kirkley, G. B., Patterson, J.N., Keane, T.M. (1980). Reactions to assertive versus unassertive behavior: Differential effects for males and females and implications for assertiveness training. Behavior Therapy, 11, 670-682.
- Kern, J. (1982). Predicting the impact of assertive empathic assertive and non assertive behavior: The assertiveness of the assertee. Behavior Therapy, 13, 486-498.

- Hong, K., Cooker, P.G. (1984). Assertion training with korean college students: Effects on self-expression and anxiety. The Personal and Guidance Journal, 62, 353-358.
- Hrop, S., Rakos, R.F. (1985). The influence of race in the social evaluation of assertion in conflict situations Behavior therapy, 16, 478-493.
- Hull, D., Schroeder, H. (1979). Some interpersonal effects of assertion, nonassertion and aggression, Behavior Therapy, 10, 20-28.
- Hyde, J.S. (1985). Half the human experience: The psychology of women. Lexington, MA: D.C. Heath.
- Intons-Peterson, M.J., Johnson, H. (1980). Sex domination of occupations and the tendency to approach and avoid success and failure. Psychology of Women Quarterly, 4, 526-547.
- Jakubowski-Spector, P. (1973). Facilitating the growth of women through assertive training. The Counseling Psychologist, 4, 75-86.
- Jakubowski, P., Lange, S. (1978). The assertive option: Your rights and responsibilities. Research Press Company.
- Keane, T.M., S.T. Lawrence, J.S., Himadi, W.G., Graves, K.A., Kelly, J.A. (1983). Blacks perceptions of assertive behavior: an empirical evaluation. Behavior Modification, 7, 97-111.
- Keane, T.M., Wedding, D., Kelly, J.A. (1983). Assessing subjective responses to assertive behavior Behavior Modification, 7, 317-330.
- Kelley, H.H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T.L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L.A., Peterson, D. (1983). Close relationships New York: Fruman.
- Kelly, T.M., Kern, J. M., Kirkley, G. B., Patterson, J.N., Keane, T.M. (1980). Reactions to assertive versus unassertive behavior: Differential effects for males and females and implications for assertiveness training. Behavior Therapy, 11, 670-682.
- Kern, J. (1982). Predicting the impact of assertive empathic assertive and non assertive behavior: The assertiveness of the assertee. Behavior Therapy, 13, 486-498.

- Kern, J. M., Cavell, T.A., Beck, B. (1985). Predicting differential reactions to males versus females, assertions, empathic-assertions and nonassertions. Behavior Therapy 16, 63-75.
- Kiecolt, J., McGrath, E. (1979). Social desirability responding in the measurement of assertive behavior, Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47, 640-642.
- Kiecolt-Glaser, J., Greenberg, B. (1983). On the use of physiological measures in assertion research. Journal of Behavioral Assessment, 5, 2, 97-109.
- Kirkland, K.D. (1979). The effects of group assertion training on the development and maintenance of assertive skills in unassertive adolescents Dissertation Abstracts International, 39B, 4038.
- Kirschner, S. y Galassi, J. (1983). Person, situational and interactional influences on assertive behavior Journal of Counseling Psychology 30, 3, 355-360.
- Kupermine, M., Heimberg, R.G. (1983). Consequence probability and utility as fac in the decision to behave assertively. Behavior Therapy, 14, 637-646.
- Ladd, G.W., Mize, J. (1983). A Cognitive-social learning model of social skill training Psychological Review, 90, 127-157.
- LaFromboise, T.A. (1983). The factorial validity of the adult self-expression scale in american indians, Educational and Psychological Measurement, 43, 547-555.
- Lange, A. J., Jakubowski, P. (1976). Responsible assertive behavior. Champaign, Research Press.
- La Rosa J. (1986). Escalas de Locus de Control y Autoconcepto. Construcción y Validación. Tesis de Doctorado en Psicología Social. Facultad de Psicología, UNAM.
- La Rosa, J. (1988). Locus de Control: Una escala multidimensional. Revista de Psicología Social y Personalidad, 4, 2, 43-64.
- La Rosa, J., Díaz Loving, R. (1988). Diferencial semántico del autoconcepto en estudiantes, Revista de Psicología Social y Personalidad, 4 (1), 39-58.
- 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. (1973). On assertive behavior: A bief note. Behavior Therapy, 4, 697-699.

- Lazarus, A.A. (1973). Multimodal behavior therapy: treating the "Basic ID". Journal of Nervous and Mental Disease, 156, 401-411.
- Loevinger, J. (1957). Objective test as instruments of psychological teory. Psychological Reports, 3, 635-694.
- Loor, M., More, W.W., (1980). Four dimensions of assertiveness, Multivariate Behavioral Research, 2, 127-138.
- Mac Donald M.L. (1975). Teaching assertion: A paradigm of therapeutic intervention. Pshychotherapy: Theory, Research and Practice, 13, 60-66.
- MacDonald, M.L. (1982). Assertion training for women. In J.P. Curron y P.M. Monti (Eds), Social Skills trainings: A practical handbook for assessment and treatment. New York: Guilford.
- Margalit, B.A., Mauger, P.A. (1984). A cross-cultural demostration of orthogonality of assertiveness and aggressiveness: Comparisons between Israel and the United States. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 1414-1421.
- MacCullagh, J. (1982). The modified Rathus assertiveness schedule. Short form: Factor analytic data. Behavior Terapist, 5, 4, 135.
- McDonald, M.L. (1978). Measuring assertion: A model and method. Behavior Therapy, 9, 889-899.
- McFall, R., Marston, A. (1970). An experimental investigation of behavior rehearsal in assertive training. Journal of Abnormal Psychology, 76, 295-303.
- MacFall, R., Lillesand B. (1971). Behavior rehearsal wieth modeling and coaching in assertion training. Journal of Abnormal Psychology, 77, 313-323.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. Psychological Review, 80, 252-283.
- Mooney, D., Corcoran, K. (1989). The relationship between assertiveness, alcotol related expectations for social assertion and drinking patterns among college students. Addictive Behaviors, 14, 301-305.
- Murray, H.A. (1938). Explorations in Personality. New York: Oxford.
- Nagy, S. (1985). Burnout and selected variables as components of occupational stress. Psychological Reports, 56, 195-200.

- Nesbit, M.J. (1977). Effects of social skills training and group counseling on adolescent self and peer perceptions. Dissertation Abstracts International, 37A, 7645-7646.
- Norem, K.E. (1979). Effects of two experimental treatments of self-concept, locus of control and assertiveness. Dissertation Abstracts International, 39A, 5954.
- Norman, W. T., Golberg, L. R. (1966). Raters, ratees and randomness in personality structure. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 681-691.
- Osborn, S. M., Harris, G. G. (1975). Assertive training for women. Springfield, IL: Charles C. Thomas.
- Orenstein, H., Orenstein, E, Carr, J.E. (1975). Assertiveness and anxiety: A correlational study, Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 6, 203-207.
- Passini, F. T., Norman, W.T. (1966). A universal conception of personality structure. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 44-49.
- 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.
- Pearre, D.A. (1976). A study of the effects of assertion training on college students perception of locus of control of reinforcement. Unpublished Doctoral Dissertation, Ball state University.
- Pentz, M.A. (1985). Social Competence and self-efficacy as determinants substance use in adolescence In S. Shiffman & T.A. Wills (Eds) Coping and substance use (pp. 117-142). New York: Academic Press.
- Petrie, K., Rotherom, M.J. (1982). Insulators against stress: Self-esteem and assertiveness Psychological Reports, 50, 963-966.
- Phares, E.J. (1968). Differential utilization of information as a function of internal-external control. Journal of Personality, 36, 649-662.
- Phelps, S., Austin, N. (1987). Assertive Women: A New Look. San Luis Obispo, C.A.; Impact.
- Rathus, S. (1973). A 30-item schedule for assessing assertive behavior. Behavior Therapy, 4, 398-406.

- Ray J.J. (1976). Do Authoritarians hold authoritarian attitudes? Human Relations, 29, 307-325.
- Ray, J.J. (1986). Assertiveness as Authoritarianism and Dominance. The Journal of Social Psychology, 126, 6, 809-810.
- Replogle, W.H., O'Bannon, R.M., McCullaugh, P.W., Cashion, L.N. (1980). Locus of control and assertive behavior. Psychological Reports, 47, 769-770.
- Rich, A.R., Schroeder, H.E. (1976). Research issues in assertiveness training. Psychological Bulletin, 86, 6 1081-1096.
- Rimm, D.C., Masters, J.C. (1979). Behavior therapy; Techniques and empirical findings. (2nd ed). New York: Academic Press.
- Romano, S.M., Bellack, A.S. (1980). Social validation of a component model of assertive behavior. Journal of Counseling and clinical Psychology, 48, 478-490.
- Rose, Y. J., Tryon W.W. (1979). Judgements of assertive behavior as a function of speech loudness, latency. Behavior modification, 3, 112-123.
- Salter, A. (1949). Conditioned reflex therapy (2nd ed.) New York Capricorn.
- Schwartz, R.M., Gottman, J.M. (1976). Toward a task analysis of assertive behavior. Journal of Consulting and clinical Psychology, 44, 910-920.
- Schwartz, R.D., Higgins, R.L. (1979). Differential outcome from automated assertion training as a function of locus of control. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47, 4, 686-694.
- Seeman, M., Evans, J.W. (1962). Alienation and learning in a hospital setting American Sociology Review, 27, 772-783.
- Smith, M. (1983). Cuando digo no, me siento culpable, México, Grijalbo.
- Solomon, L.J., Brehony, K.A., Rothblum, E.D., Kelly, J.A. (1983). Corporate manager's reactions to assertive social skills exhibited by males and females. Journal of Organizational Behavior Management, 4, 49-63.
- Spence, J.T., Helmreich, R., Stapp, J. (1975). Ratings of self and peers on sex-roles attributes and their relation to self-esteem and conceptions of masculinity and femininity. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 29-39.

- Spence, J.T. y Hilmreich, R.L. (1978). Masculinity and feminity - their psychological dimensions, correlates and antecedents, Austin: University of Texas Press.
- Sue, D., Ino, S., Sue D. (1983). Nonassertiveness of asian americans: An Inaccurate assumption?. Journal of Counseling Psychology, 30, 4, 581-588.
- Valdéz, M.J.L. (1991). Redes semánticas usos y aplicaciones en la psicología social. Tesis Maestría. Facultad de Psicología.
- Wallander, J.L., Conger, A.J., Conger J.C. (1985). Development and evaluation of a behaviorally referenced rating system for heterosocial skills. Behavioral Assessment, 7, 137-153.
- Warehime, R.G., Lowe, D.R. (1983). Assessing assertiveness in work settings: A discrimination measure. Psychological Reports, 53, 1007-1012.
- Wills, T.A. (1986). Stress and coping in early adolescence: Relationships to substance use in urban school samples. Health Psychology, 5, 503-529.
- Williams, J.M., Warchal, J. (1981). The relationship between assertiveness, internal-external locus of control and overt conformity. Journal of Psychology, 109, 93-96.
- Williams, J., Stout, J. (1984). The effect of high and low assertiveness on locus of control and health problems. The Journal of Psychology, 119, 2, 169-173.
- Wright, F. (1976). The effects of style and sex of consultants and sex of members in self-study groups. Small group Behavior, 7, 433-457.
- Wolpe, J. (1958). Psychotherapy by Reciprocal Inhibition. Stanford Stanford University Press.
- Wolpe, J. (1969). Basic principles and practices of behavior therapy of neuroses. American Journal of Psychiatry, 125, 1242-1247.
- Wolpe, J. (1973). The practice of behavior therapy (and ed) New York: Pergamon.
- Wolpe, J., Lazarus, A. (1966). Behavior Therapy Techniques: A guide to the treatment of neuroses. New York; Pergamon.
- Woolfolk, R.L., Dever, S. (1979). Perceptions of assertion: An empirical analysis. Behavior Therapy, 10, 404-411.

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.

APENDICE 1

SEXO _____ EDAD _____

ESCOLARIDAD _____ ESTADO CIVIL _____

INSTRUCCIONES : El presente cuestionario tiene que ver con el significado de siete palabras conocidas por usted. Para ello , lo que tienen que hacer es anotar para cada una de ellas, todas aquellas palabras sueltas que consideren estén relacionados o bien definan la palabra en cuestión. Cuentan con un minuto para cada una de las palabras que se presentan a continuación. Gracias por su colaboración.

ASERTIVIDAD

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

DERECHOS

ABNEGACION

AGRESIVIDAD

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

CORTESIA

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

ENFRENTAMIENTO

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

CONFIANZA EN SI MISMO

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

APENDICE 2

SEXO _____ EDAD _____
ESCOLARIDAD _____ ESTADO CIVIL _____

INSTRUCCIONES. El presente cuestionario tiene como objetivo conocer la actitud de las personas hacia diferentes palabras comunes. Para ello a continuación se le presentan cada una de las palabras seguidas por una serie de adjetivos. Lo que Usted tiene que hacer es evaluar la palabra en función de cada par de adjetivos marcando con una cruz. No todos los adjetivos del cuestionario van a ser fáciles. Para algunas de las palabras puede ser muy difícil ver en qué forma pudieran estar relacionadas. Sin embargo, la experiencia ha mostrado que la tarea se puede realizar con cierta facilidad, si usted contesta tan rápido como sea posible, sin ser descuidado, utilizando la primera impresión, sin pensar mucho en ninguno de los renglones. Nunca ponga más de una cruz en un renglón y no deje de contestar ninguno de éstos.

EJEMPLO

Vamos a suponer que la primera palabra fuera "HIELO" y tuviera los siguientes pares de adjetivos :

HIELO

agradable : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : desagradable
peligroso : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : seguro

eterno : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : _____ : momentáneo

Usted indicaría en cada renglón que tan cercanamente, en su opinión, la palabra "HIELO" está relacionada a uno de los adjetivos de cada par. Entre más cerca ponga su cruz en uno o en otro de los extremos de cada renglón, tanto más cerca piensa Usted que la palabra está relacionada con ese adjetivo. Así por ejemplo, si Usted piensa que el "HIELO" es muy desagradable pondrá su cruz en el espacio más cercano a la palabra desagradable. Si Usted piensa que "HIELO" es peligroso pondrá su cruz en el espacio donde aparece en el ejemplo. Si siente que el "HIELO" es algo eterno pondrá su cruz en donde aparece en el ejemplo. Si Usted pone una cruz en el espacio central, estará indicando que la palabra está igualmente relacionada con los dos adjetivos en ese renglón.

ASERTIVIDAD

Pasivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Activo
Chico	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grande
Blando	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Duro
Malo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Bueno
Admirable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Despreciable
Joven	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Viejo
Lento	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Rápido
Simpático	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Antipático
Enano	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Gigante
Fuerte	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Débil
Menor	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Mayor
Agradable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Desagradable
Familiar	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	No Familiar
Amable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grosero
Decente	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indecente
Deseable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indeseable
Cortés	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Descortés
Conflictivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Conciliador

DERECHOS

Pasivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Activo
Chico	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grande
Blando	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Duro
Malo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Bueno
Admirable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Despreciable
Joven	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Viejo
Lento	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Rápido
Simpático	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Antipático
Enano	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Gigante
Fuerte	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Débil
Menor	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Mayor
Agradable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Desagradable
Familiar	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	No Familiar
Amable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grosero
Decente	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indecente
Deseable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indeseable
Cortés	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Descortés
Conflictivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Conciliador

ABNEGACION

Pasivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Activo
Chico	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grande
Blando	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Duro
Malo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Bueno
Admirable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Despreciable
Joven	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Viejo
Lento	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Rápido
Simpático	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Antipático
Enano	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Gigante
Fuerte	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Débil
Menor	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Mayor
Agradable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Desagradable
Familiar	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	No Familiar
Amable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grosero
Decente	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indecente
Deseable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indeseable
Cortés	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Descortés
Conflictivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Conciliador

AGRESIVIDAD

Pasivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Activo
Chico	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grande
Blando	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Duro
Malo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Bueno
Admirable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Despreciable
Joven	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Viejo
Lento	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Rápido
Simpático	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Antipático
Enano	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Gigante
Fuerte	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Débil
Menor	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Mayor
Agradable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Desagradable
Familiar	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	No Familiar
Amable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grosero
Decente	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indecente
Deseable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indeseable
Cortés	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Descortés
Conflictivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Conciliador

CONFIANZA EN SI MISMO

Pasivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Activo
Chico	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grande
Blando	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Duro
Malo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Bueno
Admirable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Despreciable
Joven	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Viejo
Lento	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Rápido
Simpático	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Antipático
Enano	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Gigante
Fuerte	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Débil
Menor	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Mayor
Agradable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Desagradable
Familiar	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	No Familiar
Amable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Grosero
Decente	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indecente
Deseable	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Indeseable
Cortés	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Descortés
Conflictivo	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	_____	:	Conciliador

APENDICE 3

SEXO _____ EDAD -----
 ESCOLARIDAD _____

INSTRUCCIONES:

A continuación se le presentan varios pares de palabras, en donde Usted tendrá que marcar en la línea que tan iguales o que tan diferentes son cada una de ellas. Por ejemplo si Usted piensa que son iguales marcaría en el extremo igual, si piensa que son diferentes en el extremo diferente, si piensa que no son iguales ni diferentes en el punto medio y así sucesivamente. Si no hay dudas puede empezar . GRACIAS.

IGUAL	ASERTIVIDAD-ABNEGACION _____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-DERECHOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	VIOLENCIA-DERECHOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	JUSTICIA-CORTESIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-VIOLENCIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-DERECHOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	VIOLENCIA-JUSTICIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE

	ASERTIVIDAD-AGRESIVIDAD	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	JUSTICIA-AMABILIDAD	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-VIOLENCIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	VIOLENCIA-CORTESIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	JUSTICIA-ENFRENTAMIENTO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-AMABILIDAD	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-JUSTICIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-CORTESIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE

IGUAL	VIOLENCIA-AMABILIDAD	DIFERENTE
IGUAL	ABNEGACION-RELACIONES LABORALES	DIFERENTE
IGUAL	PASIVIDAD-RELACIONES FAMILIARES	DIFERENTE
IGUAL	JUSTICIA-CONFIANZA EN SI MISMO	DIFERENTE
IGUAL	AGRESIVIDAD-ABNEGACION	DIFERENTE
IGUAL	ASERTIVIDAD-AMABILIDAD	DIFERENTE
IGUAL	VIOLENCIA-RELACIONES LABORALES	DIFERENTE
IGUAL	ABNEGACION-RELACIONES FAMILIARES	DIFERENTE
IGUAL	VIOLENCIA-ENFRENTAMIENTO	DIFERENTE
IGUAL	CORTESIA-AMABILIDAD	DIFERENTE
IGUAL	CONFIANZA EN SI MISMO-RELACIONES CON AMIGOS	DIFERENTE
IGUAL	VIOLENCIA-RELACIONES FAMILIARES	DIFERENTE

	DERECHOS-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-JUSTICIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-ENFRENTAMIENTO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CORTESIA-ENFRENTAMIENTO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	DERECHOS-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-PASIVIDAD	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	JUSTICIA-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CORTESIA-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ENFRENTAMIENTO-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	JUSTICIA-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	VIOLENCIA-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE

	ASERTIVIDAD-ENFRENTAMIENTO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AMABILIDAD-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CORTESIA-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-CORTESIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CORTESIA-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AMABILIDAD-ENFRENTAMIENTO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AMABILIDAD-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	DERECHOS-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AMABILIDAD-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ENFRENTAMIENTO-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE

	PASIVIDAD-JUSTICIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-CORTESIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CONFIANZA EN SI MISMO-RELACIONES FAMILIARES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ABNEGACION-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-DERECHOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CORTESIA-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	DERECHOS-JUSTICIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-PASIVIDAD	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ENFRENTAMIENTO-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AMABILIDAD-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ASERTIVIDAD-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	AGRESIVIDAD-AMABILIDAD	
IGUAL	_____	DIFERENTE

IGUAL	DERECHOS-CORTESIA	DIFERENTE
IGUAL	ABNEGACION-CORTESIA	DIFERENTE
IGUAL	ENFRENTAMIENTO-CONFIANZA EN SI MISMO	DIFERENTE
IGUAL	AGRESIVIDAD-ENFRENTAMIENTO	DIFERENTE
IGUAL	ABNEGACION-AMABILIDAD	DIFERENTE
IGUAL	AGRESIVIDAD-RELACIONES CON AMIGOS	DIFERENTE
IGUAL	AGRESIVIDAD-CONFIANZA EN SI MISMO	DIFERENTE
IGUAL	DERECHOS-AMABILIDAD	DIFERENTE
IGUAL	JUSTICIA-RELACIONES CON AMIGOS	DIFERENTE
IGUAL	PASIVIDAD-ABNEGACION	DIFERENTE
IGUAL	DERECHOS-ENFRENTAMIENTO	DIFERENTE

	PASIVIDAD-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ABNEGACION-ENFRENTAMINETO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	DERECHOS-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-VIOLENCIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	PASIVIDAD-CONFIANZA EN SI MISMO	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ABNEGACION-VIOLENCIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	VIOLENCIA-RELACIONES CON AMIGOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ABNEGACION-DERECHOS	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	ABNEGACION-JUSTICIA	
IGUAL	_____	DIFERENTE
	CONFIANZA EN SI MISMO-RELACIONES LABORALES	
IGUAL	_____	DIFERENTE

AGRESIVIDAD-RELACIONES LABORALES

IGUAL

DIFERENTE

ABNEGACION-RELACIONES CON AMIGOS

IGUAL

DIFERENTE

APENDICE 4

EDAD _____ SEXO _____

ESTADO CIVIL _____ ESCOLARIDAD _____

INSTRUCCIONES:

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay 5 respuestas posibles 1=Completamente en desacuerdo 2=En desacuerdo 3=Ni en acuerdo ni en desacuerdo 4=De acuerdo 5=Completamente de acuerdo. GRACIAS

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

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Generalmente doy mi punto de vista delante de mis compañeros de los temas expuestos en clase..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Si en un salón de belleza no me gusta el trabajo de la peinadora me da pena decirle.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Si algún prestador de servicios públicos no me atiende adecuadamente no dudo en denunciarlo a su jefe inmediato..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Puedo subir en la vida si tengo suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia esta haciendo ruido le pido guarden silencio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Me es muy difícil expresar abiertamente mis sentimientos a mis padres..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Cuando me subo a un taxi y me doy cuenta que el chofer me esta cobrando de másle digo que me cobre lo justo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Si en el pesero alguien va fumando cerca de mí le digo que por favor apage su cigarro..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Mis amigos nunca toman en cuenta mi opinión para decidir a donde vamos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Puedo decirle abiertamente a un maestro que él se puede equivocar..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Me da pena decirle a los hijos de mis amigos que dejen de hacer ruido..... | 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)

- | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|
| 13. | Si necesito llegar urgentemente a una domicilio y no conozco la calle me da pena preguntar la ubicación de está..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. | Expreso abiertamente mis triunfos a un familiar..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. | Reclamo cuando una persona que llego después que yo es atendida antes..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. | Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. | Los problemas mundiales dependen de los poderosos y no de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. | Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. | Si estoy en alguna reunión familiar y no me siento a gusto lo digo abiertamente..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. | Meda pena pedir libros que he prestado a mis amigos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. | Si un profesor me falta al respeto me quedo callado..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. | Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. | Si algun prestador de servicio público no me atiende adecuadamente no dudo en denunciarlo a su jefe inmediatamente..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. | Me incómoda expresar lo que pienso y siento en presencia de mis compañeros de clase.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. | Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 26. | Acepto un producto que me ofrece un vendedor aunque no lo necesite solo por pena a decirle que no..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. | Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobro indebido de llamadas que yo no realice..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. | En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. | Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. | Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero..... | 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)

31.	Si me molesta a actitud de mi hermano no me cuesta trabajo decirselo.....	1	2	3	4	5
32.	Me da pena decirle a un amigo(a) que estoy ocupado y no puedo atenderlo(a).....	1	2	3	4	5
33.	Me cuesta trabajo decirles a mis padres lo que me molesta.....	1	2	3	4	5
34.	Preferiría solicitar la admisión a un colegio por carta que por medio de una entrevista.....	1	2	3	4	5
35.	Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instituciones.....	1	2	3	4	5
36.	Me da pena decirle a un(a) amigo(a) que no le presto mi carro.....	1	2	3	4	5
37.	Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo para mostrarme la mercancía que yo siento no es adecuada para mí me es difícil decirle que no me la voy a llevar.....	1	2	3	4	5
38.	Si el servicio de limpieza en mi colonia es pésimo, prefiero mandar una carta quejándome de ello que acudir personalmente....	1	2	3	4	5
39.	Tengo éxito si soy simpático.....	1	2	3	4	5
40.	Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo.....	1	2	3	4	5
41.	Me quejo cuando hay mal servicio en restaurante o en cualquier otro lugar.....	1	2	3	4	5
42.	Puedo decirles abiertamente a mis compañeros con quien(es) quiero trabajar en clase..	1	2	3	4	5
43.	Puedo decirles a los profesores que están equivocados solo por medio de una carta.....	1	2	3	4	5
44.	Manifiesto mi inconformidad en el buzón de sugerencias, cuando no me gusta el servicio de un restaurante.....	1	2	3	4	5
45.	Si algún familiar abre mi correspondencia le pido que por favor no lo vuelva a hacer..	1	2	3	4	5
46.	Si un compañero me pide prestados los apuntes de alguna materia los cuales voy a ocupar me cuesta trabajo decirle que no puedo prestárselos.....	1	2	3	4	5
47.	Cuando estoy formado esperando mi turno en algún lugar público permito que alguien se meta aún cuando no me parezca.....	1	2	3	4	5
48.	Puedo con mayor facilidad reclamar algo defectuoso por teléfono 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)

49.	Puedo negarme a realizar un favor a un amigo sin sentirme mal cuando me está usando para sus fines.....	1	2	3	4	5
50.	Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
51.	Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía les reclamo.....	1	2	3	4	5
52.	Mi éxito dependerá de lo agradable que soy..	1	2	3	4	5
53.	Me es más fácil denunciar las inasistencias del maestro por carta que personalmente.....	1	2	3	4	5
54.	Cuando voy a comer y tengo prisa se lo digo al mesero que me está atendiendo.....	1	2	3	4	5
55.	Me cuesta trabajo decir abiertamente a mis hermanos que me molesta que se entrometan en mis asuntos personales.....	1	2	3	4	5
56.	Me cuesta trabajo decirle a chofer de un autobús foráneo que apague su aire acondicionado.....	1	2	3	4	5
57.	Me cuesta trabajo expresar mis derechos como ciudadano a un judicial, por temor a que me lleve a la cárcel.....	1	2	3	4	5
58.	Me cuesta trabajo decirle abiertamente a un maestro que está en un error.....	1	2	3	4	5
59.	Comparto abiertamente mis triunfos con mis compañeros.....	1	2	3	4	5
60.	Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente.....	1	2	3	4	5
61.	Puedo decirle al profesor que en el salón de clases todos los alumnos somos iguales y no deben de existir preferencias.....	1	2	3	4	5
62.	Me es más fácil pedir prestados los apuntes a un compañero por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
63.	El éxito depende de mí.....	1	2	3	4	5
64.	Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.....	1	2	3	4	5
65.	Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
66.	Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle..	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)

67.	Me incomodo cuando un amigo(a) me hace un comentario positivo sobre mi persona.....	1	2	3	4	5
68.	Reclamo cuando me dan mercancía defectuosa..	1	2	3	4	5
69.	Soy dedicado en las cosas que emprendo.....	1	2	3	4	5
70.	Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas.....	1	2	3	4	5
71.	Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido.....	1	2	3	4	5
72.	Prefiero no hacer la tarea por pena a pedir prestados los apuntes a un compañero....	1	2	3	4	5
73.	Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee.....	1	2	3	4	5
74.	Me da pena participar en clase por temor a la opinión de mis demás compañeros.....	1	2	3	4	5
75.	Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.....	1	2	3	4	5
76.	No digo nada cuando una persona que llego después que yo es atendida antes.....	1	2	3	4	5
77.	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla.....	1	2	3	4	5
78.	Me es más fácil decirle a un compañero que está trabajando menos que los demás integrantes del equipo por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
79.	Me da pena preguntarles mis dudas a mis compañeros de clase.....	1	2	3	4	5
80.	En las reuniones familiares me da pena hablar.....	1	2	3	4	5
81.	Me quejo con las autoridades pertinentes cuando tengo reservación para acudir a un espectáculo y no la respetan.....	1	2	3	4	5
82.	Me es difícil cuestionar el punto de vista del maestro.....	1	2	3	4	5
83.	Sostengo mi punto de vista aunque el resto de mis compañeros no este de acuerdo con mi opinión.....	1	2	3	4	5
84.	Si un amigo (a) me dejara plantado (a) en una cita preferirá reclamarle por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
85.	Me da pena pedir libros que he prestado a un compañero	1	2	3	4	5
86.	Obtener lo que quiero depende de mí.....	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)

87.	Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique.....	1	2	3	4	5
88.	Me cuesta trabajo decirle a un profesor que el respeto debe ser mutuo.....	1	2	3	4	5
89.	Puedo decirle al profesor que me califico injustamente.....	1	2	3	4	5
90.	Si algún maestro me pide la opinión sobre un tema o un libro le digo realmente lo que pienso.....	1	2	3	4	5
91.	Puedo decirle a un compañero que cometió un error en clase con mayor facilidad por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
92.	Me da pena pasar al frente a exponer un tema en clase por temor a la crítica de mis compañeros.....	1	2	3	4	5
93.	Disfruto cuando puedo vencer a otros.....	1	2	3	4	5
94.	Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita	1	2	3	4	5
95.	En los equipos de clase puedo decirle a mis compañeros que me niego a hacer más trabajo del que me corresponde.....	1	2	3	4	5
96.	Me es difícil decirle a un policía en que consiste mi infracción por miedo.....	1	2	3	4	5
97.	Si alguien en el metro se pone muy cerca de mí, aun cuando hay más espacio en el vagón, no le digo que se aleje de mí por temor a que me vaya a decir una groseria....	1	2	3	4	5
98.	Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
99.	Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo.....	1	2	3	4	5
100.	En una conversación con el profesor lo miro frente a frente.....	1	2	3	4	5
101.	Me da pena preguntar el precio de algún artículo en una tienda.....	1	2	3	4	5
102.	No pido disculpas a un familiar cuando considero que tengo la razón.....	1	2	3	4	5
103.	Puedo proponer una forma diferente de evaluación del curso a la que dio el profesor..	1	2	3	4	5
104.	Conservar mi empleo depende de los jefes....	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)

105.	Cuando estoy hablando en clase y mis compañeros interrumpen les pido que guarden silencio.....	1	2	3	4	5
106.	Siempre acepto lo que dice el profesor aun cuando no este convencido del todo.....	1	2	3	4	5
107.	Expreso abiertamente mis pensamientos, deseos y sentimientos a un amigo.....	1	2	3	4	5
108.	Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor.....	1	2	3	4	5
109.	Si una persona se tarda hablando en un teléfono público le digo directamente que se apure.....	1	2	3	4	5
110.	Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón.....	1	2	3	4	5
111.	Mi sueldo dependerá de las personas que tienen el poder económico.....	1	2	3	4	5
112.	Me es importante hacer las cosas lo mejor posible.....	1	2	3	4	5

APENDICE 5

EDAD _____ SEXO _____
 ESTADO CIVIL _____ ESCOLARIDAD _____
 INSTRUCCIONES:

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay 5 respuestas posibles 1=Completamente en desacuerdo 2=En desacuerdo 3=Ni en acuerdo ni en desacuerdo 4=De acuerdo 5=Completamente de acuerdo.

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

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Me cuesta trabajo decirles a mis compañeros de trabajo que cometieron un error.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Si en un salón de belleza no me gusta el trabajo de la peinadora me da pena decirle..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Si algún prestador de servicios públicos no me atiende adecuadamente no dudaría en denunciarlo a su jefe inmediato..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Puedo subir en la vida si tengo suerte.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia esta haciendo ruido le pido que guarde silencio..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Me es muy difícil expresar abiertamente mis sentimientos a mis padres..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Cuando abordo un taxi y me doy cuenta que el chofer me esta cobrando de más le digo que me cobre lo justo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Si en el pesero alguien va fumando cerca de mí le digo que por favor apage su cigarro..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Mis amigos nunca toman en cuenta mi opinión para decidir a donde vamos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Si mi jefe me invita a salir de manera personal me es difícil decirle que "no" por temor a perder mi trabajo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Me da pena decirle a los hijos de mis amigos que dejen de hacer ruido..... | 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)

13.	Si necesito llegar urgentemente a una dirección y no conozco la calle me da pena preguntar la ubicación de está.....	1	2	3	4	5
14.	Expreso abiertamente mis triunfos a un familiar.....	1	2	3	4	5
15.	Reclamo cuando una persona que llego después que yo es atendida antes.....	1	2	3	4	5
16.	Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar.....	1	2	3	4	5
17.	Los problemas mundiales dependen de los poderosos y no de mí.....	1	2	3	4	5
18.	Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres.....	1	2	3	4	5
19.	Si estoy en alguna reunión familiar y no me siento agusto lo digo abiertamente.....	1	2	3	4	5
20.	Me da pena pedir libros que he prestado a mis amigos.....	1	2	3	4	5
21.	Acepto que un compañero de trabajo me diga mis errores.....	1	2	3	4	5
22.	Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada.....	1	2	3	4	5
23.	Si algún prestador de servicio público no me atiende adecuadamente no dudo en denunciarlo a su jefe inmediatamente.....	1	2	3	4	5
24.	Me es difícil elogiar abiertamente a mi pareja.....	1	2	3	4	5
25.	Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe.....	1	2	3	4	5
26.	Acepto un producto que me ofrece un vendedor aunque no lo necesite solo por pena a decirle que no.....	1	2	3	4	5
27.	Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobro indebido de llamadas que yo no realice.....	1	2	3	4	5
28.	En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás.....	1	2	3	4	5
29.	Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer.....	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)

30.	Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero.....	1	2	3	4	5
31.	Si me molesta la actitud de mi hermano no soy capaz de decírselo.....	1	2	3	4	5
32.	Me da pena decirle a un amigo(a) que estoy ocupado y no puedo atenderlo(a).....	1	2	3	4	5
33.	Me cuesta trabajo decirle a mis padres lo que me molesta.....	1	2	3	4	5
34.	Mi tono de voz cambia cuando sostengo una conversación con mi jefe.....	1	2	3	4	5
35.	Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instituciones.....	1	2	3	4	5
36.	Me da pena decirle a un(a) amigo(a) que no le presto mi carro.....	1	2	3	4	5
37.	Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo para mostrarme la mercancía que yo siento no es adecuada para mí me es difícil decirle que no me la voy a llevar.....	1	2	3	4	5
38.	Si el servicio de limpieza en mi colonia es pésimo, prefiero mandar una carta quejándome de ello que acudir personalmente...	1	2	3	4	5
39.	Tengo éxito si soy simpático.....	1	2	3	4	5
40.	Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo.....	1	2	3	4	5
41.	Me quejo cuando hay mal servicio en restaurante o en cualquier otro lugar.....	1	2	3	4	5
42.	Puedo decirle directamente a mi pareja que algo de su manera de actuar me molesta..	1	2	3	4	5
43.	Trato de darle gusto a mi jefe en todo sin importar lo que yo piense.....	1	2	3	4	5
44.	Manifiesto mi inconformidad en el buzón de sugerencias, cuando no me gusta el servicio de un restaurante.....	1	2	3	4	5
45.	Si algún familiar abre mi correspondencia le pido que por favor no lo vuelva a hacer..	1	2	3	4	5
46.	Me se fácil platicar abiertamente sobre temas íntimos con mi pareja.....	1	2	3	4	5
47.	Cuando estoy formado esperando mi turno en algún lugar público permito que alguien se meta aún cuando no me parezca.....	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)

48.	Puedo con mayor facilidad reclamar mercancía defectuosa por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
49.	Puedo negarme a realizar un favor a un amigo sin sentirme mal cuando me está usando para su fines.....	1	2	3	4	5
50.	Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
51.	Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía les reclamo.....	1	2	3	4	5
52.	Mi éxito dependerá de lo agradable que soy..	1	2	3	4	5
53.	Si mi pareja actúa conmigo sexualmente de una manera que no me gusta no soy capaz de decírselo.....	1	2	3	4	5
54.	Cuando voy a comer y tengo prisa se lo digo al mesero que me está atendiendo.....	1	2	3	4	5
55.	Me cuesta trabajo decir abiertamente a mis hermanos que me molesta que se entrometan en mis asuntos personales.....	1	2	3	4	5
56.	Me cuesta trabajo decirle al chofer de un autobús foráneo que apague su aire acondicionado.....	1	2	3	4	5
57.	Me cuesta trabajo expresar mis derechos como ciudadano a un judicial, por temor a que me lleve a la cárcel.....	1	2	3	4	5
58.	Expreso abiertamente mis sentimientos a mi pareja.....	1	2	3	4	5
59.	Soy capaz de expresar abiertamente mis deseos a mi pareja por medio de una carta.....	1	2	3	4	5
60.	Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente.....	1	2	3	4	5
61.	Me es más fácil expresar mis sentimientos a mi pareja por medio de tarjetas o cartas que personalmente.....	1	2	3	4	5
62.	Puedo expresar mis sentimientos a mi pareja mas fácilmente por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
63.	El éxito depende de mí.....	1	2	3	4	5
64.	Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.....	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)

65.	Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
66.	Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle..	1	2	3	4	5
67.	Me incomoda cuando un amigo(a) me hace un comentario positivo sobre mi persona.....	1	2	3	4	5
68.	No dudaría en reclamar mercancía defectuosa.....	1	2	3	4	5
69.	Soy dedicado en las cosas que emprendo.....	1	2	3	4	5
70.	Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas.....	1	2	3	4	5
71.	Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido.....	1	2	3	4	5
72.	Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente.	1	2	3	4	5
73.	Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee.....	1	2	3	4	5
74.	Expreso con mayor facilidad mi enojo por teléfono a mis compañeros de trabajo que personalmente.....	1	2	3	4	5
75.	Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.....	1	2	3	4	5
76.	No digo nada cuando una persona que llego después que yo es atendida antes.....	1	2	3	4	5
77.	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla.....	1	2	3	4	5
78.	Prefiero someterme a las ordenes de mi jefe que expresarle mi desacuerdo.....	1	2	3	4	5
79.	Prefiero pedirle una aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente.....	1	2	3	4	5
80.	En las reuniones familiares me da pena hablar.....	1	2	3	4	5
81.	Me quejo con las autoridades pertinentes cuando tengo reservación para acudir a un espectáculo y no la respetan.....	1	2	3	4	5
82.	Me es difícil negarme a salir con mis compañeros de trabajo.....	1	2	3	4	5
83.	Me es difícil solicitar a mi jefe permiso para faltar al trabajo.....	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)

84.	Si un amigo (a) me dejara plantado (a) en una cita preferirá reclamarle por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
85.	Me incomoda que mis compañeros de trabajo comenten aspectos negativos de mi trabajo...	1	2	3	4	5
86.	Obtener lo que quiero depende de mí.....	1	2	3	4	5
87.	Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique.....	1	2	3	4	5
88.	Puedo manifestar abiertamente mi malestar por el trabajo a mis compañeros.....	1	2	3	4	5
89.	Cuando un compañero de trabajo pide mi opinión sobre el desempeño de su trabajo soy capaz de decirle francamente que cometió un error	1	2	3	4	5
90.	Me cuesta trabajo expresar mis sentimientos y deseos a mis compañeros de trabajo....	1	2	3	4	5
91.	Puedo expresar mi punto de vista sobre el trabajo de un compañero con mayor facilidad por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
92.	Me es difícil expresar afecto a mis compañeros de trabajo.....	1	2	3	4	5
93.	Disfruto cuando puedo vencer a otros.....	1	2	3	4	5
94.	Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita	1	2	3	4	5
95.	Cuando me solicitan que realice una tarea que no me corresponde acepto solo por quedar bien con mi jefe.....	1	2	3	4	5
96.	Me es difícil decirle a un policía en que consiste mi infracción por miedo.....	1	2	3	4	5
97.	Si alguien en el metro se pone muy cerca de mí, aun cuando hay más espacio en el vagón, no le digo que se aleje de mí por temor a que me vaya a decir una grosería....	1	2	3	4	5
98.	Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
99.	Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo.....	1	2	3	4	5
100.	Cuando estoy con mi pareja y hace o dice algo que me incomoda se lo digo abiertamente.....	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)

101. Me da pena preguntar el precio de algún artículo en una tienda.....	1	2	3	4	5
102. No pido disculpas a un familiar cuando considero que tengo la razón.....	1	2	3	4	5
103. Si mi jefe inmediato me pide que realice una tarea la cual no es muy clara para mí le digo sinceramente que no se como hacerla.....	1	2	3	4	5
104. Conservar mi empleo depende de los jefes....	1	2	3	4	5
105. Me cuesta trabajo decirle a mi pareja que "no" ante cualquier situación que me desagrada.....	1	2	3	4	5
106. No soy capaz de solicitar un aumento de sueldo a mi jefe aunque lo necesite.....	1	2	3	4	5
107. Expreso abiertamente mis pensamientos, deseos y sentimientos a un amigo.....	1	2	3	4	5
108. Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor.....	1	2	3	4	5
109. Si una persona se tarda hablando en un teléfono público le digo directamente que se apure.....	1	2	3	4	5
110. Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón.....	1	2	3	4	5
111. Mi sueldo dependerá de las personas que tienen el poder económico.....	1	2	3	4	5
112. Me es importante hacer las cosas lo mejor posible.....	1	2	3	4	5
113. Me es difícil elogiar abiertamente a un compañero de trabajo.....	1	2	3	4	5
114. Prefiero arriesgar mi trabajo que negarme a checarle su tarjeta a un compañero.....	1	2	3	4	
115. Me cuesta trabajo negarme a aceptar un cambio de turno por temor a perder el empleo.....	1	2	3	4	5
116. Me da pena pedir favores a mis compañeros de trabajo.....	1	2	3	4	5
117. Puedo decirle a mi jefe sinceramente que es un "buen jefe".....	1	2	3	4	5
118. Acepto que mi pareja me diga mis errores....	1	2	3	4	5
119. Expreso mi enojo con sinceridad a mi pareja cuando lo siento.....	1	2	3	4	5
120. Me es fácil negarme a tener relaciones sexuales con mi pareja cuando no lo deseo.....	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)

121. Generalmente le digo a mi pareja lo que no me gusta de nuestra relación.....	1	2	3	4	5
122. Si mi jefe me critica injustamente me retiro de inmediato sin decir nada.....	1	2	3	4	5
123. Expreso abiertamente amor, cariño y afecto a mi pareja.....	1	2	3	4	5
124. Acepto todas las ordenes que mi jefe me impone por temor a perder el trabajo.....	1	2	3	4	5
125. 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.....	1	2	3	4	5
126. Puedo negarme por teléfono a realizarle un favor a un compañero de trabajo sin sentirme mal.....	1	2	3	4	5
127. Acepto todas las ordenes de mi jefe me impone por temor a perder el trabajo.....	1	2	3	4	5
128. Soy incapaz de negarme a aceptar un cambio de turno por temor a perder el empleo.....	1	2	3	4	5

APENDICE 6

EDAD _____ SEXO _____
 ESTADO CIVIL _____ ESCOLARIDAD _____

INSTRUCCIONES:

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay 5 respuestas posibles 1=Completamente en desacuerdo 2=En desacuerdo 3=Ni en acuerdo ni en desacuerdo 4=De acuerdo 5=Completamente de acuerdo.

	COMPLETAMENTE EN DESACUERDO (1)	EN DESACUERDO (2)	NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO (3)	DE ACUERDO (4)	COMPLETAMENTE DE ACUERDO (5)
1. Puedo subir en la vida si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
2. Reclamo cuando una persona que llego después que yo es atendida antes.....	1	2	3	4	5
3. Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente no dudo en reclamar.....	1	2	3	4	5
4. Los problemas mundiales dependen de los poderosos y no de mí.....	1	2	3	4	5
5. Me cuesta trabajo decir lo que pienso en presencia de mis padres..	1	2	3	4	5
6. Me esfuerzo más cuando compito con otros.....	1	2	3	4	5
7. Me da pena pedir libros que he prestado a mis amigos.....	1	2	3	4	5
8. Si algún artículo que necesito de la tienda no tiene precio le pregunto a la persona encargada....	1	2	3	4	5
9. Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
10. Me es difícil elogiar abiertamente a mi pareja.....	1	2	3	4	5
11. Cuando viajo en un tren o camión y una persona está ocupando el lugar que me corresponde le pido que lo desocupe.....	1	2	3	4	5
12. Es importante para mí hacer las cosas mejor que los demás.....	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)

13.	Acudo de inmediato a la oficina telefónica ha reclamar por un cobro indebido de llamadas que yo no realice.....	1	2	3	4	5
14 .	Me va bien en la vida porque soy simpático.....	1	2	3	4	5
15.	En un grupo de amigos doy mi punto de vista sobre el tema aunque no sea igual al de los demás.....	1	2	3	4	5
16.	Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer.....	1	2	3	4	5
17.	Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo de ello con el mesero.....	1	2	3	4	5
18 .	Me disgusta cuando alguien me gana.....	1	2	3	4	5
19.	Si me molesta la actitud de mi hermano no soy capaz de decirselo.....	1	2	3	4	5
20.	Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan agradable sea yo.....	1	2	3	4	5
21.	Me cuesta trabajo decirle a mis padres lo que me molesta.....	1	2	3	4	5
22.	Mis calificaciones dependen de mí..	1	2	3	4	5
23.	Me da pena decirle a un(a) amigo (a) que no le presto mi carro.....	1	2	3	4	5
24.	Tengo éxito si soy simpático.....	1	2	3	4	5
25.	Denunciaría a las autoridades pertinentes cualquier violación a los precios oficiales de algún artículo.....	1	2	3	4	5
26.	Me quejo cuando hay mal servicio en restaurante o en cualquier otro lugar.....	1	2	3	4	5
27.	Mi país está dirigido por pocas personas y lo que yo haga no cambia nada.....	1	2	3	4	5
28.	Puedo decirle directamente a mi pareja que algo de su manera de actuar me molesta.....	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)

29.	Prefiero denunciar un abuso de autoridad por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
30.	Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de una mercancía les reclamo.....	1	2	3	4	5
31.	Mi éxito dependerá de lo agradable que soy.....	1	2	3	4	5
32.	Cuando mis amigos prefieren ir a algún lugar y yo no, se los digo abiertamente.....	1	2	3	4	5
33.	Puedo expresar mis sentimientos a mi pareja mas fácilmente por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
34.	El éxito depende de mí.....	1	2	3	4	5
35.	Me cuesta trabajo tomar una decisión sin la aprobación de mis padres.....	1	2	3	4	5
36.	Me es más fácil pedir permiso a mis padres de salir a algún lugar por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
37.	Soy trabajador.....	1	2	3	4	5
38.	Conseguir un buen empleo depende de mí.....	1	2	3	4	5
39.	Me cuesta trabajo decirle directamente a una persona que no tire basura en la calle.....	1	2	3	4	5
40.	El problema de la vivienda depende del gobierno.....	1	2	3	4	5
41.	Me incomoda cuando un amigo(a) me hace un comentario positivo sobre mi persona.....	1	2	3	4	5
42.	No dudaría en reclamar mercancía defectuosa.....	1	2	3	4	5
43.	Soy dedicado en las cosas que emprendo.....	1	2	3	4	5
44.	Puedo expresar mi cariño hacia mis padres con mayor facilidad por medio de tarjetas y/o cartas.....	1	2	3	4	5
45.	Me molesta que mis padres me digan los errores que he cometido.....	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)

46.	El problema del hambre esta en manos de los poderosos y nada puedo hacer al respecto.....	1	2	3	4	5
47.	Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que personalmente	1	2	3	4	5
48.	Acepto salir con mis amigos aunque no lo desee.....	1	2	3	4	5
49.	Consigo lo que quiero si agrado a los demás.....	1	2	3	4	5
50.	Expreso con mayor facilidad mi enojo por teléfono a mis compañeros de trabajo que personalmente.....	1	2	3	4	5
51.	Me siento bien cuando logro lo que me propongo.....	1	2	3	4	5
52.	Puedo decirle a mis padres que actuaron injustamente más fácilmente por medio de una carta que personalmente.....	1	2	3	4	5
53.	Muchas puertas se me abren porque tengo suerte.....	1	2	3	4	5
54.	Prefiero someterme a las órdenes de mi jefe que expresarle mi desacuerdo.....	1	2	3	4	5
55.	Prefiero pedirle una aumento de sueldo a mi jefe por medio de una carta que personalmente.....	1	2	3	4	5
56.	Soy cumplido en las tareas que se me asignan.....	1	2	3	4	5
57.	Me es difícil negarme a salir con mis compañeros de trabajo...	1	2	3	4	5
58.	Me es difícil solicitar a mi jefe permiso para faltar al trabajo.....	1	2	3	4	5
59.	Obtener lo que quiero depende de mí.....	1	2	3	4	5
60.	Si una cajera de un establecimiento público me cobra de más, se lo hago notar y le pido que rectifique.....	1	2	3	4	5
61.	Me gusta que lo que hago quede bien hecho.....	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)

62.	Cuando un compañero de trabajo pide mi opinión sobre el desempeño de su trabajo soy capaz de decirle francamente que cometió un error	1	2	3	4	5
63.	Me cuesta trabajo expresar mis sentimientos y deseos a mis compañeros de trabajo.....	1	2	3	4	5
64.	Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
65.	Puedo expresar mi punto de vista sobre el trabajo de un compañero con mayor facilidad por teléfono que personalmente.....	1	2	3	4	5
66.	El éxito en el trabajo dependerá de las personas que están arriba de mí.....	1	2	3	4	5
67.	Me es difícil expresar afecto a mis compañeros de trabajo.....	1	2	3	4	5
68.	Disfruto cuando puedo vencer a otros.....	1	2	3	4	5
69.	Soy cuidadoso al extremo de la perfección.....	1	2	3	4	5
70.	Prefiero disculparme por teléfono que personalmente con un amigo (a) de no haber acudido a una cita	1	2	3	4	5
71.	El éxito en el empleo depende de mí.....	1	2	3	4	5
72.	Me es más fácil negarme a acompañar a un amigo a algún lado por teléfono que personalmente....	1	2	3	4	5
73.	Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo....	1	2	3	4	5
74.	Si mi jefe inmediato me pide que realice una tarea la cual no es muy clara para mí le digo sinceramente que no se como hacerla.....	1	2	3	4	5
75.	Conservar mi empleo depende de los jefes.....	1	2	3	4	5
76.	Me cuesta trabajo decirle a mi pareja que "no" ante cualquier situación que me desagrada.....	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)

77.	Mejorar mis condiciones de vida dependera de las personas que tienen poder.....	1	2	3	4	5
78.	No soy capaz de solicitar un aumento de sueldo a mi jefe aunque lo necesite.....	1	2	3	4	5
79.	Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor.....	1	2	3	4	5
80.	Si una persona se tarda hablando en un teléfono público le digo directamente que se apure....	1	2	3	4	5
81.	Frecuentemente pido disculpas a un amigo sabiendo que yo tengo la razón.....	1	2	3	4	5
82.	Mi sueldo dependerá de las personas que tienen el poder económico.....	1	2	3	4	5
83.	Me es importante hacer las cosas lo mejor posible.....	1	2	3	4	5
84.	Me es difícil elogiar abiertamente a un compañero de trabajo...	1	2	3	4	5
85.	Me da pena pedir favores a mis compañeros de trabajo.....	1	2	3	4	5
86.	Si mi jefe me critica injustamente me retiro de inmediato sin decir nada.....	1	2	3	4	5
87.	Mi éxito dependerá de los poderosos.....	1	2	3	4	5
88.	Me gusta resolver problemas difíciles.....	1	2	3	4	5
89.	Expreso abiertamente amor, cariño y afecto a mi pareja.....	1	2	3	4	5
90.	Acepto todas las ordenes que mi jefe me impone por temor a perder el trabajo.....	1	2	3	4	5
91.	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla.....	1	2	3	4	5
92.	Mejores puestos en el trabajo dependen de la suerte.....	1	2	3	4	5