



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN PSICOLOGÍA
PSICOLOGÍA SOCIAL Y AMBIENTAL

AUTOESTIMA, PERSONALIDAD Y LOCUS DE CONTROL: FACTORES
INTERVINIENTES EN LA AGRESIVIDAD

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTORA EN PSICOLOGÍA

PRESENTA:
BOUQUET ESCOBEDO GERALDINE STEPHANIE

DRA. MIRNA GARCÍA MENDEZ
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA
DRA. SOFÍA RIVERA ARAGÓN
FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DRA. LUCY MARIA REIDL MARTÍNEZ
FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DR. ROLANDO DÍAZ LOVING
FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DRA. GUADALUPE ACLE TOMASINI
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

Ciudad de México, Septiembre, 2018.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

UNAM

Gracias por darme tus espacios para aprender de Psicología y de la vida. Ahí, viví, soñé y presencié los más maravillosos paisajes, principalmente, en los días agotadores. Gracias por otorgarme tu apoyo incondicional para cruzar fronteras, océanos, culturas y principalmente los límites de mi mente. Desde hace 13 años me convertí en una puma, y a partir de ese momento, mi espíritu siempre ha estado y estará comprometido con mi raza. GOYA por siempre, desde el fondo de mis pulmones y lo más profundo de mi corazón.

Dra. Mirna

No tengo palabras que expresen mi admiración y mi gratitud hacia usted. Desde hace siete años me dio su confianza para mostrarme sus pasos y el camino a seguir. Sé que se esforzó de día, noche y madrugada para ayudarme a convertirme en lo que soy, hoy. Gracias por su incalculable apoyo, invaluable esfuerzo e infinita motivación, como guía, tutora, investigadora e indudablemente, como persona. Que orgullo ser su hija académica, quién siempre le tendrá el más profundo cariño. Es tan extraño concebir que este momento es la culminación de tanto trabajo juntas, pero espero seguir siempre escribiendo... escribiendo.. y escribiendo con usted.

Dr. Rolando

Gracias por la unión, por su transparencia y por ser un magnífico guía. Gracias por hacerme parte la Unidad de Investigaciones Psicosociales, lugar en el que disfruté poder escucharlo relatar teorías e investigaciones como si fueran anécdotas. Cuando lo conocí, recuerdo que pensé “¡Woow, que afortunadas las personas que laboran con él!”. Ahora pienso, “¡Qué alegría ser parte de esos afortunados!”. Gracias por tanto conocimiento, por tanta direccionalidad y principalmente, por apoyarme a manejar mi dramatismo innato. Sin usted las tablas de resultados no parecerían tan fáciles de interpretar. Gracias por su compañía durante todo este proceso, espero poder seguir cosechando triunfos a su lado. Por siempre mi cariño y mi más sincera admiración, doc.

Dra. Sofi

Gracias por haber forjado en mi, la pasión por el trabajo, la investigación y la Psicología. Por obligarme a desarrollar las habilidades que fundamentaron este trabajo, él que hace que valga la pena todo el esfuerzo dado. Gracias por mostrarme que el trabajo nunca se acaba, pero que con pasión uno nunca está lo suficientemente estresado, cansado ni agobiado. Gracias porque usted contribuyó enormemente para convertirme en una persona más fuerte y a través de su guía pude organizar lo que hace cuatro años eran solo ideas y que hoy están a continuación.

Dra. Lupita

Aún recuerdo cuando yo era sólo una aspirante más al doctorado y usted me entrevistó y sin conocerme me expresó su apoyo. Hoy tengo el orgullo de tener sus ideas y conocimientos aquí plasmados, agradezco profundamente que sea parte de esta labor ya que su apoyo hizo la mejor diferencia.

Dra. Lucy

Gracias por su apoyo y aportarme sus conocimientos. Por su disposición y sus contribuciones invaluable. Tener sus comentarios para darle dirección a esta tesis, la hacen mil veces más valiosa.

Dr. Craig Anderson

My words are not able to express how I feel since I met you. Thanks for your kindness, for that first day sharing pizza at your home. I traveled to Iowa looking for one of the most important researchers around the world, and I found a wonderful human. Thanks for trusting me, for giving me the opportunity to be an aggression more. You really made me feel as I were home. I miss the gang and of course, I miss the stories about the gorgeous Camy. I hope I can 'lose the bus', soon again! Iowa State University will be always in my memories.

Dra. Nazira

Quisiera expresarle mi profunda admiración, por ser una profesora tan apasionada y entregada en su labor. Admiro sus conocimientos, pero aún más, su manera de poder transmitirlos. Puedo decir, sin temor alguno a equivocarme, que usted fue la mejor profesora que el programa de doctorado nos ofreció. Nunca disfrute más de una clase como de las suyas. Gracias por tanta entrega, disponibilidad e incondicionalidad. Aunque no fue parte de mi comité, yo la considero parte de él, debido a que estos resultados no existirían sin usted.

Ana y Manuel, por ser mis primeros mentores, por brindarme su confianza, palabras de aliento, cariño y tiempo. **Ana**, tu *mini me*, ya creció (haha). **Eli**, por tu compañía, empatía y por tus consejos. **Cesar**, por darle diversión a los momentos, por tu apoyo inmenso e incondicional. A todos ustedes gracias por su compañía en todo este camino, los admiro y los quiero mucho.

Unidad de Investigaciones Psicosociales

Pao y Joax, por ser indudablemente los mejores compañeros de estadística, caminatas, exploraciones y maravillosas pláticas. **Ale, Fer, Didi, Mafer y Marco** por su compañía en los días duros, con sus risas mejoraban cualquier aflicción doctoral. **Normita**, por las risas, por cuidarnos, apoyarnos y guiarnos siempre, por darme 30 minutos de plática cuando solo contabas con 5 minutos libres. **Caro**, por brindarme incondicionalmente tus conocimientos y tu apoyo, no hubiera sido lo mismo sin ti. Gracias a toda la familia Loving, por tanto cariño, trabajo y comida.

Roxy

Mami, agradezco tu existencia y tu compañía eterna. Gracias por enseñarme que el amor existe en cada cosa que hacemos por el otro, en cada cosa que tú has hecho por mí. La culminación de esta etapa es una de mis formas de demostrarte el mío. Gracias por desvelarte y cansarte conmigo durante todo este proceso; por ir a dónde yo tuviera que ir, unas veces en busca de libros, y otras, de un mejor hogar. Qué suerte haber sido tu hija y que tú seas ese ejemplo a seguir. No hay nada en la vida que yo agradezca más, que tenerte a ti. Gracias por tu apoyo y tu amor incondicional aun cuando me equivoco, cuando fracaso, cuando lloro y hasta cuando no me puedo levantar por las mañanas. Te amo incansablemente, mamá. ¡Ya tenemos un logro más, juntas!.

Willie

La vida es una ruleta rusa o un tren que viaja en medio de las montañas, pero el amor es un ticket de avión a lo inesperado. Llegaste de manera esporádica, a instalarte con tu personalidad tan deslumbrante y tu compañía tan fascinante. Llegaste a llevarte el cansancio con solo tomarme de la mano y a regalarme de tu motivación innata en los momentos más críticos y agotadores. Me acompañaste en esta transformación personal y profesional, mientras sin darme cuenta, tú transformabas mis ilusiones, pretensiones y expectativas del amor en lenguajes, momentos, objetivos y estabilidad. Gracias por congelar nuestras emociones y nuestros momentos en verano, y derretirlos en invierno. Me apasiona vivir la vida junto a ti. Como dice Aaron Beck, “con el amor no basta” pero con tu eterno apoyo, consideración y entrega, sí. Algunos días eres mi motor, y otros, mi combustible. Te amo con mi psique.

Hermanos

Aline, gracias por preocuparte por mi y apoyarme para que todo este proceso fuera menos agotador. Nunca te podré acabar de agradecer. **Dennise**, gracias por las pláticas compartidas, por tu apoyo y cariño, por las risas y el cobijo. **Henry**, gracias por ser la mejor imagen de hombre que tengo. Por existir, simplemente. Los amo mucho.

Sobrinos

Shane, gracias por darle alegría a los días con tus locuras, por quererme y cuidarme tanto, aunque yo sea mucho más grande que tú.
Zoe, gracias por darme sonrisas y ser mi compañía por siempre; gracias por obligarme a ser mejor para ti. Eres muy grande para ese cuerpo tan pequeño.
Derek, gracias por aprender de mi y permitirme aprender de ti, por las pláticas interesantes y tu cariño.
Iker. Gracias por quererme tanto y por tus actuaciones que le dieron un gran respiro a mis días ajetreados; eres el mejor actor que conozco.
Alek, gracias por tus ocurrencias que parecen de otro mundo y por tu carita de ángel. Los amo siempre.

Ivette

Gracias por tu eterna amistad. Gracias por estar ahí en las buenas y en las malas, cuando podía contestar y no, los mensajes. Gracias por echarme porras para motivarme. Gracias por confiar en mí aun cuando yo dudaba. Tu compañía estos años siempre ha sido uno de mis más grandes pilares.

Diana

Gracias por tus enseñanzas y tu amistad. Por los eternos cafés que ayudaban a lidiar con la vida emocional y doctoral. Gracias por presumirme (haha), apoyarme y motivarme siempre. Nunca podré agradecerte lo suficiente por haberme ayudado a cruzar fronteras. Iowa y Japón te los debo a ti. Eres una maravillosa amiga.

Alam

Hace cinco años que te incorporaste a mi vida para brindarme una amistad irremplazable. Mil gracias por tu apoyo invaluable cuando estaba lejos de casa. Ahora sé que siempre habrá una cadena de audios lista para motivarnos a seguir construyendo nuestros presentes. En muestra de mi gratitud, siempre tendré una taza de té lista para deliverear.

Amistades que son para la vida, para toda la vida

Pao, gracias por tu traer tu compañía a mi cuando no podía despegarme de mi compu, por levantarme en los momentos más ambivalentes y desarmantes.

Luz y Lyo, gracias por quedarse a mi lado todo este tipo, sabiendo que están ahí para mí. Tantos años juntos y tantas historias que conservar. Las quiero siempre en mi vida.

Javi, Lau y Narciso, después de 13 años no puedo dudar que su amistad hace posible todo.

Norman, gracias por aparecer, tu compañía me hizo irremediabilmente más fuerte. Gracias por demostrarme que la mayoría de las veces, los datos están a la vuelta de tu casa! (hahaha)

Gus, prime, gracias por confiar en mi y tener para mi, siempre tus palabras más motivantes, por tu compañía, por tu disposición y las aventuras.

Agradezco a mis amigos, mis alumnos, compañeros de clase, compañeros de rumbo que no he mencionado aquí pero que no hace menor su importancia; mi eterna gratitud por compartir tiempo y espacio a mi lado; por alguna palabra, café o momento compartido y que fue un granito de arena para mi. Gracias infinitas a todos los que me ayudaron a sobrevivir al largo camino llamado doctorado.

Por último, gracias a ti querido **lector**, espero lo disfrutes tanto como yo.

Stephanie

Índice

Resumen	10
Agresividad	12
Emoción	13
Agresividad	15
Características Evolucionistas y Sociales de la Agresividad	17
Agresión y Tipologías	18
Agresividad Intraespecífica y Funcionalidad de la Agresividad	22
Factores que Influyen en la Agresividad	24
Infancia y familia.....	25
Personalidad.....	26
Alcoholismo.....	27
Cultura y ambiente.....	28
Modelos de Agresividad	31
Modelo de la frustración-agresión (1939).....	31
Aproximación teórica de Megargee y Hokanson (1976).....	33
Teoría del aprendizaje social.....	35
Hipótesis frustración- agresión de Leonard Berkowitz.....	41
Modelo explicativo del episodio de agresividad.....	44
Modelo general de agresión afectiva (GAAM).....	49
Análisis de las propuestas teóricas.....	55
Investigaciones Recientes	59
Personalidad	65
Estudio de la Personalidad	68
Investigaciones Recientes	78
Autoestima	84
Conceptuación de la Autoestima	84
Factores que Influyen en la Autoestima	86
Factores internos.....	87
Tipos de Autoestima	88
Baja autoestima.....	88
Autoestima saludable o alta.....	89
Modelos de Autoestima	90
Modelo ascendente o cognoscitivo.....	91
Agresividad y Autoestima	93
Investigaciones Recientes	95
Locus De Control	100
Modelos de Control	101
Perspectiva de los tipos de control personal.....	101
Modelo de los dos procesos de control percibido.....	105
Locus de control.....	110
Locus de Control Desadaptativo	116
Investigaciones Recientes	117
MÉTODO	119

Planteamiento del Problema	119
Estudio 1 Significado y Evaluación de la Agresividad.....	123
Fase a: Conceptuación de la agresividad.....	123
Justificación.....	123
Participantes.....	124
Instrumentos.....	124
Resultados.....	126
Diferencias por sexo.....	130
Discusión.....	134
Fase b. Elaboración de escala de agresividad.....	137
Justificación.....	137
RESULTADOS	139
Fase c. Análisis factorial confirmatorio de la escala de agresividad	144
Participantes.....	144
RESULTADOS	144
DISCUSIÓN	145
Fase d. Elaboración de escala de locus de control	150
Justificación.....	150
Instrumento.....	152
RESULTADOS	152
Fase e. Análisis factorial confirmatorio de la escala de locus de control.....	156
Participantes.....	156
RESULTADOS	156
DISCUSIÓN	158
Estudio 2 Correlatos de la Agresividad.....	163
Justificación.....	163
V a r i a b l e s	166
Instrumentos.....	168
Escala de autoestima de Rosenberg (1976) validado por González y Ramos (2000). .	168
Inventario de los Cinco Grandes en español (Benet- Martínez & John, 1998).....	168
Escala de locus de control.	169
Escala de agresividad.	169
RESULTADOS	169
DISCUSIÓN	171
Estudio 3 Comprobación del Modelo de Agresividad	175
Justificación.....	175
RESULTADOS	178
<i>Reactividad</i>	178
<i>Rencor</i>	179
<i>Procesamiento cognoscitivo negativo</i>	180
<i>Frustración</i>	181
<i>Hostilidad hacia la pareja</i>	182
DISCUSIÓN	185
REFERENCIAS	192

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Posturas teóricas que explican la agresividad</i>	56
Tabla 2. <i>Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas agresivas son...”</i>	126
Tabla 3. <i>Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas son agresivas cuando...”</i>	127
Tabla 4. <i>Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas agresivas sienten...”</i>	127
Tabla 5. <i>Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas son agresivas porque...”</i>	128
Tabla 6. <i>Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “La agresividad me provoca...”</i>	129
Tabla 7. <i>Las personas agresivas son</i>	130
Tabla 8. <i>Las personas son agresivas cuando</i>	131
Tabla 9. <i>Las personas agresivas sienten</i>	132
Tabla 10. <i>Las personas son agresivas porque</i>	133
Tabla 11. <i>La agresividad me provoca</i>	134
Tabla 12. <i>Categorías y definidoras obtenidas de las redes semánticas</i>	135
Tabla 13. <i>Matriz de componentes rotados de la escala de agresividad</i>	140
Tabla 14. <i>Datos psicométricos de los factores de la escala de agresividad</i>	141
Tabla 15. <i>Descripción e indicadores de los factores de agresividad</i>	141
Tabla 16. <i>Correlaciones de los factores de agresividad</i>	143
Tabla 17. <i>Matriz de componentes rotados de la escala de locus de control</i>	153
Tabla 18. <i>Datos psicométricos de los factores de la escala de locus de control</i>	154
Tabla 19. <i>Descripción e indicadores de los factores de locus de control</i>	154
Tabla 20. <i>Correlaciones de los factores de locus de control</i>	155
Tabla 21. <i>Correlaciones de la agresividad con personalidad</i>	170
Tabla 22. <i>Correlaciones de la agresividad con autoestima</i>	170
Tabla 23. <i>Correlaciones de la agresividad con locus de control</i>	171

Tabla 24. <i>Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen la reactividad.</i>	179
Tabla 25. <i>Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen el rencor</i>	180
Tabla 26. <i>Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen el procesamiento cognoscitivo negativo.</i>	181
Tabla 27. <i>Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen la frustración.</i>	182
Tabla 28. <i>Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen la hostilidad hacia la pareja.</i>	183

Lista de figuras

<i>Figura 1.</i> Aproximación teórica de la agresividad.....	34
<i>Figura 2.</i> Modelo de agresividad de acuerdo a la teoría del aprendizaje social.....	36
<i>Figura 3.</i> Modelo explicativo de la agresión de Berkowitz.....	42
<i>Figura 4.</i> Modelo explicativo del episodio de agresividad.....	44
<i>Figura 5.</i> Modelo general de agresión afectiva.	51
<i>Figura 6.</i> Sistema dinámico de la personalidad.	73
<i>Figura 7.</i> Modelo ascendente o cognoscitivo.	91
<i>Figura 8.</i> Modelo descendente o afectivo.	92
<i>Figura 9.</i> Modelo explicativo propuesto de la agresividad en adultos.....	122
<i>Figura 10.</i> Modelo confirmatorio de la escala de agresividad.....	146
<i>Figura 11.</i> Modelo confirmatorio de la escala de locus de control.....	157
<i>Figura 12.</i> Modelo de regresión para los factores de agresividad.....	184

Resumen

La agresividad tiene como función salvaguardar la integridad física y psicológica; sin embargo, las conductas agresivas también pueden ser desencadenadas por la malinterpretación de los motivos, las intenciones y las actitudes del resto. Por lo tanto, la agresividad desadaptativa tiene un papel relevante en fenómenos como los prejuicios, el racismo y la violencia intrafamiliar (Beck, 1999). En México, la agresividad se expresa constantemente de manera disfuncional, por ejemplo, el aumento de delitos, homicidios, suicidios y de la violencia en los últimos años (INEGI, 2013; 2017). El interés de esta investigación fueron la autoestima, la personalidad y el locus de control con el objetivo de formular un modelo predictivo de la agresividad, a través de tres estudios: exploratorio, para identificar los elementos y las dimensiones de agresividad, y elaborar una escala de agresividad válida, confiable y culturalmente relevante; correlacional, para conocer las relaciones entre las variables planteadas como relevantes teórica y empíricamente y así establecer el modelo predictivo evaluado en el estudio final. La muestra fue de adultos mexicanos que respondieron: la escala de autoestima de Rosenberg (González & Ramos, 2000); el inventario de los cinco grandes (Benet-Martínez & John, 1998); la escala de locus de control y la escala de agresividad, elaboradas en esta investigación. Los principales predictores de los factores de agresividad fueron el neuroticismo y la afabilidad, en el caso de la personalidad. La autoeficacia, el descontrol, el fatalismo y el pensamiento mágico en el caso del locus de control, y el factor autoestima baja.

Palabras clave: agresividad, agresión, personalidad, autoestima, locus de control

Abstract

Aggressiveness function should be life-saving in order to prevent psychological or physical damage. Nevertheless, most of the times aggressive behavior is triggered due to a misinterpretation of each other's motives and attitudes. Desadaptative aggressiveness is relevant in the development of different phenomena as prejudice, racism and family violence (Beck, 1999). In Mexico, aggressiveness is continuously expressed in a dysfunctional way. For instance, there has been a huge increment in theft, murder, suicide and violence in the last years (INEGI, 2013; 2017). The present research focuses on the development of a predictive model of aggressiveness based on self-esteem, personality traits and locus of control, through three studies: Exploratory: to identify elements and dimensions of aggressiveness; so that, to develop a reliable and culturally relevant scale of adult aggressiveness; correlational, to determine the associations among the variables of interest. Finally, the predictive model was tested in the last study. The sample was collected from volunteers in Mexico City, who answered: Rosenberg self-esteem scale (González & Ramos, 2000); the big five factor inventory (Benet-Martínez & John, 1998); locus of control scale and aggressiveness scale, both developed in this research. Aggressiveness factors were mainly predicted by neuroticism, agreeableness, self-efficacy, lack of control, fatalism, magic thinking and low self-esteem.

Keywords: aggressiveness, aggression, personality traits, self-esteem, locus of control

“La persona que no está en paz consigo misma,
será una persona en guerra con el mundo entero”.

Mahatma Gandhi

Agresividad

1

Actualmente, se reconoce que la mayoría de los objetivos e intereses sociales, políticos y económicos en el estilo de vida occidental contemporánea no potencian la cultura de los derechos humanos y la cohesión social (Muñoz, 2000). En el caso de México que prevalece una cultura colectivista, se observa un cambio paulatino en la población con una mayor tendencia hacia el capitalismo, el individualismo, la búsqueda del éxito y la pérdida de involucramiento en relaciones interpersonales (Huertas, 2007).

Las personas realizan constantemente intentos para enfrentar las demandas de la vida diaria, donde buscan conseguir metas, mantener privilegios y evitar la frustración, lo que las hace más propensas a desarrollar emociones negativas e intolerancia, así como a legitimar acciones negativas y/o agresivas (Aguirre, 2008). De manera similar, Toch (1969 en Moser, 1992), sugiere que la agresión es uno de los medios más privilegiados para alcanzar los objetivos individuales, menciona que es una vía rápida para la consecución de metas que el individuo no puede alcanzar con sus recursos y habilidades personales.

De acuerdo a diferentes autores (Alonso-Fernández, 1994; Anderson & Bushman, 2002; Gordillo, 2010; Huertas, 2007), existe una mayor tendencia a la expresión de la agresividad a causa de factores estresantes de la vida diaria, como los tumultos, el estrés crónico, el tráfico vehicular, los problemas económicos, las expresiones de agresividad e ira de otras personas, el calentamiento global, las adicciones, la

violencia hacia los niños en escuelas y casas. Refieren los autores que esto genera una afectividad negativa en las personas. Además la exposición y aceptación de conductas agresivas como una forma de entretenimiento en medios de comunicación, expresan la cotidianidad y la omnipresencia de la agresividad y violencia alrededor de cada individuo.

A partir de los eventos citados, se reconoce la capacidad del contexto sociocultural para generar actitudes y sentimientos negativos que justifican las agresiones y conductas antisociales de las personas. Zaczyk (2002) explica el aumento de la agresión a causa de que los individuos se sienten cada vez más amenazados por su entorno, tal como lo sugieren los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2013) donde se indica que seis de cada diez personas a nivel nacional, identifican la inseguridad como su principal preocupación, y se reporta que un 36.7% de hogares en 2012 llevaron a cabo acciones para protegerse de la inseguridad y la delincuencia, a causa del temor y desconfianza en el que cada persona vive y realiza sus actividades.

Emoción

La relevancia del tema de las emociones es que forman parte de lo más íntimo y subjetivo del ser humano, de acuerdo con Aguado (2005) el estudio de la afectividad consiste en un método reduccionista de conocer lo que las personas valoran más. No obstante, desde la perspectiva evolutiva, las emociones están relacionadas con la necesidad de responder de manera eficaz a un limitado conjunto de situaciones con relevancia biológica.

Las emociones tienen dos características: la valencia y la activación. La primera se refiere a experimentar una emoción de manera positiva o negativa, agradable o desagradable, atractiva o repulsiva. Se reconoce un continuo en el que se ubican las valencias de las diferentes emociones que es la característica más primitiva de las emociones, debido a que en este nivel únicamente se lleva a cabo una valoración automática y básica del estímulo, sin la intervención de algún tipo de proceso cognoscitivo. Sin embargo, existen patrones evaluativos que son la causa inmediata

de las reacciones afectivas y emocionales, que se diferencian, de persona a persona, como resultado del proceso de socialización. En términos afectivos, la persona analiza los estímulos a partir de un conjunto de dimensiones que ofrecen al individuo una apreciación global de la relevancia de cada suceso.

La segunda característica, la activación, hace referencia a un componente esencialmente fisiológico, donde se experimenta excitación o relajación, esta característica se expresa en la alteración de los signos vitales, tensión muscular y sudoración. También se reconocen tres elementos que componen a las emociones: la reacción, la cognición y la conducta. Para Chóliz (2005), la emoción es una experiencia multidimensional que incluye tres sistemas de respuesta; el fisiológico, el cognoscitivo y el conductual.

Por otro lado, existen funciones múltiples de las emociones, tales como las biológicas y las sociales. Según Aguado (2005) la hipótesis de universalidad y funcionalidad biológica surge de la teoría evolutiva de Darwin, en la cual las emociones tienen su fundamento en la biología, como parte del repertorio conductual de cada especie al permitir el ataque o la huida, el alejamiento o el acercamiento dependiendo del estímulo. En el caso de la función social, Chóliz (2005) asegura que las emociones facilitan la aparición de las conductas socialmente apropiadas ya que la expresión de las emociones permite a los demás predecir el comportamiento asociado con las mismas, así como la activación de procesos empáticos, que colaboran en el desarrollo de los procesos interpersonales e intergrupales.

Se reconoce ampliamente que si bien la reacción emocional es universal, los estímulos que las desencadenan no son universales, y el impacto que estos generen dependerá de factores internos. Las diferencias individuales dentro de la experiencia y expresión emocional son multifactoriales, y dependen de características como el temperamento, la personalidad, la inteligencia, los procesos atribucionales, la experiencia subjetiva, la capacidad de resolución de problemas, el control emocional y el nivel de presencia del estímulo.

De acuerdo con el modelo teórico de Ekman (1982) existen emociones básicas que

son universales, independientes a la cultura; son primitivas tanto filogenéticamente como ontogenéticamente, es decir, sus expresiones se observan en diferentes especies, así como en estadios tempranos del desarrollo. Este modelo señala que existen seis emociones básicas: miedo, ira, alegría, tristeza, asco y sorpresa. La ira, que es la emoción de relevancia para esta investigación, es la encargada de movilizar la energía necesaria para la acción motora esencial para ejercer una agresión; sin embargo, su expresión funcional también puede impedir la conducta. Es importante señalar que la ira es empleada constantemente para referir a la agresividad. Plutchik en su modelo circunflejo de las emociones propone que la agresividad es una emoción secundaria que emerge de la mezcla entre la anticipación y la ira. Lo refiere así, ya que la percepción de amenaza y activación para la lucha que se suscitan son básicos biológicamente para proteger o defender la integridad física y psicológica.

Agresividad

Como se explicó previamente, las emociones son respuestas biológicamente determinadas que preparan al individuo para la acción, donde particularmente la ira, la activación fisiológica y la vivencia subjetiva de ira o enojo, predisponen de manera particular al ataque o lucha (Muñoz, 2000). Por tal motivo, la agresividad en sí misma no se considera un trastorno, salvo que sus niveles de intensidad y frecuencia sobrepasen la función de ajuste y adaptación (Gordillo, 2010).

La agresividad se define como una respuesta a diferentes situaciones aversivas; inespecífica (respuesta expresada para diferentes experiencias); sostenida, al mantenerse por un periodo de tiempo; y acumulativa, al sumar su intensidad y duración (Chertok, 2009). La modulación de la respuesta de agresividad depende del transcurso de la experimentación previa de agresividad. Es decir, al vivir mayores situaciones de agresividad, la percepción de la persona se sensibiliza al grado de afectar su objetividad y umbrales de reactividad. Por lo que las experiencias que en otro momento no serían evaluadas como aversivas, lo son a causa del proceso de sensibilización.

Para Alonso-Fernández (1994), la agresividad es una capacidad vital positiva para vivir y convivir, orientada hacia la interrelación personal y que puede utilizarse para llevar a cabo diferentes funciones vitales. Hay autores que la definen como la intención de dañar a una persona de forma física o moral, así como la suposición de que el receptor o víctima querrá evitarlo (Anderson & Bushman, 2002; Bandura & Walters, 1974; Chertok, 2009).

La agresividad es una interacción social, no puede haber agresión sin víctima. Se requiere de un momento que sitúe a los individuos en una estructura social que incluye valores, expectativas, roles y status que definen los procesos de interacción establecidos para los individuos y que condicionan y modulan el comportamiento (Moser, 1992). Como señala Muñoz (2000) ciertas dinámicas dentro de la vida familiar hacen que los niños crezcan sin referentes adultos que les ofrezcan normas claras y límites en su comportamiento hacia sí mismos y con los demás. Estas normas difusas amplifican y dificultan el desarrollo del comportamiento prosocial y generan condiciones en las que la actitud hostil y autoritaria se unen en la estructura familiar (Bandura & Walters, 1974).

La mayoría de las agresiones ocurren dentro de los ambientes con lazos afectivos cercanos, es decir, son más comunes las conductas agresivas hacia la pareja y familia. Esto sucede cuando después de un episodio de agresividad comienzan, de forma característica, intercambios aversivos con personas más cercanas; las conductas agresivas hacia extraños son mucho menos frecuentes (Huertas, 2007; Pastor, Reig, Fontoba & García, 2011). Alonso-Fernández (1994) señala que es común que las relaciones entre el agresor y la víctima sean íntimas, complejas, así también la víctima asume un papel activo en el desarrollo de la agresión.

La agresividad desadaptativa afecta el desempeño y desarrollo de la persona en su vida diaria, debido a que perturba su estado de alerta, así como su capacidad de adaptación, lo que favorece la liberación de conductas específicas de agresividad. Se presenta de manera excesiva en cuanto a frecuencia y duración, o el nivel de agresividad es desproporcional al acontecimiento que la provoca (Kassinove & Tafrate, 2005). Existen consecuencias negativas en el desarrollo de las personas;

por ejemplo, dificultades académicas y en la amplia gama de las relaciones interpersonales, se observa violencia hacia la pareja o la familia, uso de drogas, desempleo, divorcio y trastornos de salud física y mental (Gordillo, 2010).

Características Evolucionistas y Sociales de la Agresividad

Los seres humanos, al igual que otras especies animales, poseen un impulso agresivo innato que tiene como fin la conservación de la vida y de la especie (Lorenz, 1971). El potencial de agresividad es tan básico como la sed, el hambre y la sexualidad. Sin embargo, es necesario reconocer que todos los instintos se modulan y controlan para poder ser adaptados a las normas de convivencia en sociedad, lo que incluye los instintos agresivos.

La aceptación del carácter instintivo y espontáneo de la agresión permite asumir (muchas actividades humanas) como fenómenos completamente naturales. Por ejemplo, diversas manifestaciones de las personas, como la violencia, los asesinatos y la guerra, no responden a las conductas imprescindibles para la supervivencia del individuo o de la especie. Sino que se asocian a patrones de respuesta culturalmente aprendidos y desarrollados exclusivamente por algunos grupos humanos (Berkowitz, 1988). Esto sugiere el papel determinante de la sociedad en la expresión, contención y regulación emocional de cada persona y sus necesidades agresivas, con lo que se expresa una vez más las cualidades desadaptativas de la agresividad en la actualidad.

En la agresividad existe un componente biológico que la predispone, pero los componentes contextuales son mediados por factores cognoscitivos, afectivos y socioculturales determinarán la conducta, el desarrollo de respuestas alternativas a la agresión, sus posibles consecuencias positivas o negativas, y los patrones adquiridos de conducta violenta (Baumeister & Boden, 1998; Moser, 1992; Muñoz, 2000). De tal modo, se resalta el papel activo del ser humano en el control de la conducta agresiva, por lo que se niega la inevitabilidad de la agresividad y es posible crear estrategias de prevención e intervención. Al respecto, Alonso-Fernández (1994) menciona que la agresividad en el ser humano se relaciona más con el aprendizaje

generado por los factores socioculturales que al influjo de la herencia biológica.

De tal manera, a pesar de que se conciba que la agresividad está inscrita en la biología humana, esta puede ser modulada y canalizada a acciones y técnicas que favorezcan la conducción de estas emociones negativas a ser expresadas a través de conductas positivas y constructivas que generen hábitos adaptativos para relacionarse con los demás y que retroalimenten al individuo (Muñoz, 2000).

Agresión y Tipologías

Existen límites y confusión difusos para el uso de dos términos agresión y agresividad. Múltiples autores tienden a utilizarlos de manera indiferenciada (Megargee & Hakanson 1976). El empleo del término *agresión* fue previo al siglo XIV para nombrar un acto efectivo; el uso de “agresividad” surgió posteriormente para designar únicamente la tendencia o predisposición a la agresión. Alonso-Fernández (1994) indica que la principal diferencia entre ambos conceptos es referente a que una persona puede experimentar agresividad sin llegar a la agresión, pero no viceversa.

Consecuentemente, el concepto agresividad hace referencia a una disposición o capacidad presente en los seres humanos, que se puede activar ante determinadas situaciones de interacción social, y que da origen a múltiples respuestas o conductas observables entre las que destacan actos o comportamientos negativos, llamados agresión (Zaczyk, 2002).

Hace varias décadas, para Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears (1939), la agresión se definió como cualquier conducta o secuencia conductual con el objetivo de lastimar a una persona objetivo. También se ha definido como una “acción negativa desarrollada por alguien, quién de forma intencionada, causa daño, hiere o incomoda a otra persona” (Pastén, Lobos & Mosqueda, 2011, p.97).

Actualmente, la agresión se define como cualquier conducta desempeñada con la intención de dañar a alguien tanto física como psicológicamente (Ridling, 2010) y que el individuo objetivo intentará evitar (Krahé, 2013). Esta última característica se

incluye de manera importante para evitar la confusión entre la agresión y pseudoagresión señalada por Fromm (1991) que será explicada posteriormente.

Existen clasificaciones, en su mayoría bimodales, que son estrategias para una mejor diferenciación, análisis y comprensión de la diversidad de comportamientos susceptibles a ser identificados como agresivos. Estas clasificaciones permiten reconocer diferencias básicas en diversos aspectos de las conductas agresivas. Por ejemplo, la causalidad, la motivación, las maneras de expresión o el tipo de daño, que son características que tienen lugar a partir de la circunstancia y la cultura en que se desarrolla la agresión.

Una primera tipología se divide en agresión directa e indirecta (Krahé, 2013). La directa se refiere a una confrontación frente a frente entre el agresor y la víctima; mientras que la segunda implica dañar a la persona sin que ésta tenga conocimiento del daño y del agresor. Un ejemplo es divulgar rumores, realizar acciones que ocasionan algún conflicto a corto plazo, o intentar dañar sus relaciones interpersonales, (también se le puede llamar agresión relacional). La agresión indirecta o relacional, es útil cuando la confrontación implica mayores costos al agresor. Asimismo, la agresión indirecta puede ser una agresión desplazada, en la que la acción se dirige a un objeto diferente al que la causó: otra persona, animal u objeto débil que no exhibe réplica alguna (Chertok, 2009). Por otro lado, se encuentran la agresión activa y pasiva. La activa se refiere a llevar a cabo algún tipo de acción para ejercer el daño, como golpear y gritar; en la agresión pasiva, el agresor expresa sus emociones al omitir acciones o evitar el acceso a cosas o situaciones que la víctima desea, por ejemplo, retirar el habla, ignorar o privar de dinero.

Por otro lado se encuentra la agresión física y verbal (Krahé, 2013). La primera se refiere a cualquier conducta que implica contacto físico, como los golpes. La segunda también llamada agresión psicológica, ya que el lenguaje del agresor tiene la intención de desvalorizarlo y herir sus sentimientos. Otra clasificación, es la que propone una dimensión motivacional (Chertok, 2009; Moser, 1992). La agresividad hostil o impulsiva se refiere a ocasionar daño a otros como reacción ante

provocaciones, injusticias o, agresiones reales o percibidas. Lo que ocasiona estados de ira o cólera, y la agresión tiene la función de reducir la condición de incomodidad previa (Anderson & Bushman, 2002).

Por otro lado, la agresión instrumental o proactiva se caracteriza por conductas sin motivación de daño, ya que es sólo un medio para alcanzar otro objetivo más allá que lastimar a la otra persona, como la obtención de beneficios físicos, psicológicos o de estatus, por lo que tiende a ser planificada y fría, misma que Chertok (2009) reconoce como un fenómeno frecuente en personalidades antisociales.

Una diferenciación alternativa es la que divide la agresión por el tiempo de reacción en impulsiva y premeditada. Según Alcázar-Córcoles, Verdejo-García, Bouso-Saiz y Bezos-Saldaña (2010), estos dos subtipos de agresión se han identificado claramente en personas que han cometido actos delictivos, por lo que se puede inferir que esta clasificación es útil en el contexto criminal y para los estudios neurológicos, áreas en las que los autores encontraron las diferencias reportadas. La agresión premeditada tiene lugar por parte del agresor hacia la víctima (sin empatía), y es empleada con el fin de conseguir o lograr determinados propósitos. En cambio, la agresión impulsiva suele estar asociada con emociones negativas intensas, como ira o miedo, y surge como respuesta a una amenaza percibida en el medio, lo que conlleva importantes consecuencias negativas para el propio agresor. De igual manera, señalan Alcázar-Córcoles et al. que la impulsividad se podría relacionar con la agresión descontrolada cuando se combina con una reacción emocional encolerizada; y con agresión controlada y premeditada, que se posiciona más cercana a la psicopatía por la ausencia de reacción emocional alguna.

Sin embargo, Anderson y Bushman (2002), niegan la existencia de la *agresión instrumental*, señalan que es un medio negativo de alcanzar objetivos. Por lo tanto reconocen la instrumentalidad como una posible característica de la agresión hostil, misma que sucede cuando una acción dirigida a dañar y que además ofrece beneficios al agresor.

La diferenciación que explica Alonso-Fernández (1994) incluye tres tipos de agresión

diferenciadas con respecto al estímulo generador de la misma. La primera es la agresividad reactiva como resultado de la frustración, el temor o impotencia ante una amenaza. La segunda es la agresividad espontánea, que surge de manera automática ante algún tipo de estímulos que se perciben como amenaza lo que genera una huida instantánea. Este tipo de agresividad protege la autoafirmación, la integridad física y psicológica. Por último, la agresividad expresiva, se refiere a la manifestación de emociones negativas y destructivas por medio de conductas que buscan generar dolor y sufrimiento; de acuerdo a Golden (2006) este tipo de agresividad toma forma de una emoción secundaria.

Por último, la tipología de Fromm (1991) explica que la agresión puede distinguirse en tres principales ámbitos: agresión biológicamente adaptativa, no adaptativa y la pseudoagresión. La primera, también llamada defensiva, incluye “cualquier tipo de respuesta conductual a las amenazas hacia los intereses vitales, misma que está programada filogenéticamente, es reactiva y defensiva con el objetivo de remover la amenaza al destruir o eliminar su fuente” (p.193) por lo que una vez alcanzado el objetivo, los equivalentes emocionales de la agresión regresan a su estado inicial.

La agresión no adaptativa se refiere a la “destruibilidad y maldad de la condición humana transmitida a través del aprendizaje” (p.194), donde el único fin de la agresión es el generar daño, que a su vez genera placer de corto plazo al emisor, pero consecuencias negativas a largo plazo. Por último, la pseudoagresión se refiere a actos que generan daño sin ser ese su intención u objetivo, como pueden ser el daño imprudencial, las prácticas parentales o algún servicio de salud. Actualmente se reconoce que este tipo de actividades se desconocen dentro de la agresividad, ya que están socialmente legitimadas, además de ser excluidas por ser conductas que el receptor no intenta evitar.

Asimismo, es importante señalar que la agresión hostil e impulsiva es también descrita dentro de los mismos textos como agresividad reactiva, además de ser utilizada para diferentes expresiones. Sin embargo, Teten et al. (2011) explican que actualmente los profesionales que utilizan estos términos agrupan las tipologías únicamente en dos grandes conjuntos. El primero incluye la agresión que es

impulsiva, reactiva, hostil, emocional o afectiva; y el segundo incluye la agresión instrumental, premeditada, proactiva o predatoria. El uso de estos grupos implica el utilizar cualquiera de los adjetivos de manera indiferenciada para referirse a la agresión. No obstante, diversos estudios encontraron que no existe una correspondencia completa dentro de las características incluidas en cada grupo, y no son completamente excluyentes con las del otro grupo (Krahé, 2013). Además, existen conductas agresivas o personas que pueden describirse con cualidades de ambos grupos, ya que la respuesta dependerá de las características de la situación.

Finalmente, Krahé (2013) señala que una conducta agresiva debe analizarse desde diferentes puntos de vista, considerando las clasificaciones en conjunto para poder entender propiamente las formas específicas de agresión. Por ejemplo, la agresión puede ser hostil y llevada a cabo de manera directa en términos físicos, lo cual implicaría diferencias en características de personalidad, situacionales, de percepción de capacidad individual y de motivación.

Agresividad Intraespecífica y Funcionalidad de la Agresividad

De acuerdo con las bases biológicas de la agresividad, se reconoce que “es la motivación a generar o amenazar con daño la integridad física y psicológica de otro ser viviente de la misma especie” (Alonso-Fernández, 1994, p.44). En el reino animal, la agresividad y la agresión siempre están dirigidas hacia los congéneres, fenómeno llamado agresividad intraespecífica, muestra excepciones (en el caso de los errores de identificación, a especies de apariencia análoga) y en la raza humana y (Fromm, 1991; Lorenz, 1971). Con base en las teorías evolucionistas, el ataque a otras especies es únicamente cuando se siguen las leyes naturales de la depredación con el objetivo de mantener el equilibrio ecológico, situación que no puede etiquetarse como conducta agresiva.

La agresividad intraespecífica tiene como función que el ser preserve la integridad de su hábitat, su alimento, la hembra y sus crías, excluyendo a seres conocidos de diferente sexo, de temprana o avanzada edad de la misma raza (Alonso-Fernández, 1994). También se caracteriza por no tener como fin el matar, sino únicamente

señalar una amenaza o advertencia hacia el ser que pone en riesgo sus intereses vitales (Fromm, 1991).

En contraste, el ser humano se posiciona fuera de las reglas de convivencia natural, porque corrompe cualquier línea mantenida dentro de la vida natural dentro de todos los ecosistemas. En concordancia con lo propuesto por Lorenz (1971) y Alonso-Fernández (1994), antiguamente el hombre dañaba o mataba para defenderse o alimentarse, actualmente se ha convertido en el depredador máximo que agrede el medio ecológico y social de manera intra e interespecífica. La mayoría de las veces, de manera circunstancial y con el objetivo mínimo de logro y beneficio económico y social.

Por otro lado, Fromm (1991) subraya el hecho de que los animales que se encuentran en cautiverio tienen mayores expresiones de agresividad y hostilidad, por lo que reconoce que así como en los animales, las condiciones del medio y sociales, invariablemente ejercen una gran influencia en la forma y frecuencia de la conducta agresiva. Por ejemplo, señala al hacinamiento como uno de los factores que favorecen la agresividad, ya que es una amenaza a la necesidad de espacio material. Se reporta que los animales en esta situación, pueden llegar a desarrollar conductas destructivas y malignas. En el caso de los seres humanos, es similar a la falta de estructura social de grupo, debido a que es necesidad para toda persona, pertenecer a un grupo social que le ofrezca un lugar, donde comparta valores e ideas así como relaciones estables.

De acuerdo a lo señalado previamente, los animales únicamente muestran agresividad cuando se encuentran fuera de su hábitat, es decir, cuando se trastorna su equilibrio ambiental y social. Una situación análoga se puede localizar en los seres humanos, aunque ellos mismos son quienes han alterado su propio entorno en todos los aspectos. Por esta razón, Fromm (1991) concluye que el aumento de agresividad en la humanidad no se debe a un mayor potencial agresivo sino que obedece a condiciones generadas por ella, aspecto que ilustra el por qué hay una mayor tendencia de las personas y no de los animales a salir de los límites de la agresividad funcional.

El humano naturalmente tiende a la agresividad de manera defensiva cuando su vida, su salud, su libertad o propiedad se encuentra en peligro, aunque las bases neurofisiológicas que conducen a este tipo de agresividad en personas y animales son las mismas, existen diferencias específicas debido a tres razones (Fromm, 1991). Inicialmente, los animales tienen la capacidad de percibir como amenaza los peligros claros y presentes con gran precisión, pero la facultad de prever e imaginar del humano favorece que la persona reaccione ante amenazas objetivas o subjetivas, actuales y futuras. De igual manera, las personas son también capaces de ser persuadidas y percibir amenaza donde no la hay, todo esto a través del uso del lenguaje. La última razón, que principalmente favorece el aumento de la tendencia humana hacia la agresividad, es que la gama de intereses vitales que los humanos deben defender son de mayor variedad que en los animales, porque “el hombre debe sobrevivir no solo física, sino psicológicamente” (Fromm, 1991, p. 202) por lo que cuida y protege cualquier elemento que forme parte de su equilibrio psicológico y espiritual, esto comprende su identidad, su familia, sus ideas, sus valores, sus creencias y su procedencia.

Por ende, la principal función de la agresividad para los seres humanos es el desarrollo de las capacidades para enfrentar la adversidad, superar los obstáculos y defenderse a sí mismo y a la familia (Huertas, 2007; Zaczyk, 2002). De manera similar, la agresividad tiene la capacidad de disipar otro tipo de emociones como el miedo y el dolor, por lo que los humanos recurren a la agresión con tal de librarse de un estímulo aversivo (Fromm, 1991).

Factores que Influyen en la Agresividad

Las tendencias y reacciones agresivas pueden ocurrir por diferentes razones, las de mayor relevancia son: la influencia de los medios de comunicación, los videojuegos, los problemas de déficit cognoscitivo, dificultades en la infancia como un estilo parental inadecuado, la falta de modelos efectivos de resolución de problemas, las características de personalidad, el deseo de poder o demostrar fuerza a los demás y los ambientes de desarrollo adversos (Anderson & Dill, 2000; Matsura, Hashimoto & Toichi, 2010; Ticusan, 2014).

Infancia y familia.

La familia ocupa el papel central en la infancia, debido a que es el escenario donde los niños viven sus primeras experiencias y aprenden información básica sobre valores apropiados y formas de comportamiento, es cuando emprenden el establecimiento de modelos iniciales de conducta que en un futuro influirán en la determinación de su personalidad (Ticusan, 2014). Por ejemplo, el desarrollo de respuestas hostiles o de agresión puede llegar a convertirse en hábitos, a partir de que el niño los ha puesto en práctica de manera satisfactoria.

Otro aspecto relevante en la adultez, pero que tiene sus raíces en la niñez, es el hecho de mantener creencias que favorecen el desarrollo de conductas agresivas en los hombres, sustentadas en estereotipos de fuerza, rudeza e insensibilidad, como actitudes promovidas por la familia y la sociedad. Krahe (2013) sugiere que en los casos de género existe una legitimación de la agresión para los hombres, donde se adquieren guiones de comportamiento de manera vicaria y directa por medio de la sociedad. Estas actitudes son perpetuadas de igual manera por los medios de comunicación, el grupo de amistades y la conducta de los pares, que se perciben como prueba de masculinidad, fenómeno que explica las diferencias en frecuencia y características en las conductas agresivas de hombres y mujeres (Ticusan, 2014).

Se ha demostrado que los niños con problemas de regulación emocional son más proclives a desarrollar y mantener patrones de comportamiento agresivo. De acuerdo con Krahe (2013), un alto nivel de agresividad física entre los 6 y los 12 años predice significativamente la presencia de agresión en relaciones íntimas a los 21 años de edad. Para esta autora, también la disciplina parental severa está relacionada alta y positivamente con agresividad subsecuente, debido a que los niños comprenden que la agresión es una forma aceptable de resolución de conflictos. De manera similar, el rechazo o el abuso parental es un predictor de altos niveles de agresión en etapas posteriores de la vida del niño. Por ejemplo, un estilo de crianza inestable y el haber recibido castigos físicos en la infancia, se relaciona con la mayor agresión en los adolescentes, a diferencia de los niños en los que predomina un estilo de crianza democrático y que excluye los castigos corporales.

Otro factor referente al ambiente en que el niño se desarrolla son los problemas familiares. Por ejemplo las dificultades económicas pueden disparar el incremento de hostilidad dirigidas hacia la pareja y hacia los hijos (Ticusan, 2014). En los casos en que los padres interactúan en un ambiente de violencia mutua y los infantes presencian escenas de violencia, se favorece la introyección de conductas agresivas como medios funcionales de resolución de conflictos.

Personalidad.

Continuamente se ha posicionado a las variables de personalidad como predictores importantes de la conducta agresiva dado que son relativamente estables y pueden explicar la conducta de una persona (Kamaluddin, Md, Othman, Ismail & Mat, 2014). Diferentes rasgos se han relacionado con la agresividad: el narcisismo, la impulsividad, la autoestima, el enojo, la hostilidad y la sensibilidad, entre otros (Barlett & Anderson, 2012). De acuerdo con Anderson y Dill (2000) la personalidad participa en el proceso de generación de la agresión, ya que influye a través de su impacto en las emociones y cogniciones agresivas que se experimentan.

La impulsividad se define como una tendencia hacia la ejecución basada en reacciones rápidas, no planeadas, hacia estímulos internos o externos, sin tener en cuenta las consecuencias que esa conducta pueda generar (Moeller, Barratt, Dougherty, Schmitz & Swann, 2001). Desde la perspectiva conductual, la impulsividad puede implicar una relación funcional rígida entre eventos privados que surgen en un contexto determinado como la rabia o el enfado y la conducta agresiva, de modo que la conducta sigue un patrón de reforzamiento a corto plazo, sin estar dirigida por las consecuencias a largo plazo (Hernández-Ardieta, 2013).

Por otro lado, diferencias individuales en el enojo se consideran relacionadas con altos niveles de agresión reactiva y de manera negativa con la agresión proactiva, lo que se sugiere que las personas que muestran mayores niveles de enojo por frustración son personas mayormente reactivas (Krahé, 2013).

En el caso de la hostilidad, se lleva a cabo como un estilo de atribución, en el que las personas hostiles interpretan la conducta de los demás a través de sus

conocimientos preexistentes y conciben la conducta de los otros como peligrosa y con intenciones hostiles (Krahé, 2013). Es decir, las personas que tienen estructuras de conocimiento hostiles son más propensas a atribuir hostilidad a las conductas ajenas, lo que provoca que se sientan fácilmente provocadas a responder de manera agresiva.

De manera similar, los pensamientos acerca de la conducta de los demás ocupa un papel central en la conducta agresiva (Anderson & Dill, 2000). Por ejemplo, el modelo general de agresión ubica las cogniciones de la interacción con otra persona y una situación dada como las variables de entrada en el proceso de generación de agresión, por lo que a través de diferentes investigaciones (Lawrence & Hodgkins, 2009) se demuestra que la interpretación de la conducta ajena por parte de las personas agresivas suele ser más hostil, agresiva y negativa que la de personas no agresivas. Lo anterior, tiene su explicación en que las personas no agresivas están menos sensibilizadas a ese tipo de estímulos, de manera inversa las personas agresivas perciben las agresiones con menor intensidad pero si con mayor frecuencia.

Lawrence (2006) sugiere que la propensión a percibir fácilmente los estímulos agresivos por parte de los individuos agresivos, responde a un círculo vicioso, ya que la participación en situaciones de agresión constante facilita la percepción de situaciones amenazantes. Esto explica por qué algunas personas pueden ser particularmente vulnerables a los efectos negativos de la exposición a ambientes adversos a lo largo de su vida (Alcázar-Córcoles et al., 2010).

Alcoholismo.

Comúnmente, el consumo de bebidas alcohólicas se relaciona con la agresión. No obstante, se carece de un modelo que explique la relación de manera específica, a pesar de que en diversos estudios donde se evalúa la agresividad y la violencia, el consumo de alcohol está presente en muchos de los individuos (Pastor et al., 2011; Teng & Liu, 2013).

Pastor et al. (2011) refieren que el hombre que deja de lado las normas sociales, es

un ser egoísta y brutal que mantiene su existencia en la fuerza, la lucha y la violencia, estado que se asemeja a la situación que se da cuando una persona se encuentra alcoholizada. Sin dejar de lado el hecho de que no todos los alcohólicos son violentos, ni todas las situaciones de agresividad manifiestan un consumo de alcohol es importante considerar que la mitad de las circunstancias que implican alguna de estas variables muestran la presencia de ambas.

En los hallazgos de Pastén et al. (2011) se menciona que los hombres adolescentes que reportan mayor consumo de alcohol señalan los más altos niveles de agresividad y de manera inversa, adolescentes que no consumen alcohol, en promedio muestran bajos niveles de agresividad.

Es importante reconocer que en la relación entre la agresión y el alcohol influyen otros factores: la personalidad impulsiva, un nivel socioeconómico bajo, un alto consumo y alta frecuencia, alteraciones en la salud mental debido a que el alcohol afecta funciones cognitivas y disminuye el autocontrol, la presencia del trastorno de personalidad antisocial o situaciones de estrés (Pastén et al., 2011; Pastor et al., 2011).

Cultura y ambiente.

Existen variables del macrosistema, es decir, históricas, sociales y culturales que facilitan el desarrollo de conductas agresivas entre sus integrantes. Puesto que la agresividad es un fenómeno psicológico que se desarrolla y expresa en el medio social. El ambiente también participa como generador y consecuencia. Mérida (2014) determinó que la familia, el ambiente escolar y el contexto social son espacios que facilitan la generación de emociones, sentimientos y conductas agresivas. Como se mencionó previamente, la familia es el contexto con mayor influencia en los trastornos de comportamiento en niños y adolescentes, principalmente en el caso de la agresividad. Estos trastornos son ocasionados por patrones de crianza inadecuados, la agresión o violencia familiar, y el abandono físico y psicológico de alguno o ambos padres. El ambiente escolar promueve la agresión cuando se manifiestan o refuerzan ese tipo de conductas entre pares. Finalmente, el contexto

social engloba las conductas sociales que rodean a la persona como la cultura (patrones reforzados asociados a los roles de género, el honor), la delincuencia y los medios masivos de comunicación. Ejemplo de ello es el contenido agresivo y violento en medios de comunicación y entretenimiento. Estudios recientes que abordan la exposición al multimedia (programas, películas y videojuegos) con contenido violento son factores de riesgo para el desarrollo de pensamientos y conductas hostiles, agresivas y violentas (Anderson et al., 2017).

Bashiriyeh (2010) refiere que la cultura es uno de los determinantes más importantes de la conducta dado que provee de marcos de pensamiento, juicio y normas de conducta. En relación con la agresividad, se asume que las diferentes culturas mantienen y refuerzan diferentes formas propuestas para solucionar los conflictos. En la cuestión de relaciones interpersonales, algunas culturas introducen soluciones tolerantes, mientras que otras recurren a estrategias más hostiles y se favorece la crianza basada en modelos de castigo corporal por medio de la agresión.

Entre los factores sociales, se encuentra la estructura social y política, y las creencias que acreditan el uso de la agresividad para mantener la estructura de ciertas relaciones familiares (Díaz-Guerrero, 1986). Lo anterior contribuye a que varias personas vivan en una subcultura de agresividad, donde interactúan y solucionan sus problemas mediante la agresión física (Alonso-Fernández, 1994) y que de acuerdo a Bandura (1973) sucede principalmente en espacios de bajo estatus económico.

La incidencia de violencia y homicidios muestra un patrón de crecimiento constante y no aleatorio en países que integran América Latina. Esto sugiere el mantenimiento de factores que dan lugar a la réplica de los ciclos de agresión y violencia que son transmitidos generación tras generación. Otro aspecto relevante en el que influye la cultura es la *cultura de la violencia*, es decir, la aprobación cultural de la violencia y tendencias sociales que favorecen la hostilidad y la división como el racismo, el sexismo, la homofobia y la devaluación de grupos.

Por otro lado, las personas que viven en las ciudades, en comparación con las de zonas rurales, tienen más problemas asociados con el estrés como las enfermedades mentales, las conductas delictivas, el empobrecimiento de las relaciones sociales, la disminución de las conductas prosociales y la indiferencia (Dorantes & Matus, 2002; Fromm, 1991; Maruris, Cortés, Gómez, & Godínez, 2011). Entre sus características son el tránsito vehicular, la contaminación, ruido, la densidad poblacional, la carestía y las bajas oportunidades de acceder a empleos bien remunerados.

El último factor ambiental a señalar es el calentamiento global como proveedor de un escenario idóneo para la agresión y el aumento de la violencia. Anderson y DeLisi (2011) sugieren que esto sucede por tres razones: a) la primera se refiere a los efectos del calor incómodo en la irritabilidad y la agresividad; b) la segunda, los efectos indirectos que ponen en riesgo a los niños y adolescentes a ser propensos a la violencia; c) y la tercera, los efectos en las poblaciones en las que su supervivencia y viviendas se ponen en riesgo.

Para visualizar un mejor contexto en el que fue desarrollada esta investigación, es importante describir las cualidades de la Ciudad de México. Ésta es una de las ciudades más grandes del mundo, con 8,918,653 habitantes en su territorio de 1,964 millones km², es decir, 5967 habitantes por km², por consiguiente es la entidad con mayor densidad poblacional de México. Esto indica que los habitantes de la Ciudad de México viven en hacinamiento y tienden a experimentar dificultades para tener acceso a servicios de calidad y comodidades, entre servicios sanitarios, de salud y de transporte. Las personas viven inmersas en multitud, contaminación visual, auditiva, tráfico, contaminación ambiental y situación económica precaria.

Miguel (2018) informó que el 4% de los habitantes de la ciudad son desempleados. Mientras que el 56.6% de habitantes del país se desempeñan en el trabajo informal, es decir, son laboralmente vulnerables al no mantener vínculos laborales reconocidos por la empresa o lugar donde trabajan. De manera consistente, el CONEVAL (2016) señaló que entre 2010 y 2016, únicamente el 36.7% de la

población en la CDMX no era pobre y ni vulnerable, el resto vive en pobreza extrema, moderada y son vulnerables por ingresos o carencias sociales.

Con base en las estadísticas, el panorama muestra que la Ciudad de México reúne características ambientales, sociales y culturales que teóricamente son identificadas como fuentes y detonantes de agresividad.

Modelos de Agresividad

Modelo de la frustración-agresión (1939).

El modelo propuesto por Dollard, en 1939, tiene sus bases en el enfoque conductista y el psicoanálisis; toma como punto inicial la premisa de que “la agresión es siempre consecuencia de la frustración” (p. 38) y reconoce que cuando un individuo experimenta frustración inevitablemente expresará agresión en alguna forma y grado.

Existen casos en los que después de frustrarse las personas regresan a su estado previo, debido a que como parte del proceso de socialización la persona aprende a reprimir y contener sus acciones agresivas abiertas, disfrazándolas o conteniéndolas temporalmente, sin destruirlas. Dollard et al. (1939) indican que esto explica los comportamientos humanos evaluados como malos o bizarros.

Este modelo teórico se conforma por cinco conceptos básicos: instigador, grado de instigación, respuesta meta, frustración, respuesta sustituto y agresión. Un instigador es similar a un estímulo en su capacidad de influir o ejercer fuerza en un objeto, pero que además tiene la posibilidad de generar respuestas que se pueden predecir e inferir, es decir, es una condición antecedente a una consecuencia. De igual manera, la instigación a una respuesta puede variar, debido a que diferentes instigadores pueden actuar de manera conjunta para generar un grado de motivación a la agresión.

Una respuesta meta es una conducta o acción instigada que finaliza en una secuencia predicha y visualizada por la persona, y si se presenta alguna interferencia que fatigue o interfiera con ese objetivo se genera una condición llamada frustración. Cuando se presenta un suceso interruptor, algunas personas llevan a cabo una respuesta sustituta, es decir, una acción que reduce el grado de instigación de la

respuesta meta no lograda; dependiendo de sus cualidades puede tener la capacidad de satisfacer al individuo al disminuir la instigación de la respuesta meta y la instigación a la agresión que generó la frustración. Sin embargo, cuando se lleva a cabo una agresión, ésta solo disminuirá la instigación a la misma y no la instigación a la agresión, por lo que la persona mantendrá sus intenciones de lograr la respuesta meta.

Megargee y Hokanson (1976) señalan que la teoría fue acrecentada, reinterpretada y malinterpretada debido a que se sostiene firme y exclusivamente la causalidad entre frustración y la agresión. Dollard et al. (1939) señalaron que la instigación para la agresión siempre se presenta después de la frustración, aunque la expresión agresiva depende de cuatro factores psicológicos: a) el grado de instigación a la agresión, misma que es proporcional al grado de frustración, b) la inhibición hacia la agresión, c) la forma y objetivo de la agresión y, d) la catarsis.

El grado de instigación a la agresión varía de acuerdo a dos características, el nivel de frustración y la consideración de factores responsables, por lo que este factor depende a la vez de tres factores: el grado de instigación hacia la respuesta frustrada, es decir la importancia o necesidad de cumplir la respuesta meta; el grado de interferencia a la respuesta frustrada, que se refiere a si el objeto generador de frustración únicamente representa una distracción u obstaculización completa o parcial; por último, el número de secuencias de respuestas frustradas, ya que la frustración se acumula por la incapacidad de completar el objetivo inicial.

La inhibición se refiere a que “cualquier acto de agresión varía de acuerdo con la cantidad de castigo que se anticipa a consecuencia de tal acto” (Dollard et al., 1939, p. 44), premisa que ilustra la ley del efecto, en la que con base en la experiencia vivida de la persona, las conductas castigadas tenderán a eliminarse y se mantendrán residuos de las que no hayan sido rechazadas por una autoridad. Es importante resaltar que el concepto de castigo incluye el infligir daño a un objeto amado y la anticipación del fracaso.

Respecto a la expresión de la agresión, existen dos dimensiones, abierta y no

abierta, que difieren porque la primera es observable y la segunda no. Ambas pueden ser eliminadas por el castigo. Sin embargo, las personas tienden a solo castigar las conductas agresivas abiertas por tener formas de expresión más llamativas para la sociedad, pero no menos importantes.

Existen diferentes formas de dirigir la agresión, lo que da lugar a la agresión directa, indirecta o transferida. La primera se refiere a la acción de dirigir la conducta hacia el objeto que se percibe como generador de la frustración; la segunda implica llevar a cabo conductas no observables hacia el generador de la frustración; y por último, la tercera comprende llevar a cabo una sublimación, con la que se desplaza la conducta a objetos no causantes o llevar a cabo conductas diferentes. Este fenómeno depende de la fuerza de la instigación a la agresión y la anticipación al castigo, porque si se percibe un obstáculo que inhibe la agresión directa, el individuo llevará a cabo una agresión indirecta, pero si en última instancia se ve obligado a inhibir cualquier tipo de agresión, el individuo realizará una transferencia hacia otro objeto, que a su vez funciona como catarsis al reducir la instigación previa a la agresión. En contraste, Alonso-Fernández (1994) señala que la relación proporcional entre agresividad y frustración varía de persona a persona, lo que depende de lo que el autor denominó como coeficiente de agresividad y que en grados elevados se traduce niveles tanto mínimos como elevados de frustración en agresión, mientras que un coeficiente bajo, canaliza todo tipo de frustración a opciones constructivas.

Aproximación teórica de Megargee y Hokanson (1976).

De acuerdo con Megargee y Hokanson (1976) la agresión es una forma de comportamiento humano, y existen tres factores comunes que sirven para explicar las actividades humanas: la instigación, los inhibidores y los factores situacionales.

La instigación es el factor que involucra fuerzas interiores que motivan, conducen o impulsan al individuo a llevar a cabo una conducta agresiva; y es fundamental para llevar a cabo el comportamiento; sin ella, el comportamiento no tiene razón de ser. La forma básica de instigación es el deseo de lastimar a causa de sentimientos de ira u hostilidad, aunque otras veces es un medio para la consecución de otros fines, por lo

que se reconoce que la agresividad obedece a múltiples factores y tiene la capacidad de satisfacer diversas necesidades.

El factor inhibición refiere a las características de personalidad que se oponen a la expresión manifiesta de la agresividad, por lo que en su poca o nula presencia, el individuo actuará de acuerdo al nivel de su instigación agresiva, siempre y cuando no perciba respuestas competitivas más fuertes o inhibiciones externas, como cierto tipo de comportamiento que son tabú dentro de ciertas culturas. Además, una interacción entre la instigación y la inhibición que determinará si la agresión se llevará a cabo, así como su dirección y naturaleza.

Las conductas humanas no se generan en un vacío contextual. El comportamiento depende también de los factores situacionales que tienen la capacidad de fomentar, estimular o inhibir la expresión de agresividad. En el modelo explicativo de Megargee y Hokanson (1976), se muestra que para que se lleve a cabo la agresión, los factores motivantes, instigadores y situacionales estimulantes (ver figura 1), deben ser de mayor amplitud que los factores inhibitorios, la personalidad y los factores situacionales que restringen esas conductas.



Figura 1. Aproximación teórica de la agresividad (Megargee & Hokanson, 1976).

En cambio, si los factores inhibitorios sobrepasan a los motivantes, el acto agresivo no ocurrirá. Sin embargo, aún si los factores estimulantes son mayores, la conducta agresiva no se reproducirá necesariamente. Megargee y Hokanson (1976) señalan que la complejidad humana engloba el hecho de que en todo momento varios comportamientos diferentes compiten por expresarse, por lo que gracias a un proceso de valoración o negociación interna, rápida e inconsciente, el individuo se decide por uno u otro.

Teoría del aprendizaje social.

El objetivo del aprendizaje social es ofrecer una teoría amplia que pueda describir el desarrollo de patrones de agresión, a partir de las condiciones que regulan todas las etapas de la agresividad con sus posibles causas y manifestaciones. Estas últimas suscitan que las personas se conduzcan de manera agresiva y refuerzan ese tipo de acciones, individuales y colectivas con sanciones internas o externas. De acuerdo a esta teoría, la agresión es “la conducta que produce daños a la persona y la destrucción de la propiedad... que puede adoptar diferentes formas psicológicas de devaluación y degradación, lo mismo que el daño físico” (Bandura, 1973, p.5).

No obstante, la percepción de los actos dañinos y destructivos depende de los juicios subjetivos de la audiencia o de la víctima. Los procesos de atribución dependen de diferentes factores: la edad, el sexo, el nivel socioeconómico, los antecedentes étnicos o la intencionalidad de la persona (Bandura, 1975).

El juicio de las agresiones dependen de una variedad de criterios, objetivos y subjetivos (Bandura, 1973). La tendencia a juzgar una acción como agresión depende del tipo de conducta y en el contexto en que ésta se desarrolle. Es decir, lo importante no son las consecuencias de la acción, sino el por qué y cómo se generó. La intensidad de la acción también influye, ya que cualquier conducta impetuosa tenderá a ser interpretada como expresión de agresividad, aunque el factor más determinante son las características individuales del observador y la víctima, por la tendencia común a atribuir cualidades propias a los demás, como la agresividad u hostilidad.

La estructura de la teoría del aprendizaje social se plantea sobre tres elementos básicos (Bandura, 1973; 1975): los orígenes o adquisición de agresión en la conducta, los instigadores o incitadores de la agresión y, los reforzadores o condiciones de mantenimiento de las conductas agresivas (ver figura 2).

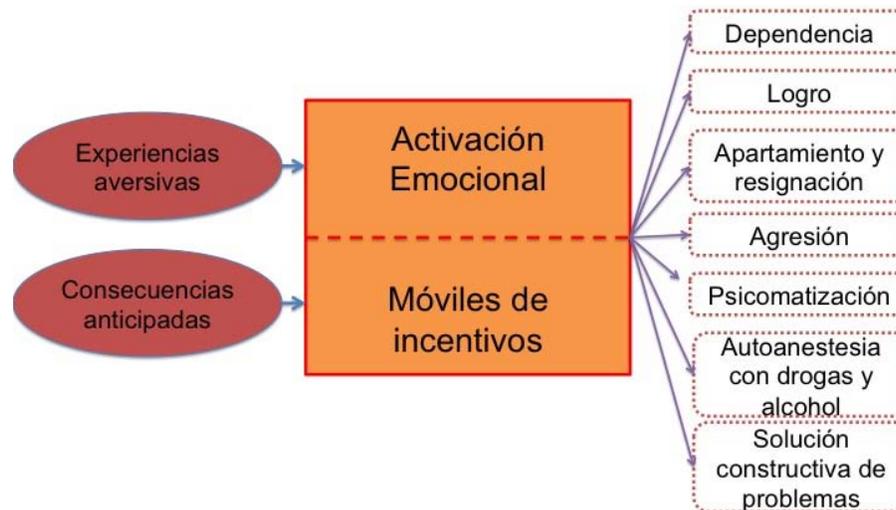


Figura 2. Modelo de agresividad de acuerdo a la teoría del aprendizaje social (Bandura, 1975).

Adquisición de modos agresivos de conducta.

Los seres humanos nacen con una estructura biológica que determina los límites a los dominios de los tipos de conductas agresivas, y la predisposición genética influye en la velocidad en que se pueden adquirir esos dominios (Bandura, 1975). Por lo tanto, las personas no nacen con modelos de conducta agresiva, sino los aprenden a través del proceso de socialización, del contenido agresivo de la conducta, requerirá cierta cantidad de enseñanza.

Se proponen dos tipos de aprendizaje, por observación o por experiencia directa (Bandura, 1973; 1975). En el caso del aprendizaje por observación o modelamiento, Bandura (1973; 1975) sostiene que las acciones expresadas por alguna persona son aprendidas por observación, ya sea de manera intencional o involuntaria, por la influencia de un ejemplo. La permanencia del modelamiento sucede cuando existe

algún tipo de representación de la acción a imitar en imágenes, palabras o formas simbólicas.

Las influencias más importantes para el aprendizaje por modelamiento son la familia, la subcultura y el modelamiento simbólico (Bandura, 1973; 1975). Respecto a la familia, cuando el individuo nace en un ambiente agresivo y de dominación existirá una mayor tendencia a una expresión antisocial, ya que en la mayoría de los casos, a pesar de que los padres no acepten agresiones en el hogar, si favorecen y refuerzan esas actitudes, tácticas y conductas aversivas hacia sus pares. Así también, la familia está inseparablemente sumida bajo la influencia de otros sistemas sociales como lo es la “subcultura”, de la cual se introyectan valores, creencias, propósitos morales y estereotipos en cada individuo, como en el caso de los grupos o sociedades en las que se considera a la agresión como un atributo valioso o de poder.

Por último, el moldeamiento simbólico se basa en que los estilos de conducta pueden ser transmitidos por imágenes y palabras, con la misma influencia y valor, que con acciones de la vida real. Por lo tanto el acceso a los medios de comunicación masiva favorecen el acercamiento de niños y adultos a actos violentos, con lo que se fomenta la agresividad interpersonal como método de obtención de beneficios (poder o reconocimiento) o resolución de problemas.

En relación con el aprendizaje por experiencia directa, se refiere a una forma rudimentaria de aprendizaje sustentada en recompensar y castigar las consecuencias de ejecuciones de ensayo y error. Es decir, las personas aprenden a luchar a través de la experiencia misma. Por medio de este aprendizaje se explica la transformación de niños pasivos que fueron víctimas y se convirtieron en victimarios, inicialmente para defenderse y posteriormente para comenzar los ataques. Bandura (1975) expresa que la agresión inicialmente se aprende por observación y se perfecciona a través de la práctica reforzada.

Instigadores de la agresión.

La capacidad activadora de cualquier estímulo, ya sean insultos, amenazas, golpes, trato injusto o provocación, depende propiamente del individuo y de su experiencia de aprendizaje, por ser experiencias simbólicas que suscitan emociones negativas que activarán a la persona (Bandura, 1973).

De acuerdo a la teoría del aprendizaje social, los factores detonantes pueden categorizarse en cinco grandes aspectos: las influencias del modelamiento, el tratamiento aversivo, los incentivos móviles, el control instruccional y el control ilusorio (Bandura, 1975).

En las influencias del modelamiento se reconocen cuatro procesos con los que se activa la conducta agresora: a) la función discriminativa, se asocia la agresión con aprobación social, expectativas sociales o ausencia de consecuencias adversas; b) la función desinhibitoria, en la que la conducta se debe a fines competitivos con función alentadora; c) la activación emocional, que es el aumento de las probabilidades de agredir cuando se observa a alguien más, por lo regular un modelo, reaccionando de manera agresiva, estas probabilidades aumentan si el observador se encuentra en estado de ira, cuando la agresión se justifica socialmente o cuando la víctima está previamente asociada con la agresión; y d) la intensificación del estímulo, donde además de buscar el mismo instrumento de agresión que los demás, la persona que replica la conducta, la generaliza a una mayor cantidad de estímulos u objetivos. El tratamiento aversivo, se refiere a la variedad de estímulos que propician un estado general de activación emocional que tiene la capacidad de facilitar conductas según los tipos y la eficacia de respuestas que la persona haya aprendido previamente para enfrentarse al estrés.

Los antecedentes a la agresión se pueden reconocer en los siguientes ámbitos (Bandura, 1975): ataques físicos que pueden generar o detener más agresión, y su uso dependerá de las experiencias previas; amenazas e insultos verbales, que sirven como detonantes cuando existe una gran susceptibilidad a la devaluación y se reconoce su influencia en casos de amenazas al estatus o expresadas por

antagonistas al grupo social; reducciones adversas al nivel de reforzamiento, que se refiere a casos de privación aversiva que pueden generar tanto sentimientos de desesperanza y servilismo como acciones individuales o colectivas agresivas; y la obstaculización de las conductas dirigidas a una meta, que aparece sólo cuando el bloqueo es lo suficientemente grande que hace parecer la meta inalcanzable; o por experiencias previas en las que resultaron exitosos.

Los incentivos móviles hacen referencia a la capacidad cognitiva que tienen los individuos para hacer una predicción de las consecuencias de sus actos. Estos incentivos son una de las bases para la expresión de las conductas, dependiendo de los resultados obtenidos previamente u observados en experiencias ajenas, existirá una marcada predilección o no, por ese tipo de respuestas o estrategias.

El control instruccional es el hecho de tener que hacer algún tipo de daño o efecto nocivo como obediencia a cierto tipo de regla o mandato; lo anterior tiene como sustento que así como se enseña el comportamiento prosocial, también se puede enseñar el comportamiento antisocial. El control instruccional se refiere a las condiciones sociales que permiten la disipación de la responsabilidad, o agresión inhibida o *larvada* como la llamó Alonso-Fernández (1994). Finalmente, el control ilusorio hace referencia principalmente a la presencia de algún tipo de psicopatología que incita a la persona a agredir a causa de pensamientos de megalomanía o paranoia.

Reforzadores de la agresión.

Bandura (1975) propone que “cualquier conducta está controlada extensamente por sus consecuencias” (p. 331), por lo que cualquier acción puede ser establecida, eliminada o restablecida, con la alteración o modificación de sus secuelas. Los factores de mantenimiento son los efectos que inciden directamente sobre el agresor como lo es el reforzamiento externo directo, el reforzamiento vicario y el autorreforzamiento (Bandura, 1973, 1975).

El reforzamiento externo sucede después de algún tipo de agresión interpersonal, en el que a pesar de tener un cierto costo (recibir golpes o represalias), el agresor

obtiene recompensas tangibles con gran valor para sí mismo: recompensas de status o sociales; la mitigación del tratamiento aversivo, referido a la agresión defensiva, misma que después de largos periodos de tiempo puede dar lugar a personas con niveles exacerbados de agresividad por la necesidad de defenderse; y las expresiones de daño, que aunque se propone que el sufrimiento de las víctimas disminuye o detiene el ataque por parte del agresor, se reconoce que en casos de regímenes gubernamentales o psicopatología el sufrimiento se asocia con placer, objetivo o recompensa (Alonso-Fernández, 1994).

De acuerdo con Bandura (1975), la experiencia ajena influye casi de igual manera que la experiencia propia, por lo que presenciar la obtención de recompensas, aprobación o falta de castigo en momentos de agresión genera atracción para el individuo; es decir, el reforzamiento vicario se da cuando al observar la obtención de éxito de los demás por medio de conductas agresivas, el observador obtiene motivación e impulso para llevar a cabo esas acciones.

El autorreforzamiento se basa en las fuerzas autorreactivas de los actos propios, por lo que la obtención de orgullo personal, la difusión de la responsabilidad, deshumanización de las víctimas, justificación de la agresión, atribución de culpa a las víctimas o falseamiento de las consecuencias, son factores que favorecen considerablemente la participación o involucramiento del actor en situaciones violentas subsecuentes.

Consideraciones.

Bandura (1975) expresó ciertas consideraciones importantes respecto a su teoría debido a la subjetividad y a la incapacidad de predecir la conducta humana. Por ejemplo, sugiere que la exposición a modelos agresivos no afirman un aprendizaje, debido a que el individuo carece de la capacidad de observar o discernir los rasgos centrales de la conducta, porque no tiene ningún valor funcional o porque al modelo le falta la influencia necesaria para generar un aprendizaje significativo.

Es importante reconocer que respecto al tratamiento aversivo, las respuestas ante la adversidad no siempre son la vía agresiva, sino que existe una gran cantidad de

personas que canalizan de manera más adaptativa su agresividad e intentan buscar ayuda, apoyo o canalizar sus fuerzas al logro. También hay personas que se resignan y se retiran, quienes reaccionan de manera somática, los que buscan descargar sus emociones con sustancias nocivas, o quienes de manera positiva, buscan reducir su aflicción.

Asimismo, Bandura (1973) pone énfasis al señalar que para predecir la ocurrencia de una conducta agresiva se debe poner más atención en las condiciones, que en los individuos predispuestos a la agresión; ya que el contexto social es el factor más determinante para llevar a cabo una agresión.

Hipótesis frustración- agresión de Leonard Berkowitz.

Berkowitz (1993) mantuvo y fortaleció la teoría propuesta por Dollard et al. (1939), agregando ciertos elementos a la interpretación de ésta. El reconocimiento a las propuestas de Berkowitz se debe a que integró los factores situacionales y externos, así como posibles objetos y situaciones previas que funcionan como incitadores de la agresión para las personas en momentos específicos (Zaczyk, 2002).

De acuerdo con Berkowitz (1993), la agresión surge de una motivación multicausal, (ver figura 3) ya que la aceptación del carácter instintivo y espontáneo de la agresión permitiría asumirla como una conducta natural, pero los factores externos impiden asumirla como inevitable; ya que diversas manifestaciones humanas como la violencia, los homicidios y la guerra, no resultan ser imprescindibles para la supervivencia del individuo o de la especie, sino a patrones de respuesta culturalmente aprendidos y desarrollados exclusivamente por algunos grupos humanos. Lo anterior sugiere el papel determinante de la sociedad en la expresión y autocontrol emocional en cada persona.

Berkowitz (1993) define la frustración como la condición externa que impide a la persona obtener los objetivos que desea y que sabe que le producen satisfacción de alguna manera. De esta manera, la frustración se señala diferente a la mera ausencia de un reforzador, tal y como lo explicaron Dollard et al. (1939), ya que Berkowitz expresa que la frustración se suscita únicamente cuando el objetivo se

desea y se espera. Por ejemplo, la pobreza no necesariamente genera una disposición agresiva ya que la mayoría de la gente en esa situación no espera o busca objetivos superiores a los que su situación les permite (Berkowitz, 1993).

De igual manera, después de tomar en cuenta las propuestas de otros críticos, Berkowitz (1993) añade que la frustración se presenta cuando se cree que la interferencia u obstáculo al objetivo previsto es injusto, es decir, arbitrario o ilegítimo, o impuesto de manera personal. Una persona reacciona de manera agresiva cuando reconoce que otra persona le genera daño o molestia de manera intencional. Por lo tanto, la instigación a la agresión se presenta cuando se atribuye que otra persona tiene la intención de dañar, es decir, el obstáculo proviene de sus motivos intrínsecos, y que además la evitación el daño sea una circunstancia controlable para esa persona y que sea impropia, es decir, fuera de las reglas de conducta social.

Por lo que concluye que los tres elementos principales para que una situación provoque frustración es que sea una barrera no esperada e ilegítima hacia un objetivo que se desea.

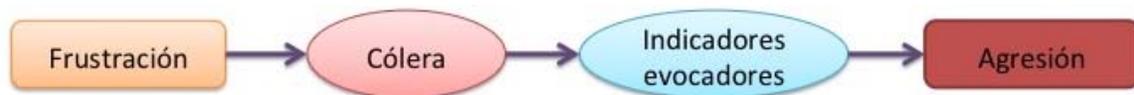


Figura 3. Modelo explicativo de la agresión de Berkowitz

Para Berkowitz (1993), la frustración no es el factor principal para desatar la agresión, sino un facilitador que requiere de estímulos externos para provocar la reacción agresiva. Por lo cual, niega la relación automática entre frustración y agresión planteada previamente. Entonces incluye dos elementos intermediarios, uno interno y otro externo, por ejemplo, la cólera, que es reacción emocional que ocasiona la frustración, y que funciona como estado de disponibilidad para la agresión; y los indicios situacionales para la agresión, es decir, los factores externos.

Tanto los sentimientos de ira y temor como las manifestaciones de la agresión están influidos por una secuencia de procesos que implican cambios en el ámbito

fisiológico, expresivo y motor. Sin embargo, el autor señala que dichos sentimientos corren paralelos a sus respectivas inclinaciones conductuales pero no las causan (1993). Un afecto negativo producido por un acontecimiento aversivo instiga a las tendencias de lucha y huida; y la fuerza de estas tendencias opuestas está determinada por factores internos y externos, como los factores situacionales.

Por lo tanto, aunque se señala a la frustración como la vía principal hacia la agresión, Berkowitz (1993) explicó que la agresión no es el único destino, principalmente cuando la persona desarrolla formas alternas de responder a la frustración. Al igual que Bandura (1973), propone que el aprendizaje para superar las situaciones aversivas de manera racional y no emocional, es un proceso proactivo que debe comenzar desde la infancia. Berkowitz (1993) propuso que cualquier situación que provoca la catarsis, es decir, una descarga de energía que provoca una disminución de la tendencia a agredir, supuesto que actualmente ha sido apoyado por proponer que la liberación de agresividad únicamente disminuye cuando ésta se dirige a la fuente de emoción negativa, pero de manera alterna a la agresión.

Desde esta perspectiva, las personas al reconocer que son incapaces de alcanzar sus objetivos pueden manifestar a) una inclinación a modificar el obstáculo sin agresión; b) eliminarlo de manera racional; c) buscar un objetivo que sustituya al deseado o; d) replantearse la situación frustrante. Sin embargo, se establece que si la situación de interferencia es persistente y/o repetitiva, la instigación hacia la agresión aumenta en intensidad, y tiene más fuerza que la inicial.

Por último, Berkowitz (1993) expresó ciertas especificaciones, señalando que la hipótesis frustración-agresión únicamente es aplicable a la agresión emocional u hostil, y no a la agresión en general, como lo propusieron Dollard y su equipo de colaboradores, ya que los motivos que incitan a la agresividad hostil y a la instrumental son completamente diferentes. Propone que la agresión es fruto de una excitación elevada que ocasiona la disminución de consciencia en el sujeto favoreciendo la agresión, es decir, la agresión nunca podría ser premeditada debido a que es fruto de una emoción, perspectiva que será reforzada por Anderson y Bushman (2002), unos años después.

Modelo explicativo del episodio de agresividad.

El modelo explicativo del episodio de agresividad es una propuesta planteada desde la perspectiva cognitivo-conductual para abordar la experiencia agresiva, por lo que incluye aspectos abordados también en la teoría del aprendizaje social de Bandura. Esta teoría propone que la agresividad es una (aunque aparente generarse de manera individual y única) cadena de acontecimientos. Asimismo, reconoce que el conocimiento de esta secuencia favorece la comprensión de la agresividad humana en los profesionistas y pacientes, al facilitar los procesos de intervención, y el control percibido de la misma, respectivamente.

El modelo explicativo del episodio de agresividad está planteado por Kassinoe y Tafrate (2005) y asume que “la agresividad es provocada por la combinación del desencadenante de la agresividad y la interpretación que se hace del mismo, junto con las consecuencias reforzantes a corto plazo, brinda la manifestación externa de la agresividad” (p.55). Este modelo se encuentra integrado por cinco elementos que siguen un curso dependiendo cada segmento (ver figura 4).



Figura 4. Modelo explicativo del episodio de agresividad (Kassinove & Tafrate, 2005).

Desencadenantes vitales.

Los desencadenantes vitales se refieren a los estímulos externos o internos que son base para la reacción agresiva, es decir, acciones u omisiones de otras personas, momentos, lugares, pensamientos pasados o actuales (Kassinove & Tafrate, 2005). De acuerdo con los hallazgos de estos autores en diversas culturas, “la agresividad se desarrolla de forma característica en respuesta a la conducta interpersonal aversiva indeseada y a veces inesperada” (p.58) de los climas. Sin embargo, existen

otros factores con la capacidad de generar agresividad, como lo son las actividades propias de la persona, errores o situaciones relacionadas con objetos inanimados u abstracciones. Por ejemplo, situaciones u objetos que generan frustración o la generalización del desastre a una característica de la vida del individuo.

Fácilmente cualquier estímulo puede actuar como generador de agresividad. Sin embargo, Kassinove y Tafrate (2005) proponen una clasificación básica de tres estímulos: verbales, como insultos personales, injurias, bromas, quejas, críticas o noticias decepcionantes; motrices, contacto físico, golpes, empujones o inmovilización y; visuales, observar situaciones injustas, amenazantes o estresantes.

En este apartado es importante resaltar que la mayoría de los episodios agresivos no son generados por agresiones físicas sino la mayoría se desencadena por estímulos menos intensos. Es decir, situaciones a las que están expuestas las personas de forma más habitual y que, no obstante, pueden desembocar en actos altamente violentos. Otra característica relevante citada, es el hecho de que el 70% de los episodios de agresividad involucran a personas que mantienen lazos cercanos, desde la pareja hasta compañeros de trabajo (Pastor et al., 2011).

Otra consideración trascendente es que los estímulos negativos no son los únicos con la posibilidad de generar agresividad, sino que existen estímulos positivos que pueden representar una molestia para el receptor. Por lo cual, la reacción puede parecer “incongruente” para los observadores, ya que como se mencionará posteriormente, la estimulación depende de la subjetividad del individuo. Asimismo, sin importar la valencia del estímulo, si su repetición es continua, la molestia aumentará, aunque el estímulo por sí mismo no implique una molestia significativa.

Por último, Kassinove y Tafrate (2005) acentúan el hecho de que un desencadenante no es un generador automático de agresión sino únicamente un causante de un estado general de activación, es decir, un malestar que seguirá un curso positivo o negativo dependiendo las siguientes situaciones y valoraciones de la persona.

Valoraciones.

La valoración se refiere al proceso que implica que un desencadenante negativo, ambiguo o incierto sea percibido por la persona desde una perspectiva negativa, dañina o decepcionante (Kassinove & Tafrate, 2005). De esta manera se reconocen seis tipos de cognición que generan valoraciones negativas así como una tendencia al aumento de la agresividad: malinterpretación, fatalismo, baja tolerancia a la frustración, exigencia y evaluación negativa de los demás y de sí mismo.

Las malinterpretaciones del desencadenante son distorsiones o exageraciones de características, motivaciones o intenciones atribuidas a una persona, objeto o situación. Por lo general, sucede en contextos en los que se percibe injusticia o decepción. Asimismo, existe la tendencia a exagerar la dificultad de los acontecimientos vitales que se reconoce por medio de la expresión de la queja, la pérdida de tiempo o esfuerzos insuficientes debido a estrategias de afrontamiento deficientes.

La baja tolerancia a la frustración se refiere a la subestimación de las capacidades de afrontamiento propias; su característica principal radica en que los estímulos aversivos se perciben como insoportables o insuperables y no como desafíos o parte de la cotidianidad de la vida. De igual forma, los autores señalan que existe una relación entre la tendencia a exagerar las dificultades y la baja tolerancia a la frustración, ya que cuando se aumenta la dificultad o imposición de los sucesos, el individuo se percibirá con menor posibilidad de tolerarlos. Por esta misma razón se reconoce que la gente con mayor tendencia a la agresividad tiene una opinión desvalorizante de sus capacidades de logro. Kassinove y Tafrate (2005) proponen una variante de este tipo de procesamiento, la sobrevaloración de sí mismo, cuando se piensa que no hay gran variedad de asuntos en la vida que tengan el valor para requerir su tiempo y esfuerzo, se muestra una indiferencia y apatía hacia problemas menores, inclusive.

La exigencia se conceptúa como una actitud que señala a los deseos personales como normas impuestas para la persona misma y los demás en general. Ésta genera

la creencia de los demás deberían actuar de manera diferente, con base a “deberes y responsabilidades” estipuladas por la persona. Las evaluaciones negativas de los demás se refieren a una generalización de una característica aversiva del estímulo integral: “es una condena global de toda una existencia individual completa sobre la base de una o pocas acciones” (Kassinove & Tafrate, 2005, p. 68).

Por último, las evaluaciones negativas de sí mismo son la tendencia personal a autocondenarse o culparse, por lo que así como se devalúa a los demás, las personas agresivas, son más propensos a autocriticarse y denigrarse.

Experiencias.

La experiencia se refiere a cómo se percibe la persona cuando se presenta un estímulo aversivo, es decir, el acontecimiento privado e interior de la persona reconocido a través de la autoobservación y el autoconocimiento. La experiencia incluye la activación física y pensamientos desagradables que la persona experimenta de manera general y sin dirección hacia el estímulo (Kassinove & Tafrate, 2005).

Se reconocen tres aspectos específicos, los pensamientos agresivos, percepción de sensaciones corporales y fantasías e inclinaciones a emprender una acción. Dentro de las intenciones de la persona, no todas implican llevar a cabo una agresión física, sino también otras inclinaciones negativas como gritar, discutir o ignorar. Otros individuos prefieren intentar solucionar la situación.

Estilos de expresión.

La experiencia subjetiva del individuo tiene como secuela algún tipo de expresión observable, ya sea física o verbal, la cual surge en función de dos elementos: los factores socio-culturales (que prescriben la manera apropiada de expresar la agresividad) y la historia única de aprendizaje social. Tal y como lo cita Bandura (1973), la persona incluye en su esquema de conductas las acciones que han sido reforzadas directamente o que han sido modeladas por las principales influencias que son la familia, la subcultura o grupo, y el modelamiento simbólico, que incluye los

medios de comunicación.

Kassinove y Tafrate (2005) reconocen cuatro estilos de expresión comunes: la agresividad contenida en la que el individuo percibe que la expresión de sus sentimientos es inapropiada y prefiere manifestarlo de manera escasa, por lo que puede intentar disiparla o generar esfuerzos para buscar una resolución. Otro estilo es la expresión indirecta de la agresividad también conocida como actitudes agresivo-pasivas, por lo que la persona no confronta directamente el estímulo, sino tiende al uso de maneras indirectas de dañar o sabotear. En oposición, se encuentra la expresión manifiesta, es decir, hay exhibiciones verbales, físicas y corporales. Es importante señalar que las agresiones físicas son menos comunes que las expresiones, reconociendo por medio del lenguaje verbal y no verbal que el ritmo y la cantidad de habla producida también están relacionados con la expresión de la agresividad.

Por último, señalan el control de la agresividad y refieren que las personas emplean bastantes recursos en controlar la expresión manifiesta lo cual puede tener efectos dañinos al generar en la persona una activación cognitiva y fisiológica incesante. Es posible la presencia rumiación, pasividad y prolongación del resentimiento; polo opuesto de la aceptación, el perdón y la solución constructiva de problemas.

Consecuencias.

Al ser éste un modelo con bases conductistas, se sustenta que “la conducta futura está en función de las consecuencias pasadas” (Kassinove & Tafrate, 2005, p.77), por lo tanto, las conductas agresivas que estén seguidas de consecuencias positivas (como la sumisión de la víctima, experiencias corporales satisfactorias u obtención de atención o admiración de alguien más), son reforzadas y tienden a reaparecer en el futuro, así como generalizarse a otros escenarios. Por el contrario, las conductas agresivas con poca o nula atención así como las castigadas, son debilitadas y se dificultará su reaparición en ese mismo contexto o alguno diferente Bandura (1973).

Kassinove y Tafrate (2005) diferencian dos tipos de consecuencias: a corto y a largo plazo. Las primeras surgen durante el episodio agresivo o durante un intervalo corto

de tiempo, por lo que tienen efectos de contención o desinhibición, dependiendo del transcurso y elementos positivos o negativos del episodio. En cambio, las consecuencias a largo plazo favorecen el implemento de una mejor solución de problemas; o por el contrario, generar pensamientos que refuerzan la agresividad a falta de secuelas tangibles. Sin embargo, aun cuando hay presencia de consecuencias negativas, se concibe que siempre existen elementos internos y externos que refuerzan la aparición de ese tipo de acciones (Bandura, 1973).

Pese a su extracto evolutivo y adaptativo, la agresividad puede superar límites; es desadaptativo cuando se desarrolla sin un propósito y se convierte en un rasgo de personalidad. En cambio se presenta con gran frecuencia e intensidad y dando lugar a consecuencias problemáticas como: dificultades en relaciones interpersonales (por el efecto distanciador o de aislamiento), así como el posible rechazo por parte de las personas que rodean al individuo; problemas laborales, (a causa de una interacción disfuncional con sus compañeros de trabajo, resultando en una desadaptación a la atmósfera de trabajo); déficit en la capacidad de tomar decisiones , (debido a la exageración de la dificultad o una insuficiente tolerancia a la frustración); aumento en actitudes de riesgo (en las que se compromete la integridad por el profundo deseo de conseguir metas sobrevaloradas pero aversivas); rumiación y fantasías de venganza, sentimientos negativos, agresión, y posibilidad de desarrollar enfermedades médicas (Kassinove & Tafrate, 2005).

Modelo general de agresión afectiva (GAAM).

El acercamiento teórico a la agresividad elaborado por Anderson, Deuser y DeNeve (1995) emergió de diferentes estudios en dominios relacionados con la agresividad: escalas que evalúan la agresividad y la violencia; temperaturas elevadas que generan incomodidad y tendencia a la agresividad; y los videojuegos como creadores de esquemas y guiones de afectos, pensamientos y comportamientos negativos (Anderson & Dill, 2000). El objetivo de este modelo es derivar predicciones estables en medidas de agresión afectiva, caracterizada por ira e intento de daño, también llamada agresión impulsiva o emocional (Anderson, Anderson & Deuser, 1996) que surge a consecuencia de situaciones incómodas (Anderson et al., 1995).

El GAAM (siglas en inglés de su nombre Modelo General de Agresión Afectiva) es un modelo que integra teorías existentes de agresividad acerca del aprendizaje, el desarrollo, la instigación y la expresión de la agresividad humana, es decir, se basa en el hecho de que la representación de la agresión surge de las estructuras de conocimiento generadas por procesos de aprendizaje en la sociedad (Anderson et al., 1995; Anderson & Dill, 2000).

El modelo general de agresión afectiva es un modelo que describe un proceso que incluye diferentes etapas del cómo se desarrolla la agresividad. A lo largo de las publicaciones de Anderson y sus colaboradores, se modificó, desde integrar inicialmente los estímulos que provocan la agresión, el aumento de enojo y hostilidad y eventualmente el desarrollo de una agresión, hasta incluir finalmente las influencias generadoras de esquemas de agresividad en cada persona, que incluyen las actitudes hacia la hostilidad y la violencia (ver Figura 5).

De acuerdo con Anderson y Dill (2000), existen situaciones o estímulos que de manera repetida tienen una gran influencia en las creencias, pensamientos, actitudes, esquemas perceptuales y de expectativas, guiones de comportamiento y desensibilización, todos ellos con respecto a la agresión. Estos instigadores pueden ser formas de influencias como lo menciona Bandura (1973), ya sea la familia, la subcultura, los medios de comunicación, y de acuerdo con los hallazgos de Anderson y Dill (2000), los videojuegos, mencionados como medios de violencia a largo plazo.

Los medios de comunicación y entretenimiento que muestran violencia tienen efectos a largo plazo en la agresión, debido al desarrollo, aprendizaje y reforzamiento de estructuras de conocimiento relacionadas con la agresión. A través de ellas, las personas practican sus guiones de agresividad, sus pensamientos agresivos hacia los demás y sus actitudes agresivas (Anderson & Dill, 2000). Además, mencionan que a través de la exposición a escenas agresivas, incluso gráficas, la personalidad puede ser modificada por la desensibilización y generación de esquemas de agresividad. Todos los efectos posibles de los estímulos de violencia en la personalidad agresiva se activan a través de las variables de entrada cuando se genera un episodio agresivo, por medio de las variables personales y situacionales.

El proceso del modelo general de agresión afectiva que abarca las etapas del desarrollo del episodio de agresividad, incluye 4 fases: las variables de entrada, el estado interno actual del individuo, los procesos de valoración y el resultado.

Variables de entrada.

Las variables de inicio o entrada son variables que tienen la capacidad de dirigir al individuo a la expresión de una conducta agresiva; son cualquier estímulo en la situación actual con características que influyen en los estados internos de las personas y por lo tanto, en las decisiones que éstos tomen (Anderson et al., 1995; Anderson & Dill, 2000). Todo esto al modificar la interpretación y la comprensión de la información que se recibe, haciendo más posible algunos tipos de representación (Anderson et al., 1995).

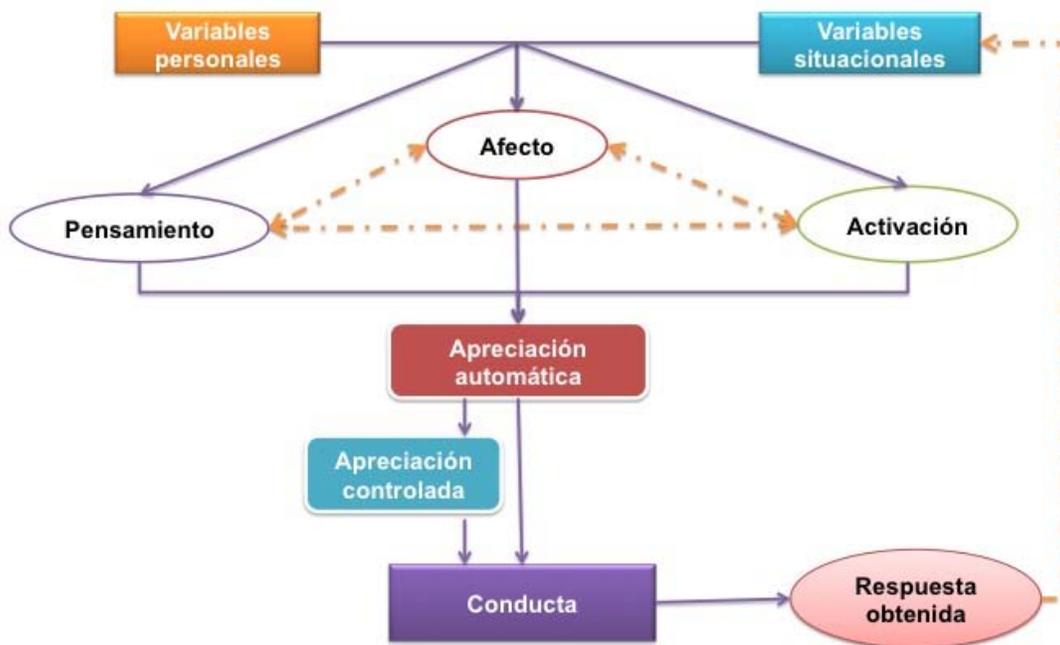


Figura 5. Modelo general de agresión afectiva (Anderson & Dill, 2000).

Las variables de inicio tienen *per se* la posibilidad de producir efectos acumulativos, es decir, generan algún nivel de malestar que a la vez tiene capacidad de aumentar el malestar produciendo efectos en el estado interno de la persona; sin importar si

éste se encuentra en un estado positivo o negativo, relajado o alterado (Anderson et al., 1995). En la primera versión del modelo, se les llamaba variables situacionales agudas, después fueron divididas en dos tipos de variables: variables de personalidad y situacionales.

Las variables de personalidad integran los esquemas, guiones, pensamientos y creencias funcionales o disfuncionales, referentes a la tendencia o rechazo hacia la agresividad (Anderson & Dill, 2000). Por ejemplo, personas con agresividad como rasgo de personalidad, tienen tendencias de pensamiento y afecto, altamente accesibles a esquemas agresivos, así como esquemas de percepción social que dirigen a sesgos cognitivos y atribuciones hostiles.

Las variables situacionales pueden influir también en la activación de estructuras agresivas al generar afectos y cogniciones relacionadas con la agresión, debido a la percepción que se abstraiga de la situación en cuestión (Anderson & Dill, 2000).

El estado interno actual del individuo.

Las variables de entrada tienen la capacidad de influir en diferentes niveles en el estado interno de la persona, mismo que es dividido en tres aspectos centrales: el estado cognoscitivo, el estado afectivo y el estado de excitación o alteración corporal (Anderson & Dill, 2000).

Los esquemas de conocimiento incluyen pensamientos, sentimientos y conductas, que tienden a estar ligados en la memoria de manera significativa. Los estados afectivos y cognoscitivos se encuentran relacionados por una red que une emociones y los sentimientos con creencias y pensamientos (Anderson et al., 1995; Anderson et al., 1996).

El estado de alteración corporal incluye síntomas propiamente fisiológicos que incluye la predisposición agresiva: como la sudoración, la frecuencia cardiaca y la frecuencia respiratoria. La alteración corporal puede ser influida por variables de entrada, debido al significado atribuido por la persona. De igual manera, existen personas que viven constantemente excitadas y predispuestas a la agresividad, así

como a situaciones que generan un aumento temporal en la excitación fisiológica (Anderson & Dill, 2000). Sin embargo, Anderson et al. (1995) subrayan que la importancia recae no en la alteración corporal, sino en la sensación y percepción que la persona tiene de la misma.

Consecuentemente se distingue la manera cómo funcionan las tres rutas propuestas (Anderson et al., 1996). La primera es la ruta cognoscitiva, en la que las variables de entrada incrementan la susceptibilidad a generar pensamientos de enojo, ira y hostilidad como filtro de interpretación de la información a recibir. A pesar de ser el componente afectivo la principal importancia de este modelo, los autores subrayan la relevancia de las emociones que se provocan a causa de un estímulo situacional, que a su vez estimula la elaboración de pensamientos de la misma tendencia.

En la ruta afectiva, las variables de entrada generan estados de ánimo negativos, comúnmente a causa de estímulos que involucran maltrato, amenaza e insultos.

Finalmente, la ruta de alteración incluye la influencia del consumo de sustancias o activación física previa, que funciona igualmente como activador.

La activación es un aspecto central en el modelo, ya que es un elemento que tiende a aumentar automáticamente la accesibilidad de otros elementos físicos, afectivos o cognoscitivos (Anderson et al., 1996). La activación da lugar a la modalidad cruzada (Anderson & Dill, 2000; Anderson et al., 1995), en la que los estados cognoscitivo, afectivo y de excitación corporal, están interconectados por líneas discontinuas, pero la activación de uno de estos estados internos tiende a activar en algún nivel los otros dos lo anterior explica la manera en como un recuerdo o una emoción puede generar una activación corporal; así como una alteración fisiológica incomprendida por el individuo, activará la ruta cognitiva para conocer la causa del estado corporal (Anderson et al., 1996). Por lo que a pesar de ser procesos diferentes, no pueden ser comprendidos de manera independiente.

Los procesos de valoración.

Un proceso de valoración se refiere a las evaluaciones que el individuo hace de las

circunstancias y las decisiones que toma con base en sus percepciones. Anderson y Dill (2000), reconocen dos tipos de valoración: valoración automática y valoración controlada.

La valoración automática o inmediata, es la evaluación de la situación que se elabora de manera instantánea con poca o nula consciencia y escaso esfuerzo cognoscitivo. Se refiere a la dimensión emocional del “atacar o huir” (Anderson & Dill, 2000). De acuerdo con Anderson et al. (1995), las personas tienen la capacidad de interpretar la situación y su estado afectivo rápidamente. En este caso, pueden relacionarlo con daño, malicia y enojo, ya que son esquemas automáticos en situaciones ambiguas. Además de que una alteración fisiológica a partir de un estímulo insignificante, facilitará una mala atribución (Anderson et al., 1995). Una valoración inmediata da lugar a una activación inmediata que es el resultado del intento primitivo de interpretación de las circunstancias y que dirige al individuo a una conducta ya sea funcional o disfuncional (Anderson et al., 1996).

Por otro lado, llevar a cabo una valoración controlada o revaloración, como fue llamada previamente, es una evaluación más lenta que requiere esfuerzo, consciencia y un mayor número de recursos cognoscitivos. Ésta sucede cuando la persona consideran las causas del comportamiento del otro antes de elegir su propia conducta-respuesta (Anderson & Dill, 2000). En ciertas ocasiones se tiene poco tiempo, por lo que el individuo escoge una conducta relevante y la desarrolla antes de que tome lugar la revaloración, ya que no tiene tiempo de evocar información que cambiaría su percepción (Anderson et al., 1995; Anderson & Dill, 2000). Así como se citó la disponibilidad de tiempo, otros elementos para que la valoración controlada tenga lugar son la importancia que tenga para el individuo la resolución, la variabilidad de respuestas conductuales disponibles, las expectativas las percepciones propias, que incluye las habilidades y capacidades para llevar a cabo alguna respuesta y sus posibles consecuencias (Anderson et al., 1995).

Resultado.

También llamado “elección comportamental”, es la emisión de cualquier conducta, ya

sea agresiva o no, que dependerá de los guiones de comportamiento activados por las variables de entrada y los procesos de valoración elaborados (Anderson & Dill, 2000).

Las conductas agresivas fuertemente aprendidas son evocadas más fácil y rápidamente e inclusive, automáticamente. Personas con agresividad-rasgo activan estos esquemas de conducta con la menor provocación ya que sus esquemas perceptuales tienden a interpretar los eventos observados de manera mayormente agresiva (Anderson & Dill, 2000).

Por último, señalan que la respuesta seleccionada genera a la vez, una conducta en la otra persona, misma que provocará el inicio de otro episodio influyendo como variable situacional, siendo éste más o menos adaptativo que el episodio anterior.

Algunas consideraciones expuestas por Anderson (et al., 1996) es el hecho de que los efectos de cualquier estímulo pueden generar efectos en cualquier ruta. Asimismo, existe una constante interacción de variables de entrada, situacionales y estados de activación previa que funcionan como contexto de cualquier circunstancia. Por último, recomiendan la generación de teorías de dominios específicos para generar predicciones para variables independientes particulares.

Análisis de las propuestas teóricas.

Como se expresó anteriormente desde cada perspectiva psicológica existen puntos de vista convergentes y divergentes que intentan dar explicación a los fenómenos psicológicos de mayor relevancia. En el caso de la agresividad existen modelos que le atribuyen mayor importancia a características internas, posturas que atribuyen mayor interés a características contextuales y por último, modelos integrativos que otorgan importancia a la interacción que incluyen tanto factores internos como externos.

Tabla 1.

Posturas teóricas que explican la agresividad.

Autor	Teoría	Postulado
Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears (1939)	Frustración-Agresión	La agresión es siempre consecuencia de la frustración, cuando un individuo experimenta frustración expresará agresión en formas y niveles inespecíficos de manera inevitable.
Megargee y Hokanson (1976)	Aproximación teórica de la agresión	La agresión es resultado de la interacción entre la instigación, los inhibidores, que son las características de personalidad que evitan las respuestas agresivas, y los factores situacionales, los cuales tienen la capacidad de fomentar y estimular o inhibir la expresión de agresividad.
Bandura (1973)	Teoría del aprendizaje social de la agresión.	Las conductas agresivas son resultado principalmente del contexto y no de las tendencias personales.
Berkowitz (1980; 1993)	Frustración-Agresión	Cuando un objetivo deseado y esperado es obstaculizado de manera arbitraria e intencional se genera frustración y si la persona no ha desarrollado formas de disipar la instigación, responderá de manera agresiva.
Kassinove & Tafrate (2005)	Modelo explicativo	La agresividad es provocada por la combinación entre el desencadenante, la

	del episodio de agresividad.	experiencia interna de la agresividad, las valoraciones afectivas y cognoscitivas, y las consecuencias reforzantes a corto y largo plazo que dan lugar a la manifestación externa de la agresividad.
Anderson y colaboradores (1995; 1996; 2000)	Modelo General de Agresión Afectiva	La agresión resulta de la interacción de variables personales y situacionales, y su procesamiento desde el ámbito fisiológico, afectivo y cognoscitivo, que dependiendo de los recursos disponibles, el individuo tendrá una apreciación automática o controlada de la situación y como resultado lleva a cabo una conducta que genera un nuevo contexto para un nuevo episodio de agresividad.

Al realizar un análisis de las propuestas planteadas previamente (Tabla 1), es posible encontrar cuestiones dignas de señalarse. Inicialmente, Berkowitz (1993) sugirió ciertas críticas al modelo de frustración-agresión, al señalar que existen más procesos diferentes a la frustración, que pueden dar lugar a la agresión o a una acción adaptativa ante situaciones aversivas, y aunque desde su perspectiva, otorga mayor importancia a las características de la persona, señala que existen evocadores externos que facilitan o limitan están situación, como lo son las imágenes o los objetos.

De igual manera Megargee y Hokanson (1976), señalan que la teoría de frustración-agresión fue acrecentada, y malinterpretada debido a que se sostiene firme y exclusivamente la causalidad entre frustración y la agresión debido a que la agresión implica otros factores externos ya que no ocurre en un vacío contextual.

De manera diferente, Bandura (1973) desde su perspectiva social, señala que si bien

existen factores que facilitan que una persona desarrolle tendencias cognoscitivas y conductuales agresivas, el contexto será el principal determinante para que una persona reaccione de manera agresiva, y no únicamente la instigación.

Megargee y Hokanson (1976) comenzaron a dar la importancia a los factores externos de manera paralela a Bandura y atribuyen a procesos intrínsecos (únicamente) la función de inhibir de la agresión. Ellos señalan que existe una interacción en forma de balanza dentro de las valoraciones de la persona donde si la instigación tiene más peso que la inhibición de la agresividad, ésta se expresará. Sin embargo, no definen como es que se lleva a cabo ese procesamiento cognoscitivo. Sugieren que en todo momento varios comportamientos compiten por expresarse y por medio de un proceso de negociación inconsciente, el individuo decide cómo actuar.

Respecto a las propuestas de Berkowitz, es cuestionable su afirmación sobre que las personas responden de manera agresiva cuando saben que quién los agredió tuvo motivos arbitrarios y con el objetivo de causarles daño. Sin embargo, como se describió en el modelo de Kassinove y Tafrate (2005) y Anderson y Dill (2000), la apreciación controlada y razonada no siempre tiene lugar, por lo que los individuos pueden responder agresivamente sin saber si la otra persona actúa intencionalmente o no.

Por otro lado, en los modelos iniciales se señala que existe una excitación u activación en diferentes aspectos, como el fisiológico y el motor, que se activan y ejercen fuerzas de manera independientemente (Berkowitz, 1993; Dollard et al., 1939). Sin embargo, actualmente dentro de las teorías de la emoción (Bizkarra, 2005) y como lo señalan Anderson y Dill (2000), cada proceso interno, afectivo, cognoscitivo o fisiológico, se puede activar de manera independiente, pero cada uno de ellos tiene la capacidad de activar a los otros dos procesos, por lo que siempre existirá una interrelación entre los tres elementos.

En el caso del modelo establecido por Kassinove y Tafrate (2005), sus principales aportaciones son la integración de otro tipo de causas de la agresividad, como son

las acciones propias y no únicamente las ajenas; además de la influencia de la evocación de situaciones negativas pasadas. De igual manera, aportan el nombre de “experiencia” al acontecimiento privado e interior de la persona donde interactúan sus sentimientos, pensamientos y activación corporal durante la instigación agresiva. Sin embargo, el modelo se muestra como una cadena de acontecimientos sucesivos, ya que dentro de los objetivos de su elaboración es su uso para la intervención y el autorreconocimiento de los episodios agresivos por pacientes, lo cual limita la comprensión del fenómeno en modelos más integrativos y descriptivos.

Finalmente, a pesar de que el modelo de Kassinove y Tafrate (2005) es más reciente, y si bien muestra la integración de los elementos afectivos, cognoscitivos y conductuales del episodio de agresividad, no expresa cómo es que estos elementos se retroalimentan entre sí durante el proceso, a diferencia del modelo general de agresión afectiva en el que se especifica la interacción entre las variables personales y situacionales y la influencia que generan en las dimensiones de afecto, pensamiento y activación corporal. Asimismo, los autores del modelo señalan que tanto el episodio como el desarrollo de la agresividad como característica de personalidad siguen el mismo ciclo que muestra el modelo general (Anderson & Dill, 2000). Estas son las principales razones por la que se utilizará el modelo de Anderson y cols. para el desarrollo de esta investigación.

Investigaciones Recientes

Existen diferentes estudios empíricos que han evaluado la relación de la agresividad con diversas variables. A continuación se citan las que han obtenido resultados relevantes entre las variables de interés para este estudio.

De acuerdo con Lawrence y Hodgkins (2009), la agresión ocurre después de que los individuos hacen una interpretación de las acciones de otras personas; en el caso de las personas agresivas existe una sensibilidad que facilita la interpretación de la conducta ajena de manera más hostil y malevolente que las personas no agresivas, lo que aumenta la probabilidad de comprometerse en conductas agresivas debido a que perciben las acciones de la gente como provocaciones. La sensibilidad puede

ser a provocaciones, asociada a la agresión física y verbal, y a la frustración, asociada al incremento de hostilidad y enojo. De acuerdo con lo explicado, Lawrence y Hodgkins (2009) estudiaron la influencia relativa de las diferencias individuales en sensibilidad a la provocación y el rasgo general de agresión en conducta agresiva real y dinámica.

En un primer estudio evaluaron en 100 estudiantes universitarios, las variables a través de la Escala de desencadenantes situacionales de la respuesta agresiva (Lawrence, 2006) que evalúa ambos tipos de sensibilidad; el cuestionario de agresión de Buss-Perry (Buss & Perry, 1992) para obtener el rasgo general de agresión, un video de 2 minutos que mostraba la provocación de una mujer y la respuesta agresiva de un hombre, así como un cuestionario de interpretación del video que constaba de 8 enunciados para evaluar la percepción de agresividad en cada actor. Los resultados mostraron una relación significativa entre el rasgo general de agresión y la sensibilidad a la provocación y no en el caso de la sensibilidad a la frustración. Asimismo se encontró relación entre el rasgo general de agresión y la agresividad del protagonista que incitó la situación, encontrando que la sensibilidad a la provocación predijo la interpretación de los protagonistas en mayor nivel que el rasgo de agresión. En el caso de los hombres, se encontró que los que tuvieron mayor rasgo agresivo encontraron la conducta del protagonista hombre como menos agresiva, lo cual fue mejor explicado por el nivel de sensibilidad a la frustración que por las otras variables. Sin embargo, los autores infirieron la posible influencia del sexo de los protagonistas por lo cual decidieron replicar los hallazgos controlando esta variable.

En un segundo estudio, existieron 2 videos a mostrarse, el primero implicando solo mujeres y el segundo, hombres; además se incluyó la medición del estado de ánimo por sus posibles efectos en el estudio 1, con la escala de afectividad positiva y negativa (Watson, Clark & Tellegen, 1988). Se llevó a cabo con la participación de 100 estudiantes universitarios, con el mismo procedimiento, obteniendo correlaciones significativas entre el rasgo de agresión con la agresividad de la provocación de la mujer, así como entre la sensibilidad a la frustración y la sensibilidad a la provocación

y al rasgo general de agresión. Además se encontró que los individuos en un estado de ánimo positivo percibían las conductas de los agresores como más agresivas que el resto de la muestra. Por lo último, concluyeron que la percepción de estímulos provocadores de agresión depende en mayor nivel de la sensibilidad a la provocación del individuo y no del sexo, el estado de ánimo, ni del rasgo general de agresión de la persona, lo cual refleja una posible respuesta al por qué algunas personas responden de manera agresiva a algunos desencadenante y a otros no.

Por otro lado, Teten et al. (2011) tuvieron por objetivo determinar la correspondencia de dos esquemas de clasificación de la agresividad en una muestra de adultos jóvenes, ya que en estudios teóricos y empíricos de la agresividad se utiliza como sinónimos los conceptos de agresividad instrumental, premeditada o predatoria, caracterizada por ser planeada, a propósito, insensible y de manera antagónica la agresividad impulsiva, reactiva, hostil, emocional o afectiva, caracterizada por su espontaneidad, pérdida de control, y ser reacción a alguna provocación. Sin embargo en diferentes estudios empíricos se localiza que cada tipología bimodal, como reactiva- proactiva, afectiva- instrumental o premeditada-impulsiva, muestra diferencias de acuerdo al sexo, la edad, la etapa de la agresividad o psicopatología. Por lo que aplicaron a una muestra de 250 estudiantes de psicología el Cuestionario Reactivo-Proactivo (Raine et al., 2006), la Escala de Agresión Impulsiva- Premeditada (Stanford et al., 2003), el Inventario de Evaluación de Personalidad (Morey, 2007) y el Cuestionario de Agresión de Buss-Perry (Buss& Perry, 1992).

Realizaron un análisis de racimos en las escalas bimodales encontrando correspondencias entre Impulsivo- Reactivo el 12% de los casos y Premeditado-Proactivo, el 25%. Después de un análisis de racimos con ambas escalas, encontraron 6 racimos: Proactivo – Premeditado, Proactivo – Impulsivo, Proactivo – Baja agresión, Reactivo – Premeditado, Reactivo – Impulsivo, Reactivo – Baja agresión, y subrayan que el grupo de Reactivo – Premeditado, mostró los mayores niveles de agresión física, verbal, enojo, hostilidad y rasgos psicópatas. Con base en estos resultados, los autores señalan que existe una falta de correspondencia entre

los conceptos por lo que es imprescindible la especificidad al utilizar las clasificaciones bimodales ya que la agresión impulsiva o premeditada, se presentan tanto en agresores reactivos y proactivos. Asimismo, remarcan que un agresor reactivo- premeditado, muestra mayor tendencia al descontrol y a los actos de violencia.

Por otro lado, el *bullying* o acoso escolar, se refiere al uso repetido y deliberado de agresiones verbales, psicológicas o físicas para lastimar o dominar a otro sin que se presente algún tipo de provocación (Albores-Gallo, Saucedo-García, Ruiz-Velasco & Roque-Santiago, 2011). Este fenómeno se reconoce universalmente como un problema social que implica llevar a cabo conductas agresivas y violentas entre pares dentro de escuelas, lo que genera ansiedad, baja autoestima y depresión en los estudiantes (Uba, Yaacob, Juhari & Talib, 2010). Los adolescentes que ejercen el *bullying* se relacionan con tener un apego inseguro con sus padres, así como estar inmersos en familias que modelan y refuerzan las conductas agresivas, además se reconocen como personas con baja autoestima, poco autorrespeto y depresión, situación que les genera un estrés incontrolable y por lo tanto ejercer el *bullying*. Debido a los argumentos anteriores, Uba et al. (2010) llevaron a cabo una investigación con el objetivo de examinar la dirección de la relación entre la autoestima, la depresión y el *bullying* en 242 adolescentes utilizando la escala de autoestima de Rosenberg (Rosenberg, 1965), el inventario de depresión para niños (Kovacs, 1985) y el cuestionario de relación entre pares (Rigley & Stee, 1993). Inicialmente encontraron que no existen diferencias significativas en la autoestima entre hombres y mujeres. Además, obtuvieron correlaciones entre la depresión y la autoestima ($r=.497$, $p< .01$), entre depresión y *bullying* ($r= .296$, $p< .01$) y entre autoestima y *bullying* ($r=.127$, $p< .05$). Los autores concluyeron que la relación entre la autoestima y el *bullying* se encuentra mediada por la depresión, ya que sugieren que una baja autoestima genera una predisposición y vulnerabilidad a sufrir depresión y ésta a su vez conducir a conductas agresivas tales como el *bullying*.

Otro estudio referente al *bullying* realizado por Albores-Gallo et al. (2011) tuvo por objetivo estudiar la relación entre algún tipo de psicopatología (síntomas afectivos,

ansiedad, síntomas somáticos, TDAH, oposicionismo y de conducta) y el acoso escolar en niños de escuelas públicas en la Ciudad de México. Para evaluar 1092 alumnos, se emplearon la prueba Bull-S, que evalúa el acoso escolar, hostigamiento y victimización, así como aspectos situacionales de las relaciones de agresividad entre iguales; también se empleó la lista de síntomas del niño (*Child Behavior Checklist* en inglés) que mide seis tipos de psicopatología en niños: síntomas afectivos, ansiedad, síntomas somáticos, TDAH, oposicionismo y de conducta. Los resultados mostraron que los niños que han sido víctimas y agresores, y los que han sido únicamente agresores mostraron mayores síntomas de psicopatología, principalmente TDAH, oposicionismo y de conducta. Sin embargo, los niños que solo son agresores mostraron además una tendencia hacia la ansiedad y los síntomas somáticos. Esta investigación señala que hay una importante proporción de niños que han manifestado bullying y que muestran algún tipo de psicopatología que incluye principalmente síntomas de ansiedad, impulsividad y problemas de atención.

Por otro lado, con base en las perspectivas que sugieren la relación entre el tipo de interacción padre-hijo, la autoestima, la depresión y la agresividad. Hernández y Sierra (2012) tuvieron por objetivo evaluar la relación entre los estilos parentales, la autoestima, la depresión y la agresión en adolescentes de 13 a 15 años; a través de la escala de depresión de Reynolds (RADS); el cuestionario de agresión (AQ) (Andreu et al., 2002); la escala de autoestima de Rosenberg (Aguilar, Valencia & Romero, 2003); y el cuestionario de patrones de autoridad parental (CPAP) (Aguilar, Valencia & Romero, 2003) que evalúa cuatro estilos: autorizativo, autoritario, permisivo y negligente. La muestra estuvo conformada por 108 estudiantes de secundaria. Los resultados obtenidos muestran relación positiva entre el autoestima y la hostilidad ($r=.29$, $p< .05$), la incapacidad de verbalizar la ira ($r=.26$, $p< .05$), y la agresión ($r=.39$, $p< .05$). Asimismo, se encontró que la agresión se relaciona positivamente con los estilos parentales negligente y autoritario por parte del padre ($r=.274$, $p< .01$), ($r=.26$, $p< .01$), respectivamente. Por último, los sentimientos de desesperanza y fatalismo se relacionaron positivamente con la agresión ($r=.585$, $p< .001$). Los hallazgos sugieren que los estilos parentales son un factor de riesgo (negligente o autoritario) o protector (autoritativo) ante la tendencia a desarrollar

conductas depresivas, dependiendo el estilo adoptado por los padres. Asimismo, señalan que las personas con mayor tendencia a la agresión y a la hostilidad también muestran una autoestima elevada.

“Lo que menos cambia,
es lo que mejor defendemos”
Pablo Fernández Christlieb

Personalidad

2

La palabra personalidad se origina del latín *persona* que se refiere a una máscara utilizada por actores romanos en el teatro, mismos que la utilizaban para proyectar un rol o una falsa apariencia (J. Feist & G. Feist, 2009). Posteriormente, la personalidad se consideró como la representación de la esencia de la persona, ya que incluye todas aquellas características que diferencian a una persona de las demás, lo que lo hace ser único (Hall & Lindzey, 1970) lo cual se asemeja con los pensamientos de Allport (1937), quien sugiere que la personalidad es lo que la persona realmente es.

Actualmente, la personalidad se conceptúa desde una amplia variedad de perspectivas, así como diferentes niveles de abstracción que ofrecen múltiples contribuciones para explicar las diferencias individuales en el comportamiento (Bettencourt, Talley, Benjamin & Valentine, 2006; John & Srivastava, 1999).

El concepto de personalidad es utilizado en diversos sentidos, por ejemplo Hall y Lindzey (1970) señalan que principalmente radica en dos ámbitos, el primero se refiere a las habilidades sociales, en que la personalidad es medida con base en la efectividad con la que es capaz de provocar reacciones positivas en varias personas bajo diferentes circunstancias. Lo que sugeriría que cuando una persona tiene problemas al socializar, se puede decir que tiene problemas de personalidad. En segunda instancia, se considera como la impresión que una persona genera en las demás, por ejemplo, una personalidad agresiva, sumisa o temerosa. En este proceso una persona selecciona algún atributo o cualidad que es muy común en otra y que es parte indispensable para una descripción general de esa persona.

Hall y Lindzey (1970) explican que de igual manera resultan diferentes tipos de definiciones de personalidad desde diferentes perspectivas. La definición biosocial explica la personalidad como la estimulación social que genera ella misma, donde la personalidad se convierte en la reacción de otros hacia la persona. La definición biofísica, expresa que la personalidad tiene raíces en características orgánicas como lo es el temperamento. La definición integrativa o de función organizacional refiere la personalidad como una organización de patrones que son una fuerza activa dentro de la persona que se expresa por medio diferentes conductas. Por último, la definición que pone énfasis en la función, menciona que la personalidad interviene en el ajuste y adaptación del sujeto, estas dos últimas han sido generalizadas en su uso actualmente.

Por otro lado, Ajzen (1988) señala que los rasgos de personalidad describen tendencias de respuesta en un dominio dado; tales respuestas no se focalizan en un objetivo externo sino en el individuo mismo. Por lo tanto, los rasgos pueden ser utilizados para diferenciar y clasificar individuos en tipos de personalidad.

De acuerdo con Allport (1958, en John & Srivastava, 1999) la personalidad es la organización de rasgos dentro de un individuo. Igualmente, señalan que existe un tipo básico de perfiles de personalidad que comparten ciertas personas, ya que los rasgos de personalidad se combinan dentro de patrones coherentes y similares dentro de las personas. J. Feist y G. Feist (2009) sugieren que la personalidad integra un patrón de rasgos relativamente permanentes, y características únicas que dan lugar a consistencia e individualidad a la conducta de una persona. Asimismo, señalan que los rasgos contribuyen a marcar las diferencias individuales, la consistencia y la estabilidad en la conducta a través del tiempo y las situaciones. Estos pueden ser únicos o compartidos entre las especies. Sin embargo, siempre mostrarán un patrón diferente para cada individuo, al igual que las características que se refieren a atributos: físicos, temperamento o inteligencia. Estos dos elementos, rasgos y características, resultan en una personalidad única para cada persona.

Al comienzo del trabajo de McCrae y Costa (1999) la noción de los rasgos de personalidad era cuestionada y se establecía que las situaciones son más importantes que cualquier rasgo de personalidad, y estos últimos solo eran considerados como respuestas establecidas, estereotipos o ficciones cognoscitivas. El autor encontró a través de investigaciones empíricas longitudinales una estabilidad relevante, lo que motivó la creencia de que los rasgos eran reales y perdurables. Según Ajzen (1988) la configuración de los rasgos de personalidad que caracterizan a una persona es demasiado resistente a la transformación, además señala que son latentes y ejercen una profunda influencia en un amplio rango de respuestas. Por lo que los rasgos únicamente pueden ser evaluados o inferidos a través de señales observables, como las conductas verbales y no verbales, así como el contexto donde tales conductas aparecen.

El estudio de los rasgos es interesante debido a que explica más allá de lo que define a la persona (McCrae & Costa, 2008). Por ejemplo, las características universales como los reflejos o uso del lenguaje dicen mucho acerca de las sociedades pero nada acerca de los individuos. Las conductas específicas o los estados de humor pasajeros así como los detalles biográficos dicen mucho acerca de su contexto, pero sin poder generalizar. Por último, los rasgos a diferencia de las características anteriores “apuntan hacia patrones recurrentes y más o menos consistentes de acción y reacción que simultáneamente caracterizan a los individuos y los diferencian de otros, y así, los rasgos permiten generalizaciones empíricas acerca de cuáles son las tendencias de las personas con rasgos similares, a actuar y reaccionar (McCrae & Costa, 2008, p. 162). Asimismo, señalan que para el estudio de los rasgos de personalidad se necesita situar a los individuos en un contexto para que dichos rasgos sean expresados, ya que el contexto es lo que le da sentido a los mismos.

No obstante, Hall y Lindzey (1970) subrayaron que no existe ninguna definición de personalidad que pueda ser aplicada con generalidad, ya que la descripción se encuentra fundamentada con base en las dimensiones o características de un marco teórico dado, que puede diferir con las de otras perspectivas.

Estudio de la Personalidad

Estudios realizados en la Psicología Cultural identifican un gran número de diferencias entre las culturas latina y anglosajona; un ejemplo de ello es la presencia del colectivismo en la cultura latina y el individualismo en la anglosajona, lo que sugiere diferencias en el énfasis en la interdependencia y las metas dentro de los grupos (Kimble et al., 2002; Markus & Kitayama, 1991). Las principales características de la cultura latina son: el valor la simpatía, la necesidad de conductas interpersonales que promuevan las relaciones armoniosas y tranquilas; la flexibilidad en la orientación temporal, la preferencia por las recompensas presentes sobre las futuras; y el valor hacia el familismo (Benet-Martínez & John, 1998). La cultura tiene la capacidad de moldear una estructura de personalidad única; sin embargo, existen aspectos de la estructura de la personalidad que se muestran como culturalmente invariantes, lo cual implica que existen maneras humanamente invariantes de actuar y experimentar (Grad & Vegara, 2003).

De acuerdo con Benet-Martínez y John (1998), el modelo de los cinco grandes factores de personalidad tiene la capacidad de explicar gran proporción de la varianza de la personalidad. Asimismo, los factores muestran relaciones teóricamente significativas con fenómenos importantes de la vida diaria, como el desempeño escolar y laboral, el bienestar, la delincuencia y diferentes aspectos de la psicopatología. Desde esta perspectiva, las dimensiones de la personalidad representan la personalidad desde el nivel más amplio de abstracción, ya que cada factor incluye un gran número de rasgos distintos y específicos que pueden localizarse de manera universal, por lo que esta teoría surge a partir de una perspectiva *etic*.

De acuerdo con Grad y Vegara (2003), existen dos formas de llevar a cabo la investigación de los fenómenos psicológicos y sociales en los que pueden influir factores culturales. El primero, llamado *emic*, surge con base al objetivo de comprender la variación de la conducta humana en función de los factores biológicos, ecológicos y sociales, concibiendo a la cultura como la fuente de tal variación. Esta estrategia estudia las conductas a partir del significado que se

atribuye desde el sistema cultural del que son parte, empleando conceptos y criterios establecidos por las percepciones de los integrantes de esa cultura.

El segundo tipo es nombrado *etic*, se refiere a la comprensión de los aspectos uniformes o generales de unas variables, tomando ventaja de la diversidad obtenida para ampliar el rango de contextos culturales estudiados para probar la legitimidad de la generalización con el objeto de estimar y tener la capacidad de transpolar el conocimiento y resultados de otras investigaciones a la de interés. Esta estrategia adopta una perspectiva universal, externa a los sistemas culturales, por lo que aplica criterios uniformes para lograr estimar la universalidad de los estudios psicológicos.

Las distintas opciones reflejan modelos teóricos y métodos de investigación distintos, así como ventajas y desventajas; por ejemplo, la modalidad de análisis interno o *emic*, no ofrece la capacidad de extrapolar el conocimiento más allá de momento y lugar dado. En el caso de la modalidad externa o *etic*, se reconoce una tendencia a aplicar instrumentos *emic* reportando hallazgos de tipo *etic*. Ambas perspectivas no son necesariamente excluyentes (Grad & Vegara, 2003), ya que dependiendo de las habilidades del investigador, se pueden obtener datos que pueden reflejar ambas aproximaciones.

Teorías de la Personalidad

Las premisas histórico-socio-culturales de la familia mexicana (PHSC) y la personalidad.

En México, el estudio de la personalidad se centró principalmente en el análisis de las relaciones de los individuos con la sociedad. Para Díaz-Guerrero (1994), las características de la personalidad surgen y se desarrollan con base en la relación dialéctica entre sus necesidades biológicas y psicológicas, y los límites y principios que dicta la sociedad. En México, las Premisas Histórico-Socio-Culturales de la familia mexicana (PHSC) son afirmaciones que norman o gobiernan los sentimientos, las ideas, la jerarquización de las relaciones interpersonales, la estipulación de los tipos de papeles sociales y las maneras de interactuar dentro de las relaciones interpersonales, la familia y la sociedad (Díaz-Guerrero, 1994). Las premisas rigen la conducta dentro de la familia y el grupo social y, su fuerza aumenta

cuando provee algún tipo de beneficio, ya sea en ganancia o disminución de estrés personal o social. Sin embargo también se reconoce que una persona puede no adquirir estas premisas por factores obstaculizantes como algún tipo de déficit orgánico, por personalidad o que sus resultados generen algún tipo de estrés (Díaz-Guerrero, 1994; 2007).

Díaz-Loving (2002), describe que el desarrollo de la personalidad en mexicanos depende del impacto que tienen las PHSC, por lo que se pueden diferenciar cuatro tipos principales de personalidad con base en el apego hacia las premisas (también llamados prototipos de tendencias actitudinales).

El primer tipo es el afiliativo pasivo-obediente, denota personas que tienden a ser afectuosas, dependientes, complacientes, a dejarse controlar y con necesidad de aceptación. Este tipo de personalidad se desarrolla en personas fuertemente apegadas a las PHSC. De acuerdo con Díaz-Loving (2002), este es el tipo de personalidad que tiene mayor prevalencia en la población mexicana. El segundo tipo de personalidad se nombra activamente autoafirmativo, integrado por personas autónomas, independientes, impulsivas, dominantes, inteligentes y rebeldes; dichas disposiciones señalan una tendencia a la oposición ante las normas tradicionales y hacia la explotación de atributos individualistas.

El autocontrol interno activo, es el tercer tipo de personalidad. Se reconoce por la combinación de atributos afectivos e instrumentales como la capacidad, el afecto, la racionalidad, la flexibilidad y la prudencia. Este tipo de personalidad surge del desarrollo del apego a atributos positivos y deseables socialmente y, el reconocimiento de cualidades individualistas que permiten el desarrollo personal, familiar y social. El último tipo es la personalidad de control externo pasivo, incluye a las personas autoritarias, incontrolables, agresivas, impulsivas, pesimistas, corruptas y serviles; se reconocen como personas socialmente indeseables principalmente dentro de las culturas colectivas (Díaz-Loving, 2002). Este modelo fue desarrollado con base en una perspectiva étnica y el colectivismo prevaleciente en la cultura y sociedad mexicana.

Los cinco grandes factores de personalidad.

Costa y McCrae condujeron una línea de investigación sobre los rasgos de personalidad a lo largo de 40 años. Inicialmente trabajaron únicamente sobre 3 factores obtenidos mediante técnicas de análisis, como el neuroticismo, la extraversión y la apertura a la experiencia, aun cuando Goldberg había comenzado a utilizar una división de 5 dimensiones de personalidad en 1981; siendo hasta el año de 1985, que reportaron trabajar con 5 factores de personalidad, al haber encontrado otras dos dimensiones, la afabilidad y la responsabilidad. Estas 5 dimensiones fueron la base para elaborar el Inventario de personalidad NEO-PI que surgió en 1992 (J. Feist & G. Feist, 2009).

El modelo de los cinco grandes factores (del cual sus siglas en inglés son *FFM*) es una generalización empírica sobre la variabilidad de los rasgos de personalidad (McCrae & Costa, 2008), y está basado en una concepción de cuatro características: capacidad de saber, que se refiere a la capacidad que tiene la personalidad de ser objeto de estudio; la racionalidad, se asume que generalmente las personas son capaces de entenderse a sí mismo y a lo demás, sin negar la irracionalidad como parte de la imperfección humana; la variabilidad, que expresa que las personas difieren psicológicamente entre sí de manera significativa; por último, la proactividad, refiere que el locus de causalidad de la conducta humana debe ser buscada en la persona, es decir, las personas mantienen diferentes niveles de control de sus vidas, ya que es posible indagar los orígenes de la conducta en las características de la persona, debido a que la personalidad está implicada activamente en la forma que los individuos conciben la vida.

El modelo de los cinco grandes no es una teoría de personalidad. No obstante, adopta los principios de la teoría de los rasgos, que explica que los individuos pueden ser caracterizados con base en patrones relativamente estables de pensamientos, sentimientos y acciones, mismos que pueden ser medidos cuantitativamente y muestran algún grado de consistencia a través de diferentes situaciones (McCrae & Costa, 2011). De igual manera, señalan que los cinco grandes factores de personalidad han sido reconocidos en una gran variedad de

culturas, lenguajes y edades; ya que sus hallazgos señalan que las personas mantienen la misma estructura de personalidad incluso cuando han llegado a la adultez mayor (Moya, Mestre, Maestre & Dutil, 2004). Sin embargo, McCrae y Costa (2008) toman en cuenta las influencias del ambiente y la cultura, por lo cual, remarcan el hecho de que la perfecta replicabilidad de tales hallazgos sólo sucedería si la persona se encuentra completamente aislada del ambiente.

El sistema dinámico de personalidad, propuesto por Costa y McCrae (2006) indica la interrelación de sus componentes: tendencias básicas, adaptaciones características y el autoconcepto; junto con elementos adyacentes como la base biológica, las influencias externas y la biografía objetiva (ver Figura 6). Dicho sistema muestra cómo opera la personalidad en cualquier momento, dado que las influencias externas generan la situación o contexto, y la biografía objetiva, explica el ejemplo específico de conducta que es el resultado del sistema dinámico de la personalidad.

Los factores que engloban una serie de rasgos de personalidad similares se definen como una tendencia básica o como potenciales psicológicos abstractos. Estos son el neuroticismo, la extroversión, la afabilidad, la apertura a la experiencia y la responsabilidad. Es importante señalar que ni los rasgos ni los factores de personalidad son patrones de conducta, planes o hábitos, por lo que no se puede acceder a ellos por medio de la observación directa o la introspección individual; solamente pueden ser inferidos por medio de la conducta y la experiencia.

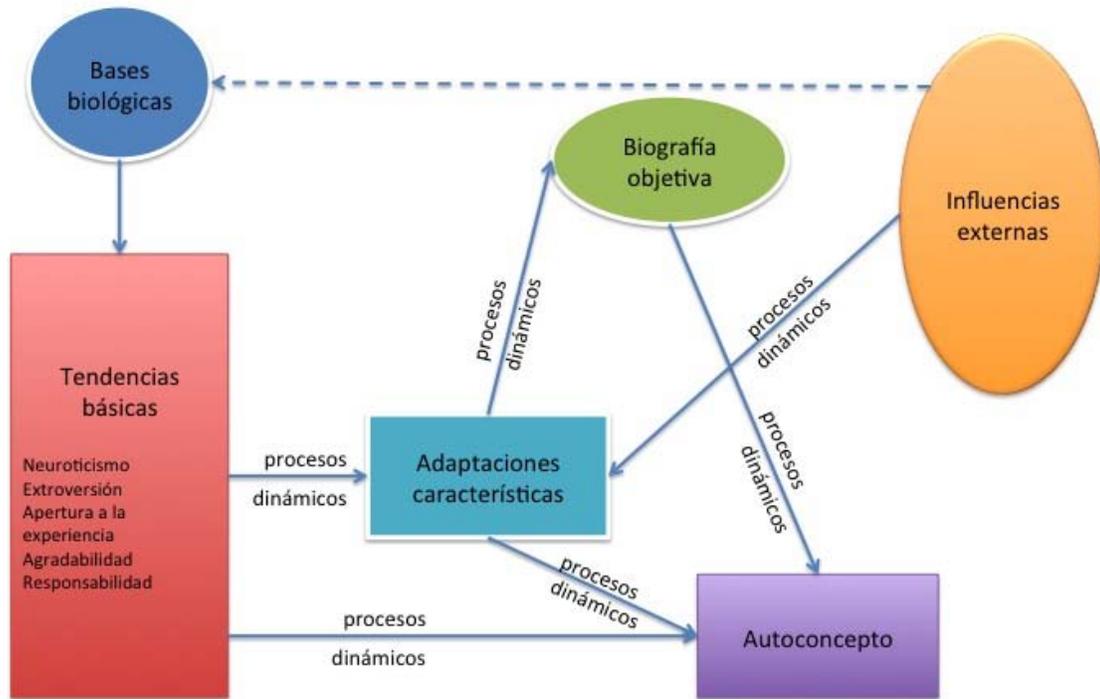


Figura 6. Sistema dinámico de la personalidad, por R. R. McCrae y P.T. Costa, 2008, *The five-factor model of personality*.

Tendencias básicas.

Los cinco factores siguen una distribución en forma de campana, y de igual manera que los rasgos propuestos por Eysenk (1970), Costa y McCrae proponen que los cinco factores son bipolares y que la mayoría de las personas puntúan cerca del centro y únicamente pocas personas puntúan en los extremos.

Neuroticismo.

Neuroticismo y extraversión son dos de los factores más relevantemente estudiados y reconocidos, y McCrae y Costa mantuvieron una descripción similar a la de Eysenck (1970). De acuerdo con McCrae y Costa (2011), el neuroticismo es una tendencia básica a experimentar un estado de ánimo disfórico, tristeza, desesperanza y culpa, además de presencia de tensión constante (John & Srivastava, 1999). Por lo tanto, el neuroticismo es definido como la propensión a ser ansioso, temperamental, autocompasivo, autoconsciente, emocional y vulnerable al estrés, lo que reflejaría en un nivel bajo de neuroticismo la tendencia a ser calmado,

tranquilo, autosatisfecho, inexpresivo respecto a sus emociones y resiliente (J. Feist & G. Feist, 2009).

Extroversión.

McCrae y Costa (2011) señalan que la extroversión es una tendencia básica a la preferencia a la compañía y a la estimulación social. La extroversión es definida como la predisposición a ser afectuoso, platicador, amante de la diversión, activo, apasionado, jovial y que disfruta conocer nuevas personas y unirse a nuevos grupos. De acuerdo con John y Srivastava (1999), implica un enérgico acercamiento hacia el mundo con características de sociabilidad, actividad, excitación y asertividad. De manera opuesta se reconocen personas reservadas, solitarias, calladas, serias, pasivas y con falta de habilidad para expresar emociones fuertes.

Apertura a la experiencia.

La apertura a la experiencia es una tendencia básica hacia la necesidad de variedad, la novedad y el cambio constante (McCrae & Costa, 2011). John y Srivastava (1999) señalan que consiste en la profundidad, originalidad y complejidad de la mente y experiencias de vida de un individuo. Este factor incluye las características que muestran una inclinación para ser imaginativos, creativos, originales, curiosos, cuestionan los valores tradicionales y son liberales, lo que reflejaría en el extremo opuesto a personas centradas, establecidas, conformistas, desinteresadas, conservadoras y que prefieren la rutina.

Afabilidad.

McCrae y Costa (2011) señalan que la afabilidad es una tendencia básica a mantener una actitud positiva dentro de las relaciones interpersonales. La afabilidad engloba las características de ser bondadoso, confiado, generoso, condescendiente, tolerante, simpático así como mantener conductas prosociales y altruistas (John & Srivastava, 1999). Un nivel bajo de afabilidad expresaría la inclinación a ser despiadado, desconfiado, no amigable, tacaño, hostil, irritable y con tendencia a la crítica no constructiva.

Responsabilidad.

Por último, la responsabilidad es una tendencia básica que refleja un fuerte sentido de propósito y de altas aspiraciones (McCrae & Costa, 2011). Este factor describe personas que piensan antes de actuar, siguen normas, y planean, organizan y priorizan tareas (John & Srivastava, 1999). Asimismo, se integra por la propensión a ser meticuloso, trabajador, puntual, ambicioso y perseverante. Por el contrario, los adjetivos de una persona con baja responsabilidad, son negligente, flojo, desorganizado, impuntual, sin objetivos y que renuncia fácilmente.

Asimismo, McCrae y Costa (2008) declaran cuatro postulados acerca de las tendencias básicas, el primero se refiere a la individualidad, sugiere que todos los adultos pueden ser caracterizados de manera singular porque mantienen diferentes series de rasgos de personalidad que influyen en los patrones de pensamientos, sentimientos y acciones; el segundo con base en el origen, expresa que los rasgos son tendencias básicas endógenas que pueden ser alteradas por procesos, eventos o intervenciones exógenas que tienen la capacidad de afectar las bases biológicas; el tercero describe el desarrollo, señala que los rasgos de personalidad ocurren a través de una maduración intrínseca, principalmente en el primer tercio de vida, y continúa a lo largo de la vida dependiendo de posibles modificaciones endógenas o exógenas; y el cuarto se refiere a la estructura, expresa que los rasgos mantienen una estructura jerárquica, en la que los cinco grandes factores constituyen el nivel más alto.

Adaptaciones características.

Son componentes que reflejan el núcleo perdurable de un individuo, ya que son adaptaciones como los hábitos, las actitudes, objetivos personales, los papeles que se desempeñan y las relaciones que se establecen. Se nombran así debido a que son configuraciones de las tendencias básicas, es decir las manifestaciones concretas en el sistema de personalidad, que tienen la función de enfrentar el cambio en el ambiente. La razón por la cual los autores deciden enfocarse en los rasgos y no en las adaptaciones características, es el hecho de que los factores de personalidad

se encuentran alrededor del mundo sin importar la cultura, y las tendencias básicas reflejan la cultura y pueden modificarse a lo largo de la vida de la persona.

McCrae y Costa (2011) señalan que las adaptaciones características son el resultado de las tendencias básicas y su incorporación en la sociedad. En el caso del neuroticismo se pueden observar adaptaciones tales como la baja autoestima, creencias perfeccionistas, irracionales y actitudes pesimistas; respecto a la extraversión, se pueden observar habilidades sociales, numerosas amistades, intereses vocacionales emprendedores o participación en equipos deportivos; la apertura a la experiencia puede resultar en intereses por viajar, diferentes pasatiempos, intereses variados y amigos diferentes a la persona; en el caso de la afabilidad se pueden encontrar adaptaciones tales como actitudes flexibles y de cooperación, así como uso de lenguaje inofensivo; finalmente, la responsabilidad se puede encontrar en adaptaciones como habilidades de liderazgo, planes a largo plazo y organización.

En el caso de las adaptaciones características, Costa y McCrae (1998) mantienen tres postulados: el primero acerca de la adaptación, al respecto sugieren que todo el tiempo los individuos reaccionan a su entorno, por medio del cual diferentes tipos de patrones que son consistentes con sus rasgos de personalidad y adaptaciones tempranas; el segundo, basado en la inadaptación, señala que en cualquier momento las adaptaciones pueden o no ser óptimas de acuerdo a los valores culturales y las metas personales; y el tercero, respecto a la plasticidad, expresa que las adaptaciones se modifican continuamente en respuesta a la maduración biológica, los papeles o expectativas sociales y cambios en el ambiente.

Biografía objetiva.

La biografía objetiva se refiere a las conductas y patrones de comportamiento llevados a cabo por sujetos con un nivel alto o bajo del factor o tendencia básica correspondiente (Costa & McCrae, 1998). Esta parte del proceso da lugar a las acciones llevadas a cabo en cada situación o contexto, como pueden ser las relaciones interpersonales, el trabajo o acciones hacia sí mismo. Los postulados para este elemento son dos: el primero respecto a la determinación múltiple, que expresa

que la acción y la experiencia en cualquier momento son funciones complejas que surgen de la interacción de todas las adaptaciones evocadas en dicho momento; y el segundo, con base en el curso de la vida, expresa que los planes, horarios y objetivos que están previstos en un plazo de tiempo son consistentes y congruentes con las tendencias básicas personales.

Autoconcepto.

El autoconcepto es el conjunto de características que las personas emplean para describirse a sí mismas, en el aspecto físico, intelectual, afectivo y social (Myers, 2005). Respecto al papel que desempeña el autoconcepto en el sistema de personalidad, Costa y McCrae (1998) sugieren dos postulados: el primero, con base en los autoesquemas señala que los individuos mantienen una visión cognoscitiva y afectiva de sí mismos que es accesible conscientemente; y el segundo, se refiere a la percepción selectiva, donde la información se representa selectivamente en el autoconcepto de manera que son consistentes con los rasgos de personalidad y le den coherencia a la forma en cómo se autoconcibe persona.

Influencias externas.

Los efectos del ambiente se establecen por medio de tres postulados en los que Costa y McCrae (1998) puntúan que respecto a la interacción, el ambiente social y físico interactúan con las disposiciones personales para formar las adaptaciones características y así regular la conducta; en segundo lugar, con base en la apercepción, señalan que los individuos asisten y construyen un ambiente que es consistente con sus rasgos de personalidad. Por último, en relación con la reciprocidad, explican que los individuos influyen selectivamente en el ambiente, al que ellos responden, a la vez.

Procesos dinámicos.

Los procesos dinámicos son los que unen y demarcan la interacción entre los elementos que integran el sistema de personalidad. Uno de ellos es el que une la biografía objetiva y el autoconcepto, proceso que implica que las personas aprenden quienes son, observando lo que hacen, mediante la comparación social, atención selectiva, negación defensiva, aprendizaje implícito y procesos cognoscitivos y

afectivos (Buss, 1991; Costa & McCrae, 1998; McCrae, 2010). Existen dos postulados que rigen los procesos dinámicos, el primero acerca de la dinámica universal, donde el funcionamiento en desarrollo de las adaptaciones es regulado por mecanismos cognoscitivos, afectivos y volitivos; el segundo, con base en la dinámica diferencial, que sugiere que algunos procesos dinámicos son afectados por los rasgos de personalidad.

En conclusión, el modelo planteado permite la integración de características individuales y sociales, así como su expresión y adaptación al medio. Por lo cual, será el modelo base para la concepción de la personalidad y su implicación en la agresividad en esta investigación.

Investigaciones Recientes

En una investigación realizada por Barlett y Anderson (2012) se tuvo por objetivo conocer la relación directa e indirecta entre personalidad y conducta agresiva, a través de emociones y actitudes agresivas, planteado con base en el modelo general de agresión (GAAM) y la teoría de los cinco factores de personalidad, debido a que el modelo de agresividad sugiere la influencia de las características de personalidad del procesamiento afectivo y cognoscitivo de los estímulos externos. Utilizaron la encuesta juvenil modificada de Anderson y Dill (2000) para evaluar la conducta violenta; la escala revisada de las actitudes hacia la violencia (Anderson, Benjamin, Wood & Bonacci, 2006) para evaluar las actitudes hacia la agresividad y la violencia; el cuestionario de agresión (Buss & Perry, 1992) y el inventario de los cinco factores de personalidad (Costa & McCrae, 1992), todos ellos respondidos por universitarios. Al analizar los correlatos, los autores no encontraron numerosas diferencias entre la primera y la segunda muestra, tal y como se presenta a continuación: las emociones agresivas correlacionaron con el neuroticismo, la extroversión, la afabilidad y la apertura a la experiencia; respecto a las actitudes agresivas, encontraron relación con la apertura a la experiencia, la afabilidad y la responsabilidad. Finalmente, en el caso de la conducta agresiva, obtuvieron correlaciones con el neuroticismo, la afabilidad y la responsabilidad. Además, se elaboró un modelo que explica la agresión física y la violencia, utilizando independientemente las relaciones entre la

personalidad y las dimensiones de la agresividad, y añadiendo la capacidad de predicción de las emociones agresivas y las actitudes agresivas sobre la conducta agresiva. De acuerdo con sus hallazgos, concluyeron que los rasgos de personalidad tienen la capacidad de predisponer la atención del sujeto a estímulos antisociales y hostiles, mismos que refuerzan la frecuencia de atribuciones e interacciones hostiles, esquemas de pensamiento y guiones de comportamiento agresivos.

Tomando en cuenta que a pesar de que la agresividad es multideterminada, los rasgos de personalidad son más útiles en la predicción de la agresión por su relativa estabilidad, Kamaluddin et al. (2014) llevaron a cabo un estudio donde se examinaron las asociaciones entre cinco tipos de personalidad del Modelo de los cinco factores alternativos de Zuckerman y las dimensiones de agresividad propuestas por Buss y Perry (1992) (física, verbal, enojo y hostilidad) en una muestra de 198 hombres presos. Emplearon para la medición de las variables, el ZKPQ para la personalidad y el cuestionario de agresión de Buss-Perry (Buss & Perry, 1992). Los resultados arrojaron que el factor de personalidad actividad se relacionó positivamente con la agresión verbal; el rasgo agresivo-hostil con el enojo, la hostilidad y la agresión física; la sociabilidad se relacionó con la hostilidad; la búsqueda impulsiva de sensaciones mostró una relación con la agresión verbal, el enojo, la hostilidad y la agresión física; y el factor neuroticismo-ansiedad con el enojo, la hostilidad y la agresión física. Finalmente, señalaron que los rasgos de personalidad no funcionan únicamente como predictor de tendencias agresivas, sino también de los tipos de expresión agresiva, así como la importancia del aislamiento social y los problemas de conducta infantil como importantes señas preliminares de esta conducta negativa

En la investigación realizada por Teng y Liu (2013) se tuvo por objetivo el analizar el papel del neuroticismo entre la autoestima y la emoción agresiva. De acuerdo con la teoría analizada, los rasgos de personalidad y los factores ambientales tienen una gran influencia en la predicción de la agresividad, sin embargo, la autoestima sirve como un elemento principal de la estabilidad de la personalidad. El neuroticismo ha predicho la agresión afectiva debido a su influencia en las emociones negativas, debido a que son personas que reaccionan excesivamente a estímulos amenazantes

así como cambios emocionales repentinos. Se aplicó la Escala de autoestima de Rosenberg (Rosenberg, 1965), el cuestionario de agresión de Buss-Perry (Buss & Perry, 1992) utilizando únicamente las subescalas de enojo y hostilidad y el cuestionario de personalidad de Eysenck (Eysenck & Eysenck, 1975) utilizando el factor neuroticismo, en 1300 estudiantes. Encontraron que las emociones agresivas correlacionan con el enojo, la hostilidad el neuroticismo y la autoestima. En el caso de la autoestima, se encontró relación con el enojo, la hostilidad y el neuroticismo. Por otro lado, llevaron a cabo un análisis de regresión múltiple para hombres y otro para mujeres y un modelo mixto basados en el método de Preache y Hayes. Asimismo, señalan que el neuroticismo tuvo un efecto moderador, donde la autoestima predice significativamente el neuroticismo y el neuroticismo y la autoestima predicen las emociones agresivas. En el caso de las mujeres, se obtuvo que el neuroticismo solo tiene un efecto mediador entre la autoestima y las emociones agresivas, ya que la autoestima predice el neuroticismo y a su vez el neuroticismo predice las emociones agresivas. Por lo anterior, concluyeron que el papel del neuroticismo en el proceso de generación de emociones agresivas, es el moderar la capacidad de la autoestima en predecir éstas.

De acuerdo con Grumm y Von Collani (2009), la aproximación centrada en la persona utiliza prototipos para identificar grupos básicos de rasgos de personalidad a través de perfiles como lo son de bajo control, exceso de control y resiliente. Basándose en lo anterior tuvieron por objetivo explorar la conexión de los prototipos con los rasgos de personalidad del Modelo de los cinco Grandes y algunos aspectos de agresividad. Participaron 141 participantes, quienes completaron el cuestionario de agresión Buss-Perry (Buss & Perry, 1992) y el inventario de personalidad NEO (Costa & McCrae, 1989), ambas traducidas al alemán. Determinaron tres prototipos: personalidad resiliente, caracterizado por bajo neuroticismo, alta extroversión y apertura a la experiencia, afabilidad y responsabilidad promedios; personalidad no deseable, que muestra alto neuroticismo, una apertura a la experiencia promedio y, extroversión, afabilidad y responsabilidad bajos. Por último, la personalidad reservada sobrecontrolada, con alta afabilidad y responsabilidad, neuroticismo promedio y baja extroversión y apertura. Estos autores concluyeron que las personas

con un prototipo resiliente son menos agresivas, y encuentran bases teóricas que sustentan las tendencias del prototipo no deseable, como lo son el perjuicio, el autoritarismo y la dominación, misma que se asemeja a lo que reportan como un prototipo de agresividad general. De igual forma señalan la utilidad del uso de prototipos para favorecer un nuevo abordaje de los determinantes y los tratamientos de la agresividad.

Por otro lado, la predisposición a la agresión se ha evaluado en múltiples ámbitos, tales como el manejo de automóviles, ya que se reconoce que los jóvenes conductores muestran una tendencia a manejar subestimando el riesgo, de manera agresiva y sin consideración hacia los demás. Además, se toma en cuenta el hecho de que este fenómeno se presenta principalmente en jóvenes donde los accidentes de tráfico son la principal causa de muerte en adolescentes y adultos jóvenes en Grecia y otros países. Asimismo, se incluyen como posibles factores los rasgos de personalidad, ya que la conducta del conductor explica del 90 al 95% de varianza de las causas de accidentes, donde prevalece la impulsividad, la búsqueda de sensaciones y el neuroticismo. Constantinou, Panayiotou, Konstantinou, Loutsiou-Ladda, y Kapardis (2011) tuvieron el objetivo de examinar la asociación entre personalidad, conducta de manejo y los resultados de manejar en conductores jóvenes en una muestra de 352 jóvenes griegos que tuvieran mínimo un año de experiencia de manejar pero un máximo de 25 años de edad. Se utilizó el cuestionario de conducta de manejo (Reason, 1990) que contiene 4 factores: errores, lapsos (fallas en atención y memoria), violaciones agresivas emocionales y violaciones agresivas ordinarias; el cuestionario de sensibilidad al castigo y sensibilidad a la recompensa (Torruba, 2001); la escala Barrat de impulsividad (Patton et al., 1995); y la escala de búsqueda de sensaciones (Zuckerman, 1994) que se integra de 4 subescalas: emoción y búsqueda de aventura, búsqueda de aventuras, desinhibición y susceptibilidad al aburrimiento. Encontraron relación entre la agresividad al manejar y la desinhibición, la impulsividad motora y sensibilidad a las recompensas. Por último, sus resultados sugieren que las mujeres muestran un mayor grado de sensibilidad al castigo, lo que explicaría la prevalencia de conductas antisociales y agresivas por parte de los hombres. Sin embargo, los rasgos de

personalidad no se relacionaron directamente con los resultados de manejar, por lo que únicamente se integró a un modelo estructural como variable mediadora del manejo agresivo y riesgoso. En conclusión, los autores señalan que la personalidad no ha sido abordada en diferentes estudios al percibirla como una variable difícil de modificar, sin embargo, la personalidad es una de las principales características individuales que explican las diferencias al manejar así como las tendencias negativas en el modo y objetivo de conducir e interactuar.

Otra investigación similar e igualmente basada en la relación entre la impulsividad y la agresividad fue realizada por Sierra, Livianos, Peris y Rojo (2011). Los autores señalan que si bien la impulsividad es considerada un rasgo de personalidad y un síntoma de los trastornos mentales a la vez; en general es un concepto que denota patrones conductuales desadaptativos que se reflejan en la actividad motora, la conducta precipitada, la falta de planificación y la tendencia a actuar sin pensar; características también localizadas en la búsqueda de sensaciones y la agresividad. En este estudio se tuvo por objetivo conocer la relación entre la impulsividad, la búsqueda de sensaciones y la agresividad en 69 pacientes con trastorno bipolar. Los instrumentos utilizados fueron la escala Barrat de impulsividad (Patton et al., 1995); la escala de búsqueda de sensaciones (Zuckerman, 1994); y el inventario de hostilidad de Buss-Durkee. Los resultados señalaron que la impulsividad se presentó en niveles altos en todos los pacientes, y debido a que los pacientes estaban en periodo de remisión, señalan que esta característica puede ocasionar la perpetuación del padecimiento. Asimismo, los pacientes que tenían diagnóstico de episodio depresivo mayor, obtuvieron los índices mayores de irritabilidad y agresividad global, lo cual muestra la relación entre las emociones negativas y la agresividad.

El apego inseguro, la impulsividad, el neuroticismo y la agresividad son variables presentes en individuos con algún tipo de trastorno de conducta alimentaria, y estos factores contribuyen al deterioro funcional de la persona; como la inestabilidad en la pareja, una dinámica familiar disfuncional, desempeño insatisfactorio en la escuela y trabajo, así como intentos de suicidio. Por lo tanto, Luna (2015) tuvo por objetivo comparar si el apego inseguro se asocia con mayor impulsividad, agresividad y neuroticismo en individuos con algún trastorno de conducta alimentaria. Los

instrumentos empleados fueron: el cuestionario de Apego Adulto (Melero, 2008); la escala de impulsividad de Plutchik (Plutchik, 1993); el cuestionario de agresividad de Buss-Perry (1992); y el inventario de personalidad NEO (Costa, 2002). La muestra se conformó por 160 pacientes del Instituto Nacional de Psiquiatría “Ramón de la Fuente”, diagnosticados previamente con Síndrome Bulímico (71.53%) y con Síndrome Anoréxico (28.46%). Se evaluaron las diferencias entre grupo respecto a las variables de interés; en el caso de la agresividad se encontraron diferencias significativas, donde los pacientes con bulimia mostraron puntajes más elevados ($M=23.1$) en el factor ira, que los pacientes con anorexia ($M=21$); de igual forma, en la evaluación global de la agresividad se encontró un mayor nivel de agresividad en pacientes bulímicos que anoréxicos, con medias de 87 y 80, respectivamente. En el caso de la impulsividad, se encontró que los pacientes con bulimia muestran un mayor nivel ($M=24.87$) que los pacientes con anorexia ($M=19$). Por último, en el caso del neuroticismo se encontró de manera similar mayores puntajes en los pacientes con bulimia ($M=107.93$) que los pacientes con anorexia ($M=95.92$).

Finalmente, al realizar un análisis de datos para la interacción gen x ambiente, el autor reporta que existe una interacción entre un nivel alto de agresividad, el gen 5-HTTLPR y el apego temeroso/hostil en la presencia de los trastornos de conducta alimentaria. Los resultados señalan que los pacientes bulímicos muestran una mayor tendencia a las conductas precipitadas, a arrepentirse de sus acciones y a la falta de control respecto a las emociones; a su vez, señalan que los pacientes con un apego temeroso hostil tienen mayor tendencia a las resoluciones desadaptativas de los problemas, así como la expresión de emociones negativas como rencor, posesividad y agresividad.

“Existen tres cosas extremadamente duras:
el acero, un diamante y conocerse a uno mismo.”

Benjamín Franklin

Autoestima

3

La autoestima es un constructo psicológico difícil de precisar, su conceptualización ha sido vaga e imprecisa a lo largo de décadas debido a que no fue objeto de investigación durante largo tiempo. Sin embargo, principalmente en la práctica clínica fue necesario reconocer a la autoestima como una característica personal con gran repercusión en diferentes psicopatologías (Arroyo, 1999). Inclusive, Rosenberg (1965) señala que los psicólogos, a pesar de interesarse en la autoestima, no mantenían preocupación alguna por los recursos sociales que la generaban ni de su variabilidad en la población.

Las principales razones del lento desarrollo de su estudio, se deben a que es un fenómeno discreto, impalpable y complejo, del cual aun cuando las personas no tienen consciencia de ello, es una de las dimensiones más importantes de la personalidad (André & Lelord, 2012). Fue en los años 60, que la autoestima se integró en la cultura popular por concebirse como la clave hacia la felicidad, la realización personal y el antídoto para los problemas sociales (Brown & Marshall, 2006).

Conceptuación de la Autoestima

Existen características que diferencian principalmente a los animales de los humanos, una de ellas es la consciencia del yo (*awareness of self* en inglés); es decir, la capacidad de formar una identidad, e incluso, atribuirle un valor. Por lo tanto, el problema principal que surge en la autopercepción y autoevaluación, es la capacidad humana de juzgar (McKay & Fanning, 1995). “De todos los juicios a los que las personas se someten, ninguno es tan importante como el propio” (Branden,

2010, p. 2) ya que la autoestima es un juicio implícito que cada uno hace de su habilidad para enfrentar los desafíos de la vida y de su derecho a tener una vida plena.

De acuerdo con André y Lelord (2012), el verbo estimar, procede del latín *aestimare*, que significa “determinar un valor y tener una opinión de ello” lo que sugiere que la autoestima es el valor determinado de uno mismo, y cómo es percibido.

La autoestima es una experiencia propia que se refiere a la manera como las personas se sienten con respecto a sí mismas, con base en sus sentimientos de capacidad personal y de valor personal (Branden, 2010). En cambio, otros autores la definen como una actitud, una forma de pensar, amar, sentir y comportarse con uno mismo (González & Gimeno, 2013; Herrera, Pacheco, Palomar & Zavala, 2010). Otros autores sugieren que es la actitud hacia sí mismo ubicada entre dos dimensiones, positiva o negativa, asociada al gusto y comodidad de ser quien se es dado que funciona como indicador del desarrollo personal que cada persona hace en particular de sus características cognitivas, físicas y psicológicas propias (Okon, Momoh, Imhonde & Idiakheua, 2011).

Rosenberg quien dedicó gran parte de sus estudios al desarrollo de la investigación sobre autoestima, la definió como la totalidad de pensamientos y sentimientos de un individuo con referencia a sí mismo como objeto (Rosenberg, 1976). Por otro lado, González y Ramos (2000) la definen como la abstracción que un individuo hace de sí mismo en relación con sus atributos, sus capacidades, sus actividades y sus objetos.

De acuerdo con André y Lelord (2012) la autoestima es una mirada-juicio vital para el equilibrio psicológico. Esta valoración es construida con base en la opinión que cada persona tiene sobre sí misma comparada con la percepción de cómo y cuánto la valoran quienes la rodean (Herrera et al., 2010). La autoestima es el concepto que la persona tiene de sí misma y la forma en que se evalúa (Kimble et al., 2002). Desde otra perspectiva, la autoestima es una estructura cognoscitiva de experiencia evaluativa real e ideal que el individuo hace de sí mismo, condicionada socialmente en su formación y expresión (González-Arratia, 2011). Asimismo, sugiere que en la

autoestima participa una evaluación interna, y una evaluación externa. La última incluye las creencias acerca del valor que las otras personas le atribuyen.

Las personas, a través de los procesos de autopercepción y autoevaluación elaboran una estimación de sí mismas como un objeto de valor (Rosenberg, 1965). Y se otorgan un orden jerárquico entre el resto de las personas que lo rodean (González-Arratia, 2011). Esta estimación expresa una actitud de aprobación o desaprobación que refleja en qué grado la persona se percibe capaz, importante y valioso; esta actitud se mantiene de manera estable y perdurable a lo largo de la vida (Coopersmith, 1967 en González-Arratia, 2011).

Factores que Influyen en la Autoestima

Rosenberg (1976) señala que las autoevaluaciones no son puramente idiosincráticas, sino que son influidas por la ubicación de la persona en la estructura social, por ejemplo, su clase, su raza, su religión y sexo.

El modo en que la gente se siente respecto a ella misma tiene un efecto enormemente significativo en todos los aspectos de su vida. Influye en cómo se relacionan con su pareja, con su familia y amistades, cómo desarrolla sus papeles en la sociedad, su manera de desempeñarse en la escuela o el trabajo; y en general, su interacción social y actividades diarias (González-Arratia, 2011). Así como la manera de responder frente a los acontecimientos aversivos a los que el individuo se enfrenta (Herrera et al., 2010). Por lo tanto, al ser la autoestima un determinante de las respuestas ante los problemas, así como las ideas y las creencias acerca del entorno, la autoestima puede ser un elemento clave para lograr el éxito o el fracaso en la mayoría de los ambientes (Montoya & Sol, 2001).

Existen factores internos y externos que configuran la autoestima. Los factores internos son las ideas, los pensamientos, las creencias, las prácticas y conductas relacionadas consigo mismo. Los factores externos son los mensajes verbales o no verbales de otras personas, experiencias en la infancia y experiencias posteriores de aceptación o rechazo, principalmente con personas significativas (González-Arratia, 2011).

Factores internos.

Las creencias se refieren a los valores y aspiraciones que tiene la persona y cómo se desenvuelve para alcanzarlos en su vida diaria; así como la percepción de similitud entre su yo ideal y su yo real. De acuerdo con Kimble et al. (2002), la autoestima depende de que tan destacado se percibe el comportamiento propio en las actividades que los demás han enseñado a apreciar.

Los factores internos incluyen la percepción del entorno, el estado físico en relación con salud, edad y apariencia; la presencia o pérdida de fuentes de amor, y los fracasos o éxitos en los aspectos relevantes de la vida (González-Arratia, 2011; Kimble et al., 2002). Sin embargo, McKay y Fanning (1995), subrayan que el procesamiento de información de la persona es decir, un predictor más confiable que las experiencias y las circunstancias, es, la forma en que la persona atribuye las situaciones, cómo valora sus resultados y cómo se refiere a sí mismo.

Infancia.

La autoestima es indispensable para la supervivencia psicológica (González-Arratia, 2011; McKay & Fanning, 1995), ya que desde el comienzo de la vida, las personas requieren sentirse valoradas, reconocidas y amadas para tener confianza y así, disminuya la probabilidad de desarrollar sentimientos de devaluación en el futuro.

En la infancia, los personajes más importantes para el niño son sus padres, quienes pueden elegir dos maneras principales para dirigir y criar a sus hijos: con amor, comprensión o con impaciencia, indiferencia y enojo. En el primer caso, a través de la satisfacción de las necesidades primarias del niño, así como la ternura, el cariño, la tolerancia y el cariño, los padres favorecen un ambiente en el cual el niño puede desarrollar su personalidad de manera óptima; debido a que la autoestima es un recurso valioso que influye en la manera en cómo el niño se siente, piensa, aprende, valora y se relaciona con los demás (González-Arratia, 2011).

Cuando los padres llevan a cabo la segunda opción, es decir, utilizan regaños, golpes y/o castigos, comienzan un proceso de represión de conducta que afecta

gravemente el desarrollo de la autoestima. Estas acciones le envían al niño mensajes externos e internos acerca de sí mismo, e inicia un proceso de elaboración de sentimientos negativos hacia sí mismo (González-Arratia, 2011). De acuerdo con McKay y Fanning (1995), el estilo de crianza durante los 4 primeros años de vida del niño determina la cantidad de autoestima con que un niño comienza a construir su personalidad.

Tipos de Autoestima

Como se expresó previamente, los factores que influyen en la formación de la autoestima son: la muestra o carencia de afecto o reconocimiento, los éxitos y los fracasos, y la aceptación o el rechazo. Estos elementos tienen un efecto ya sea positivo o negativo en la autoestima, debido a que la presencia o ausencia de este tipo retroalimentación, indudablemente mostrarán un efecto temporal o estable en la autoestima, dependiendo de la relevancia personal que tengan.

La diferencia entre establecer una autoestima alta o baja puede radicar en que a pesar de los estímulos y respuestas positivos que genere el ambiente, la persona no los introyecta de esa manera; es decir, puede ser amado o admirado por los demás, pero devaluarse o no amarse a sí mismo; o satisfacer las expectativas de los demás y no las propias (Branden, 2010).

Baja autoestima.

Este tipo de autoestima sugiere devaluación, rechazo y desprecio hacia sí mismo, por lo que “es un artificio que debe ser sostenido con disciplina y constancia” (p.5), ya que las críticas autodirigidas siempre parecen estar bien fundamentadas para el individuo (González-Arratia, 2011). Algunos de los constructos que se relacionan con una autoestima baja es la irracionalidad, la rigidez, la ansiedad, estar a la defensiva, el conformismo y la rebeldía.

Las características de las personas con una autoestima baja son el aislamiento, se perciben indignas de afecto y valor, dificultad para enfrentar las situaciones aversivas, introversión, pasividad y susceptibilidad hacia las críticas. Estas personas

muestran una falta de confianza general respecto a su cuerpo, habilidades e ideas por lo que prefieren mantenerse en contextos conocidos, estables y seguros (González-Arratia, 2011).

Los juicios y el rechazo propio generan demasiado daño psicológico; principalmente porque propician que la persona intente evitar cualquier situación que pueda agravar el “dolor del autorrechazo” (McKay & Fanning, 1995, p. 1). Por lo tanto, las personas con una autoestima baja muestran una menor tendencia a inmiscuirse en situaciones de riesgo social, laboral o académico (González-Arratia, 2011; McKay & Fanning, 1995).

Muchas veces la expresión de la autoestima baja muchas veces no es la pasividad ni la desconfianza; González-Arratia (2011) señala que los individuos con baja autoestima pueden tornarse apáticos, indiferentes (consigo mismos y con los demás), mostrar una tendencia a la humillación, a los celos, la envidia, y la expresión de actitudes de rencor y agresividad para ocultar su malestar interno. Por ejemplo, dentro de los grupos sociales rebeldes, la atmósfera es principalmente de competencia, por lo que el aumento de estatus y autoestima en algunos, genera la disminución en otros, quienes tienen una tendencia a desempeñar más conductas agresivas que el resto (Kimble et al., 2002).

Branden (2010), de manera similar, indica que muchos de los problemas individuales y sociales son suscitados con base en una autoestima deficiente. Principalmente, la mayoría de las dificultades psicológicas, por ejemplo, la ansiedad, la depresión, la incapacidad de establecer relaciones íntimas, el abuso del alcohol o de las drogas, el bajo rendimiento en el estudio o en el trabajo, el suicidio, el maltrato, la agresión y la violencia, así como la disfunción sexual, o la inmadurez emocional, incluyendo el suicidio o los crímenes violentos.

Autoestima saludable o alta.

La autoestima sana implica que la persona se percibe digna de valor, respeto y reconocimiento, que confía en sus capacidades y decisiones (McKay & Fanning, 1995). Este tipo de autoestima no sugiere un estado de satisfacción total; sugiere la

capacidad de reconocer cualidades y defectos, capacidades y limitaciones, sin disminuir la estimación propia. Por lo que es esencial para el funcionamiento, motivación, comportamiento y adaptación al medio.

La autoestima sana permite que las personas incrementen la percepción vital y el control emocional que se refleja en la calidad de las relaciones interpersonales. Asimismo, funciona como un agente protector ante situaciones de estrés, ya que facilita el acceso a situaciones nuevas y que pueden sugerir cierto riesgo, características indicadoras de bienestar psicológico (González-Arratia, 2011). Otros constructos que se relacionan con una autoestima saludable son la creatividad, la independencia, la apertura a las experiencias, la capacidad de adaptarse a los cambios, de aceptar los errores y la disposición para cooperar.

Modelos de Autoestima

Brown y Marshall (2006) señalan que existe un gran desacuerdo en el uso objetivo de la autoestima, sin embargo, describen que puede ser conceptualizada de tres formas principales. Estas formas se incluyen en dos modelos que explican la autoestima. El modelo ascendente o cognoscitivo y el modelo descendente o afectivo, descritos por Brown y Marshall (2006), exponen la presencia de cuatro elementos: la autoestima global, los sentimientos de valía, las autoevaluaciones y la retroalimentación evaluativa.

La primer forma en que se concibe, es la global o autoestima-rasgo, es decir, señala a la autoestima como una variable de personalidad que representa el cómo las personas se sienten consigo mismas de manera invariable. La autoestima global se define como el sentimiento de afecto por uno mismo, que no es resultado de procesos de juicio ni racionales (Brown & Marshall, 2006). Este tipo de autoestima se ha demostrado ser estable a través de la adultez y puede estar asociada a algún componente genético, como lo es el temperamento y el neuroticismo.

Los sentimientos de valía o el estado de autoestima es la segunda forma, que refiere a las experiencias que amenazan o incrementan la autoestima, es decir, sentirse orgulloso o avergonzado de sí mismo. Por lo tanto, la autoestima estado se refiere a

los sentimientos de valía acerca de cómo las personas se sienten generalmente, o en momentos dados.

Por último, la tercer forma es la autoestima en dominios específicos o autoevaluaciones, y se emplea para referirse a la manera en que las personas evalúan sus variadas habilidades, características personales y atributos físicos, en distintos ámbitos como lo puede ser el ámbito familiar, de pareja, escolar, profesional o deportivo. Brown y Marshall (2006) sugieren que en este tipo de autoestima, las personas poseen diferentes niveles de autoestima dependiendo el área en cuestión.

Modelo ascendente o cognoscitivo.

Este modelo sostiene que la retroalimentación evaluativa (el éxito o fracaso, la aceptación interpersonal o el rechazo) influye en las autoevaluaciones y éstas determinan los sentimientos de valía y la autoestima global (Figura 7).



Figura 7. Modelo ascendente o cognoscitivo (Brown & Marshall, 2006)

Asimismo, esta perspectiva asume que la autoestima está basada en creencias más elementales sobre las cualidades propias y que no todas las autoevaluaciones ejercen efecto alguno en la autoestima global, debido a que existen dominios que son de importancia personal para el individuo y otros que no, y que por lo tanto, un

fracaso podría no ser significativo y afectar la autoestima, podría afectar temporalmente los sentimientos de valía pero no trascenderían a formar parte de la autoestima global.

Modelo descendente o afectivo.

El segundo modelo sugiere que la autoestima global y la retroalimentación evaluativa están en interacción e influyen en las autoevaluaciones y los sentimientos de valía (ver figura 8). Brown y Marshall (2006) señalan que la diferencia entre ambos modelos, es que el segundo es más adecuado cuando las personas mantienen una autoestima negativa, dado que la retroalimentación evaluativa se torna negativa debido a una predisposición a la baja autoestima por parte de las personas aun cuando se presente un éxito o un fracaso. Finalmente, sugieren que cuando se presenta un resultado percibido negativamente, las autoevaluaciones y los sentimientos de valía disminuyen.



Figura 8. Modelo descendente o afectivo (Brown y M. A. Marshall, 2006).

Agresividad y Autoestima

Branden (2010) asegura que mientras más firme, positiva y estable sea la autoestima, la personas tienen la capacidad de entablar relaciones constructivas y menos vulnerables a las situaciones aversivas, por la capacidad de asumir y buscar la superación del fracaso o frustración. Aun así, el establecimiento de la relación entre autoestima y agresión ha sido inconsistente, por ejemplo Okon et al. (2011) señalan que a pesar de que existan numerosos textos teóricos que asocian la autoestima baja con la agresión, problemas de conducta y delincuencia; no existen suficientes sustentos empíricos. No obstante, los resultados de los estudios llevados a cabo por estos autores revelaron que los individuos con menor autoestima tienen una mayor tendencia a desarrollar un comportamiento agresivo, consistente con la teoría de la amenaza al yo.

Se sustenta que la agresividad está altamente asociada con bajos niveles de autoestima a causa de sentimientos de inadecuación (Moser, 1992), de tal modo que la baja autoestima funciona como una antesala para la frustración y por ende, para la agresividad a causa de la contención de constantes momentos de fracaso, desesperación y angustia (Muñoz, 2000).

Algunos grupos de personas, que buscan la autoafirmación y el respeto por parte de otros, utilizan la agresión como herramienta ya que carecen de recursos de adaptación y de habilidades sociales (Branden, 2010). Esto concuerda con estudios que establecieron que una excesiva autoestima puede asociarse a un fuerte impulso de ser agresivo para afirmar su superioridad (Anderson & Bushman, 2002; Baumeister & Boden, 1998; Elser, 1968). Con base en lo citado, se puede concluir que una autoestima elevada no siempre es sana; lo más pertinente es la autoestima saludable que se refiere a un desarrollo creativo y consciente, que no experimenta emociones destructivas contra sí misma ni contra los demás (Branden, 2010).

De manera contraria, Baumeister y sus colaboradores se han esforzado a lo largo de tres décadas en explorar la relación entre la agresividad y la autoestima. Por ejemplo, Baumeister y Boden (1998) en su estudio acerca de la amenaza al yo,

obtuvieron datos empíricos que muestran que una percepción altamente favorable de sí mismo está relacionada con maltrato externalizado, arrogancia, egoísmo y narcisismo; es decir, conductas de hostilidad y agresión. Estos hallazgos se mantienen congruentes con sus estudios subsecuentes y recientes (Bushman et al., 2009). A través del desarrollo de su línea de estudio, concluyeron que el narcisismo y la autoestima inestable son los mejores predictores de la agresión. Baumeister, Bushman y Campbell (2000) rechazan completamente la postura que compromete la relación entre la autoestima baja y la agresividad, a pesar de que esta postura parece “ser una teoría con sabiduría convencional sin ser establecida empíricamente” (p.26).

Para fortalecer sus hallazgos empíricos, realizaron una comparación teórica entre las personas agresivas y las personas con baja autoestima (Baumeister, et al., 2000). Las personas con baja autoestima son inseguras y tienen a estar confundidas, a evitar el riesgo y las pérdidas potenciales, son tímidas, modestas, lábiles emocionalmente, es decir, con tendencia a la ansiedad y a la depresión; y sometidas a la influencia de los demás. En contraparte, las personas agresivas no tienen miedo a la pérdida o al riesgo; debido a que un ataque representa tales aspectos, tiene confianza en vencer a la persona objetivo de sus agresiones, consistentemente rechazan las influencias externas y por último, son personas que buscan proyectar una imagen fuerte de sí mismas. Por ejemplo, las personas violentas muestran un fuerte sentido de superioridad que defienden contundentemente, y la agresividad aparece cuando tales evaluaciones favorables son disputadas (Baumeister, et al., 2000; Baumeister & Boden, 1998). Los autores señalan que la autoestima no tiene efectos significativos en la agresión, encontrando que uno de los factores que establece esa relación es el narcisismo.

Las personas narcisistas mantienen creencias de superioridad y fantasías de grandiosidad sin sustento real, así como baja empatía, lo que los hace más propensos a los sentimientos de hostilidad, la inestabilidad emocional, y reactividad ante la crítica (Bushman & Baumeister, 1998). El tener una autoestima narcisista es un factor de riesgo, sin embargo, la agresividad expresada por personas narcisistas

no difieren de las demás personas cuando no perciben algún tipo de crítica, desafío o devaluación, ya que su objetivo principal es únicamente la autoverificación (Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992), por lo tanto, no agreden a los demás cuando no hay una causa aparente.

Investigaciones Recientes

Por otra parte en el estudio realizado por Okon (et al., 2011) se examinó el papel de las características personales y familiares en tendencias agresivas entre estudiantes universitarios en Nigeria. De acuerdo con los hallazgos se sugiere que las características de personalidad como la autoestima y el ambiente familiar favorecen el desarrollo de tendencias agresivas, debido a que señalan que los adolescentes tienden a utilizar la agresividad como una herramienta para lograr sus objetivos. Se aplicaron la escala de autoestima, la de locus de control, la de tendencias agresivas, de abandono parental, de autoeficacia, todas desarrolladas por los autores para el estudio y la escala de estilo de comunicación familiar (Hudson, 1990) en 2862 estudiantes. Se encontró que el estilo de comunicación familiar, la autoestima y la autoeficacia son predictoras confiables de las tendencias a la agresividad física, verbal y relacional. Asimismo, encontraron que existe una interacción significativa del sexo y el locus de control en la agresividad. En conclusión, señalaron que los estudiantes con familias con estabilidad emocional tienen una menor tendencia a la agresividad, al igual que los estudiantes con alta autoestima y alta autoeficacia. Por otro lado, el locus de control es igualmente un predictor de la agresividad, pero únicamente en el caso de los hombres.

Otros estudios –mencionados a continuación- sugieren que la agresión, la inatención, la impulsividad y la baja autoestima son factores de riesgo para la conducta desviada y antisocial; y la autoestima a su vez está asociada con el bullying, el aislamiento y la conducta violenta, por lo que se ha evaluado, encontrando un bajo nivel en los criminales más severos de Japón. Por lo anterior, Matsura et al., (2010) llevaron a cabo un estudio con el objetivo de examinar cómo la autoestima de los individuos y la agresión cambió o mejoró durante el periodo de educación correccional, a través de la clarificación de los cambios o mejoras en el coeficiente intelectual, síntomas del

trastorno de déficit de atención e hiperactividad, la autoestima y la agresión, en 85 delincuentes juveniles severos comparándolos con 86 estudiantes de preparatoria pública. Para ello utilizaron el Auto reporte AD/HD juvenil (AD/HD-YSR) (Matsura, Hashimoto & Toichi, 2008); el nuevo cuestionario de inteligencia tipo Tanaka (Tanaka et al., 2003); la escala de autoestima de Rosenberg (Yamamoto, Matsui & Yamanari, 1982) y la versión japonesa estandarizada del Cuestionario de Agresión de Buss-Perry (Ando, Soga, Yamazaki, Shimai & Shimada, 1999). Sus hallazgos reportaron que el 33% de los delincuentes juveniles muestran altos puntajes en inatención, hiperactividad e impulsividad.

En el caso de la autoestima en el momento de admisión, los jóvenes mostraron una autoestima baja en comparación con el grupo control. Respecto a la agresión, solo se encontraron diferencias significativas, entre el grupo en el momento de la admisión y el grupo control que mostró una mayor tendencia a la agresión. Por último, se encontraron correlaciones significativas entre la agresión al momento de la admisión y los síntomas del trastorno de déficit de atención e hiperactividad; la agresión, al momento de la libertad condicional, mostró una relación negativa con la autoestima al momento de la admisión, y al momento de la libertad condicional. Los autores sugieren que la agresión mantiene una relación positiva y estable con los síntomas del TDAH, y a la vez estos últimos muestran una relación cercana con la conducta antisocial. Asimismo señalan que la relación entre la baja autoestima y la agresión es controversial desconociendo su papel como causa o resultado, y que las mejoras en la conducta antisocial, no generan ningún impacto en la autoestima.

En estudios, Bushman et al., (2009) se han esforzado por comprobar la hipótesis planteada por diversos autores, que consiste en que las personas con baja autoestima son más propensas a reaccionar de manera agresiva a causa de que tienen sentimientos de inferioridad y la agresión es la única forma de defenderse y ganar autoestima a través del ataque. Por otra parte, las personas que tienen características de narcisismo, que señalan, pueden tener un autoestima alta o baja, tienen visiones infladas, grandiosas o injustificadas de sí mismas. Por lo anterior tuvieron por objetivo en un primer estudio, probar la hipótesis de que la amenaza al

yo en personas con baja autoestima, dirige a un aumento de la agresión, en 280 universitarios. Las mediciones se llevaron a cabo con la escala de autoestima de Janis y Field (1959); y el inventario de personalidad narcisista (Rasky & Terry, 1988). El procedimiento experimental consistió en solicitar a los participantes que completaran los cuestionarios y después se les pidió realizar un ensayo con su opinión respecto al aborto. Después, para llevar a cabo la manipulación de la amenaza al yo, mismo que fue de manera aleatoria, se les entregó a la mitad de los participantes su ensayo con evaluaciones favorables y el resto con evaluaciones desfavorables. Posteriormente realizaron una tarea de tiempo de reacción competitiva (con el mismo individuo o uno diferente al que había valorado su ensayo), donde a través de un click podía emitir un sonido molesto, del cual podía establecer su duración e intensidad; estas últimas características fueron estandarizadas para generar las medidas de agresión. En sus resultados encontraron relación entre la autoestima y el narcisismo y para predecir la agresión, se encontró significativo el efecto de la amenaza al yo, y de la interacción del objetivo de agresión con la amenaza. En el caso de la autoestima alta, el narcisismo y la agresión, muestran una alta relación. En el caso de los individuos que percibieron una alta amenaza al yo, mostraron una alta autoestima, un alto narcisismo y un mayor nivel de agresión.

En un segundo estudio, con el objetivo de replicar el previo, con el mismo procedimiento sin evaluar las condiciones de no amenaza y de agresión desplazada en 132 universitarios, los resultados mostraron de nuevo relación entre la autoestima y el narcisismo, y entre el narcisismo y la agresión. Al realizar una regresión múltiple, en el caso de la autoestima alta, se mostró una relación entre el narcisismo y la agresión.

Al realizar el tercer estudio, se intentó contrarrestar diferentes críticas respecto a la metodología empleada, por lo que el objetivo fue probar la hipótesis de que la amenaza al yo dirige a un aumento de la agresión, pero en un ambiente naturalista con 114 participantes holandeses. El procedimiento consistió en solicitar a estudiantes el escribir un ensayo de Psicología donde todos recibían evaluaciones de

algún compañero de clase, después de recibir los comentarios, el participante calificaba las evaluaciones, sabiendo que ésta sería la calificación final del evaluador, misma que constituyó la medida de agresión. Se encontraron relaciones significativas entre la autoestima y narcisismo, y entre la autoestima y la percepción de humillación. Al predecir la agresividad, se encontró significativa la interacción de narcisismo y autoestima; y de humillación, narcisismo y autoestima. De igual manera, en el caso de humillación alta, autoestima baja y narcisismo alto, se encontró que la agresión disminuye.

Finalmente, al realizar un meta-análisis, los hallazgos principales de Anderson et al. (2009) fueron igualmente replicados a lo largo sus estudios subsecuentes, por lo que concluyeron supuestos tales como que la autoestima no tiene efectos independientes en la agresión, sólo cuando otros factores, como el narcisismo, intervienen. Sin embargo, la baja autoestima anula los efectos del narcisismo; y las personas narcisistas con alta autoestima tienen deseos de dominar su entorno social, manteniendo sus creencias y atribuciones a salvo.

Vargas (2010), con base en la literatura que refiere la gran incidencia de la delincuencia en los adolescentes, fenómeno que se ha vinculado con la etapa del desarrollo, falta de madurez y la autoestima. El objetivo de esta investigación fue analizar la relación que existe entre la autoestima y su incidencia en la conducta delictiva de los adolescentes; en una muestra de 25 mujeres adolescentes recluidas en el Servicio de Atención Integral al Niño (a) y Adolescente (SAINA). La evaluación se llevó a cabo por medio de la escala de autoestima (Rosenberg, 2007), y el cuestionario A-D de conductas antisociales- delictivas (Seisdedos, 2001). Los resultados mostraron una baja autoestima en la mayoría de la muestra, misma que se encontraba conformada por las adolescentes con mayor conducta delictiva; el resto de la muestra mostró una autoestima intermedia o elevada; sin embargo, su conducta delictiva era baja. Este estudio muestra que las adolescentes delincuentes tienen bajo respeto hacia sí mismas, y hacia los demás; asimismo, consideran que no son buenas personas y que no hay razón para que puedan ser valoradas.

En otro estudio, se reconoció la relevancia del *mobbing* o acoso psicológico laboral, debido a que es un abuso emocional asociado a conductas agresivas y hostiles que se ejercen de manera constante entre compañeros de trabajo o superiores y subordinados, acompañadas de comunicaciones negativas y poco éticas; al tener tantas consecuencias en la víctima, Alcides y Puentes (2010), tuvieron el objetivo de describir las conductas de acoso psicológico laboral, los rasgos de personalidad y autoestima de personas que se presentaron en instancias legales para presentar una denuncia. Se llevaron a cabo estudios de caso con cuatro pacientes de entre 45 y 57 años de edad; los instrumentos empleados fueron: el cuestionario de estrategias de acoso en el trabajo (LIPT-60) (González de Rivera & Rodríguez, 2003) que incluye las subescalas de desprestigio laboral, entorpecimiento del progreso, bloqueo de la comunicación, intimidación encubierta, intimidación manifiesta y desprestigio personal; la prueba de los cinco grandes factores de personalidad y la escala de autoestima de Rosenberg (Martín-Albo, Nuñez, Navarro & Grijalvo, 2007). Los resultados obtenidos muestran que el principal tipo de acoso experimentado fue la intimidación manifiesta con un 85% de presencia de conductas hostiles, amenazantes y abusivas, como gritos o humillación. En el caso de los rasgos de personalidad, las personas muestran un nivel muy bajo de afabilidad y estabilidad emocional; por lo tanto, las víctimas se describieron como individuos con personalidades irritables, suspicaces, poco cooperativas, con tendencia a la ansiedad y el estrés y labilidad emocional. Por último, en el caso de la autoestima, todas las víctimas mostraron una valoración positiva de sí mismas, lo cual señala que son personas que se respetan a sí mismas. Los autores señalan que el nivel de autoestima es congruente con las acciones llevadas a cabo por las víctimas, al presentar la denuncia ante sus agresores y tener atención profesional.

“Al hombre se le puede arrebatar todo salvo una cosa: la última de las libertades humanas –la elección de la actitud personal ante un conjunto de circunstancias– para decidir su propio camino.”

Viktor Frankl

Locus De Control

4

Desde hace décadas se considera que existen fuerzas dentro del sujeto que originan la conducta resultante a un estímulo dado; poco a poco se han desarrollado teorías que intentan explicar cómo dan lugar estos procesos psicológicos internos. Por ejemplo, el enfoque conductista señalaba que a un estímulo se daba una respuesta, es decir, E-R. Posteriormente, se modificó el modelo incluyendo la importancia de las diferencias entre los organismos, dando lugar al modelo E-O-R. Una de las características principales es la contingencia que los estímulos tienen con los resultados previos, por lo que si el individuo percibe un posible o completo control se esforzará para que su conducta sea lo más parecida a la deseada; de otra forma, si las conductas han sido previamente “castigadas”, es decir, resultados no deseados o aversivos, el sujeto asume que sus conductas no definen el resultado, sino que depende de su entorno.

A lo largo de toda la historia, las personas siempre se han esforzado por lograr conseguir el control de los eventos que afectan sus vidas. Según Bandura (1997) desde épocas primitivas, los seres humanos ya buscaban la manera de controlar su vida y el destino de ésta, ya que en tales épocas, a pesar de su limitado entendimiento del comportamiento del mundo, los humanos intentaban contactar a seres supernaturales. A estos seres se les asumía la responsabilidad de la vida humana, y al ofrecerles rituales y algunos códigos de conducta, éstos en respuesta, les otorgaban protección en contra de poderes supernaturales; es decir, protección frente a situaciones en las que se percibían indefensos. Actualmente, perduran ciertas creencias que siguen el mismo objetivo: las personas aún realizan rituales o

acciones supersticiosas para favorecer su futuro. Lamentablemente, muchos logros o metas obtenidas se asocian a instancias externas y no a las capacidades y esfuerzos de la persona.

La capacidad de previsualizar las consecuencias o los posibles sucesos futuros fomenta el desarrollo de conductas adaptativas; en cambio la incapacidad de prever y ejercer influencia en las situaciones adversas provocan en la persona sentimiento de aprehensión, apatía y desesperación; a diferencia de la capacidad de asegurar consecuencias deseadas y prevenir las indeseables, que incentiva de gran manera el desarrollo y ejercicio del control personal (Bandura, 1997).

El desarrollo del conocimiento de la historia humana ha influido positivamente en la capacidad de predecir eventos y ejercer control sobre ellos, situación que le ha ofrecido a las personas cierta seguridad para poder controlar su propio destino, manipular su entorno y modificar las condiciones de vida. El ejercicio del poder humano abarca más dominios cada día al favorecer la evolución de la tecnología y alterando drásticamente la manera de vivir día a día, lo que le ofrece a cada individuo innumerables beneficios personales y sociales (Bandura, 1997). Asimismo, a través de las acciones colectivas, la gente modifica el carácter y la proactividad de su sistema social y así, lograr mejorar sus vidas.

Modelos de Control

Perspectiva de los tipos de control personal.

La perspectiva de Averill (1973) señala que existe una tendencia a asumir que el control personal sobre una situación amenazante ayuda a reducir las reacciones de estrés; esta relación es esencialmente una función del significado otorgado a la respuesta de control. Sin embargo, el autor expresa que la ausencia de control es una condición necesaria pero no suficiente para sufrir ansiedad o estrés y que puede ser ejemplificada por la falta de disponibilidad de respuestas adecuadas.

La ansiedad se produce cuando alguna situación interrumpe o amenaza con interrumpir una secuencia organizada de respuestas, y que a la vez, no ofrece o

permite a la persona responder de manera alterna. Leftcourt (1973) sugiere que la percepción de control sobre estímulos aversivos ayuda a reducir la reacción ante el estrés. Asimismo, asevera que la percepción de control es un predictor de las respuestas a eventos aversivos de manera universal, debido a que la ilusión de que se puede llevar a cabo una conducta por elección tiene un papel positivo en el mantenimiento de la vida.

De acuerdo con Averill (1973) existen tres tipos diferentes de control, el conductual, el cognoscitivo y el decisional. El control conductual hace referencia a las acciones por medio de las cuales las personas obtienen control y que se ejercen directamente sobre el ambiente. Este tipo de control hace referencia a la disponibilidad de respuestas que tienen influencia directa o modifican las características objetivas del evento amenazante.

En la vida diaria, la mayoría de las personas no tienen la posibilidad de modificar las situaciones negativas. Sin embargo, existen situaciones en las cuales la persona tiene la capacidad de modificar la forma en que se presenta el estímulo, así como evitarlo, escapar o atacar. Se reconocen dos formas de control conductual, la administración regulada y la modificación del estímulo. La administración regulada se refiere a la posibilidad de elegir a la fuente que ejerce o produce el estímulo aversivo, puede ser alguien más o el mismo receptor el que genere el estímulo; o elegir la forma de someterse a la situación negativa. La autoadministración del estímulo aversivo está relacionada con la disminución de ansiedad. La modificación del estímulo se refiere a la capacidad o a la creencia de tener la capacidad de modificar la naturaleza del estímulo nocivo, en el que la persona puede elegir una conducta para evitar la situación (huir o atacar), fenómeno que resulta en la disminución de los signos de activación psicofisiológica.

El control cognoscitivo es la manera cómo se interpreta o aprecia un evento, y cómo se incorpora a un esquema cognoscitivo. Se considera como forma de control debido a que el procesamiento de información que es potencialmente amenazante es una forma de reducir tanto el estrés a largo plazo, así como el costo psíquico de adaptación a una situación aversiva. Aunque Averill (1973) asegura que existen

concepciones en las cuales el procesamiento de información puede aumentar la ansiedad en lugar de reducirla.

Existen dos formas de control cognoscitivo: la obtención de información y la apreciación. La primera se refiere a la obtención de datos que permitan una evaluación relativamente objetiva del estímulo. Averill (1973) establece que el papel de la información es reducir el estrés ya que tener conocimiento previo y señales de advertencia favorece la evaluación y el afrontamiento a los estímulos nocivos. Sin embargo, señala que existen estudios que reportan que una señal de alarma tiende a incrementar que tan estresante es una situación y no reducirla, principalmente cuando el individuo es incapaz de evitar el estímulo. Por ejemplo, se reporta mayor pérdida de peso y mortandad en ratas, principalmente cuando se sometían a situaciones estresantes con alerta que cuando no se les alertaba de la situación aversiva.

La apreciación como forma de control, sucede cuando una situación es ambigua o compleja y la persona además de obtener información, le da significado al evento, con el objetivo de predecirlo y controlarlo, lo que se logra a través de la abstracción de ciertas características y la asociación de las mismas en situaciones similares y poder dar sentido a la situación actual. De acuerdo con Averill (1973) este tipo de control pone énfasis en eventos amenazantes, la búsqueda de pistas de daño potencial, y en general, en la cualidad afectiva de las experiencias.

El control decisional, se refiere a la posibilidad de elegir entre varias opciones abiertas a las que la persona puede dirigir sus conductas. Sin embargo, este tipo de control depende de la experiencia previa de situaciones similares, por lo que implica la ejecución previa de un control cognoscitivo de apreciación. Es común pensar que las personas prefieren poseer la libertad de elegir entre varias opciones. Sin embargo, Averill (1973) señala que existe evidencia de que las personas prefieren que alguien tome las decisiones por ellas, y de tal manera escapar de la libertad de elección y someterse ante un control externo, para así experimentar menor estrés y ansiedad. Zimbardo (1969, en Averill, 1973), nombra a este fenómeno como desindividualización, y ocurre en situaciones novedosas o no estructuradas, donde

la persona carece de pistas ligadas a la situación que le sirvan de guía para responder de la manera más adecuada, por lo que el control de la conducta se dirige desde la realidad física y social hacia los límites internos.

La libertad de elección entre una gran variedad de conductas tiene como resultado la elección de acciones emocionales, impulsivas, irracionales y sin consideraciones acerca de la consistencia, el compromiso y la responsabilidad. Debido a que un exceso de opciones puede dirigir a la confusión, el conflicto, la anomia, los sentimientos de desesperanza, así como las emociones positivas y sensación de libertad. Así como existen conductas de desindividualización negativas, como la violencia y los actos antisociales, también existen ejemplos positivos, como las celebraciones o la participación en la religión, que dan la libertad a la persona de elegir como comportarse y acercarse a sus creencias (Averill, 1973).

Existen diferencias entre el control objetivo y el control experimentado. Por ejemplo, el determinante para que una persona experimente el control es el grado en que está de acuerdo con las opciones que tiene disponibles, sin importar que tan limitadas sean, y no el rango real de opciones a elegir. La relación entre el control experimentado y las posibilidades de control reales también es difusa, ya que una persona de capacidades limitadas puede percibir un control considerable si sus objetivos se encuentran ubicados dentro de los límites de sus capacidades.

Una consideración importante es que Averill (1973) indica que las personas que son clasificadas como internas, desde su criterio conductual podrían ser descritas como externas desde la teoría de Rotter (1966) , debido a que la falta o negación de control experimentado, lejos de provocar ansiedad, puede ser utilizado como defensa hacia ésta, ya que al canalizar la responsabilidad propia hacia factores externos, las situaciones se convierten más predecibles y a la vez aumentan en cierto grado el control objetivo y sensaciones de confort que fortalecen la estabilidad psicológica.

Modelo de los dos procesos de control percibido.

Los teóricos del locus de control e indefensión aprendida reconocen diferentes conductas introspectivas (*inward*, en inglés) por ejemplo, la pasividad, la sumisión, el aislamiento y los síntomas depresivos, como signos de renuncia al control percibido. Asimismo, utilizan de manera común términos que señalan una renuncia al control cuando existe evidencia de que la gente valora el control, y difícilmente las personas están dispuestas a perderlo o abandonar su búsqueda.

La literatura señala que las conductas introspectivas son resultado de incontrolabilidad; es decir, atribuciones causales a habilidades limitadas, oportunidades u otros poderosos. Rothbaum, Snyder y Weisz (1982) sugieren que la incontrolabilidad es el principal antecedente de las conductas introspectivas, ya que cuando se induce la percepción de incontrolabilidad en el laboratorio, las personas muestran los componentes principales del comportamiento introspectivo, así como un estado anímico deprimido. Sin embargo, este tipo de conductas pueden ser interpretadas desde una perspectiva proactiva.

La gente con un locus de control externo tiene mayor tendencia a manifestar conductas introspectivas que las personas con un locus de control interno (Sandler et al., 1979). Sin embargo, desde la perspectiva de Rothbaum et al. (1982), las conductas introspectivas frecuentemente reflejan un tipo de control percibido que es generalmente subestimado.

Un elemento principal dentro de las teorías de control es la motivación, debido a que desde otras teorías, como la teoría de la indefensión aprendida y el locus de control, la percepción de falta de control favorece el decremento de la motivación por tener control, y a su vez la falta de motivación genera la disminución del control percibido. Por lo tanto, las conductas introspectivas se consideran como el resultado de un déficit motivacional y por lo tanto, una consecuencia de la renuncia a la motivación por lograr el control.

La expresión de la motivación dirigida a la obtención del control es planteada de forma diferente por Rothbaum et al. (1982), debido a que en su modelo la motivación

puede o no ser mostrada a través de la conducta observable. En algunos casos, las conductas introspectivas pueden reflejar la renuncia al control; en otros casos, tal conducta puede iniciar y continuar como un esfuerzo de mantener las percepciones de control. La capacidad adaptativa de las conductas introspectivas surge cuando ayuda a prevenir la decepción, mediante las atribuciones causales adaptativas, fenómeno proactivo que no es explicable a través de los modelos que conciben la incontrolabilidad.

Los individuos inmersos en situaciones sociales incontrolables manifiestan un incremento en la conducta perseverante; cuando están expuestas a tareas irresolubles las personas comienzan un proceso mental para encontrar razones del por qué las situaciones dadas son de tal manera (Rothbaum et al., 1982; Sandler et al., 1979). Tal persistencia cognoscitiva sugiere que la conducta satisface un propósito y no refleja un déficit de motivación.

Desde otras perspectivas, el control es la contingencia entre conductas y resultados, y en esta perspectiva la contingencia incluye conductas introspectivas y resultados. Por ejemplo, Seligman (1975) define que la contingencia debe incluir acciones que suscitan un cambio en el ambiente.

Rothbaum et al. (1982) proponen que las conductas introspectivas reflejan un tipo de control distinto y que el control es un constructo psicológico de dos procesos y no de sólo uno. Desde esta perspectiva, las personas se dirigen de un tipo de control a otro, sin perderlo, por lo que difícilmente se abandona la motivación.

El modelo de los dos procesos (Rothbaum et al., 1982) postula que el control puede ser ejercido de dos maneras: el control primario, que incluye intentos por cambiar el entorno para que concuerde con las necesidades, deseos y expectativas propias; y el control secundario, en el que los esfuerzos se enfocan en encajar con el medio y poder ser parte del mismo. Por lo tanto, este modelo concibe los pensamientos y conductas, que desde diferentes perspectivas teóricas han sido reconocidas como características de ausencia de control, como evidencias de esfuerzo por conseguir un control distinto.

De acuerdo con Rothbaum et al. (1982), este modelo está basado en los procesos de asimilación y acomodación propuestos por Piaget en 1970. La asimilación implica la predisposición a percibir el ambiente de manera consistente con las estructuras cognoscitivas existentes, al igual que en el proceso primario. La acomodación es la tendencia a modificar las estructuras cognoscitivas con el intento de adaptarse de mejor manera a la realidad, como en el proceso secundario.

Control primario.

El control primario se refiere a los intentos de modificar el ambiente para que éstos concuerden con las expectativas y deseos propios (Rothbaum et al., 1982). La persona se percibe como capaz de realizar cambios en el exterior debido a que su percepción del mismo y de sus capacidades le permite hacer tales atribuciones. Por lo tanto, este tipo de control muestra la tendencia a producir consecuencias tanto satisfactorias como decepcionantes. En casos extremos de control primario, el individuo ubica sus deseos por encima de las demandas de la realidad.

La premisa principal que sustenta este modelo es “si el ser es el agente más poderoso, entonces el control es primario; si se reconocen agentes más poderosos, entonces el poder es secundario” (Rothbaum et al., 1982, p. 8). Por lo tanto, después de que los intentos por desempeñar el control primario fallan, se presentan conductas negativas como el enojo, y posteriormente, se comienzan intentos por mantener un control secundario.

Control secundario.

El control secundario se presenta cuando las atribuciones, que están relacionadas con habilidades severamente limitadas, alcanzan un estado de control, debido a que la persona se esfuerza por mejorar una situación lo máximo posible, aun cuando ésta sea percibida como difícil o imposible de modificar. A diferencia del control primario, el control secundario tiene la tendencia a generar experiencias más seguras y situaciones menos extremas, tanto de éxito como de fracaso. Se reconocen cuatro tipos de control secundario (Rothbaum et al., 1982):

Control predictivo.

Las atribuciones de fracaso a ciertas habilidades son intentos de ajustar las expectativas propias a los resultados en situaciones que son difíciles de cambiar, y por lo tanto, las expectativas disminuidas permiten a la persona evitar la decepción y facilita la percepción de control, es decir, ser capaz de predecir los resultados (Sandler et al., 1979).

El control predictivo se refiere a las atribuciones acerca de habilidades limitadas que mejoran la capacidad de predicción y previenen de la decepción y la desilusión (Sandler et al., 1979). Este proceso sucede por medio del ajuste de las expectativas, debido a que las expectativas truncadas debilitan el control percibido, por lo que la capacidad de predecir los eventos aversivos fortalece el control percibido al evitar la decepción. La decepción es tan aversiva debido a que genera en el individuo la percepción de incapacidad de modificar los resultados de manera persistente (Rothbaum et al., 1982).

Control ilusorio.

El control ilusorio, indica que las personas mantienen construcciones mentales de oportunidad y suerte como una característica personal que permite el control y logro en situaciones que son altamente incontrolables; es decir, el éxito se asocia con el compartir el control con otras fuerzas externas (Rothbaum et al., 1982; Sandler et al., 1979). Las atribuciones de oportunidad o suerte incluyen también a los otros poderosos, lo que implica la conexión con un agente externo poderoso y que se describe como un fenómeno extenso al incluir una gran variedad de creencias en seres con poder sobrenaturales, demonios, videntes, psíquicos y astrólogos.

Las personas con control ilusorio, reconocen la determinación que tiene la suerte, el azar o el destino en situaciones dadas y a pesar de que no son equivalentes a las percepciones de habilidad, Rothbaum et al. (1982) señalan que el control opera cuando las personas refieren al destino o a la suerte como la fuente de explicación de una situación, y por lo tanto, la perciben como una fuerza en la que pueden apoyarse.

Rothbaum et al. (1982) proponen que éste es un tipo de control debido a que las personas con este tipo de atribuciones se autoperciben como personas que controlan su vida, dado que las manifestaciones de este control requieren de una alta confianza en el éxito, en la toma de riesgos y una autopercepción de control.

Control vicario.

Desde otras perspectivas, las atribuciones a otros poderosos indican indefensión. Sin embargo, el modelo de los dos procesos señala que cuando las personas reconocen a otras personas poderosas y muestran la capacidad de aprender de su desempeño y acciones, mantienen un control vicario (Rothbaum et al., 1982; Sandler et al., 1979). Este tipo de control no se refiere a un fin ni a un medio, sino a buscar establecer relaciones que permitan a la persona y al otro poderoso alcanzar sus objetivos y compartir el éxito, e invitar a la persona a integrarse y formar parte de un grupo poderoso.

Existen dos tipos de control vicario, la identificación y la individualización (Rothbaum et al., 1982). La identificación se refiere al deseo por una relación de autodefinition con un grupo o persona que es intrínsecamente deseable e implica la sumisión al grupo incluso cuando no hay supervisión. La individualización está basada en la perspectiva de Fromm que pone énfasis en que la insignificancia, la impotencia y la maldad son parte de la naturaleza humana; por lo que las personas tienen la necesidad de subordinarse a un poder fuera de ellas y establecer algún tipo de alianza con otros poderosos.

Control interpretativo.

El control interpretativo sugiere la búsqueda del significado y la comprensión (Rothbaum et al., 1982). Las personas buscan comprender e inferir la causa de situaciones adversas a partir de otros eventos incontrolables con el objetivo de aceptarlos (Rothbaum et al., 1982). Este proceso puede sugerir que la persona carece de control percibido. Sin embargo, la energía necesaria y la persistencia por comprender señalan que las personas realizan grandes esfuerzos para interpretar los eventos y así poder aceptarlos.

Características secundarias en el control primario.

Rothbaum et al. (1982) señalan que no existe ninguno de los procesos de control de manera pura, el control primario y secundario, sino que ambos siempre se encuentran interrelacionados, por lo que las características de los tipos de control secundario también pueden ser reconocidas dentro del control primario (Rothbaum et al., 1982). El control predictivo primario se refiere a la habilidad de predecir eventos y generar un plan que genere un resultado exitoso; el control ilusorio primario, son los pensamientos irracionales acerca de que las personas pueden influenciar en resultados determinados por la suerte o el destino a través de acciones y esfuerzos. El control vicario primario, implica la creencia de que las personas pueden obtener control a través de otros poderosos, manipulando acciones o imitándolos. Por último, el control interpretativo se define como la creencia de que a través de la búsqueda del por qué las personas pueden comprender y resolver las situaciones.

Locus de control.

El locus de control es una construcción que permite definir cómo se percibe la causa de un fenómeno o situación y cómo esta percepción, a su vez, está determinada por la experiencia que el sujeto posee de situaciones iguales o similares. Estas creencias del cómo y dónde también incluyen el qué puede o no hacer la persona para enfrentar la situación, así como creencias sustentadas en su experiencia previa (Varela & Mata, 2004), ya que las creencias y conductas individuales se basan siempre en la historia de sus reforzamientos (Díaz- Loving, 2002). De acuerdo con Feist, J. y Feist, G. (2009), las personas tienen la habilidad de ver una relación causal entre su propia conducta y la ocurrencia de un reforzador, por lo que las personas intentan alcanzar sus metas, con base en conductas ya asociadas con el éxito.

Rotter describió el locus de control como el “grado en el cual un individuo percibe que una recompensa es contingente a su propia conducta, versus el grado en que siente que la recompensa es controlada por fuerzas externas y ocurre independientemente de sus actos...” (1966, p.1). Existen dos dimensiones: el locus

de control interno y externo. García y Reyes-Lagunes (2000) definen al locus de control interno como la creencia de que las conductas son contingentes a sí mismos, por lo cual se consideran como responsables de sus propios éxitos y fracasos. Por el contrario, si las personas atribuyen el control de sus acciones a factores externos, es decir, un locus de control externo, sufren de cierto desconcierto de sus posibles resultados.

El locus de control se refiere a dónde una persona posiciona la causa principal de los eventos de su vida (Halpert & Hill, 2011). La teoría del locus de control surgió de la evolución de la teoría del aprendizaje social (Halpert & Hill, 2011; Leftcourt, 1982; Varela & Mata, 2004), en el que se describen las personas internas (alta internalidad), que son personas que se sienten directamente responsables de las circunstancias que le suceden; y las personas externas (alta externalidad), que atribuyen que los eventos de su vida están originadas por fuerzas fuera de su control. Ambas dimensiones muestran un continuo, es decir, forman una distribución continua entre el tipo de creencias de control yendo del extremo de internalidad hacia el extremo de externalidad (Varela & Mata, 2004).

De acuerdo con Halpert y Hill (2011), este constructo influye en la estructura de la personalidad y la conducta, por lo que puede ser utilizado para predecir aspectos desde conductas de salud hasta el éxito económico. Tal y como sugieren Varela y Mata (2004), el locus de control permite generar predicciones confiables de la conducta futura de un sujeto ya que es un aspecto relevante dentro del proceso de la toma de decisiones y genera la fuerza que motiva a las personas a actuar de una manera y no de otra en una situación, dependiendo de la causa generadora de tales situaciones.

Rotter en 1954 (en Rotter, 1966) formuló su teoría sobre la premisa de aprendizaje social, con base en que el reforzamiento actúa para fortalecer una expectativa de una conducta particular o evento superior que será reforzado en el futuro. De igual manera, cita que cuando el reforzamiento no es percibido como contingente a la conducta, su ocurrencia no incrementa las expectativas, y por lo tanto, el individuo lo asocia a otro tipo de factores fuera de su control y manipulación. Estas asociaciones

son generadas con base en la historia de reforzamiento de cada individuo, por lo cual la atribución de los actos previos puede diferir de sus acciones presentes.

Asimismo, Rotter (1966) menciona que una expectativa generalizada para un tipo de eventos tiene propiedades funcionales sobre las que se reconoce la descripción de las variables de personalidad, por lo que la atribución y conducta difieren de situaciones percibidas por su determinación como habilidad u oportunidad. Principalmente Rotter (1990), señaló que tales tendencias son especialmente reales cuando las personas se encuentran en situaciones ambiguas y novedosas, o cuando se encuentran confundidas sobre si el resultado depende de una habilidad o una oportunidad.

De tal manera que el locus o lugar de control se refiere a la atribución que realizan las personas sobre el control de su conducta: si la fuente de sus consecuencias conductuales es un factor externo o un factor interno (Rotter, 1966). Por lo tanto, una característica relevante es que la persona y la situación contribuyen a los sentimientos de control personal (Rotter, 1990); una persona puede tener una expectativa de éxito generalizada en una situación, y una expectativa generalizada de fracaso en otra.

Tipos de locus de control.

Locus de control interno.

El factor interno se reconoce por conductas resultado de la conducta del individuo y con características relativamente permanentes (Rotter, 1966). Levenson (1981) señala que es la expectativa generalizada a percibir un reforzador como contingente a la conducta propia. Por lo tanto, se refiere a la creencia de que el recurso de control reside dentro de la persona misma, y que ella ejerce un alto nivel de control en la mayoría de las situaciones a través de sus esfuerzos, características y habilidades (Feist, J. & Feist, G., 2009).

Locus de control externo.

Rotter (1966) reconoce que el factor externo se presenta cuando el individuo cree que un resultado es ocasionado por la suerte, la oportunidad u otros poderosos, de manera impredecible y compleja. De acuerdo con Levenson (1981), es una expectativa generalizada a percibir las fuerzas de éxito fuera de uno mismo. Por lo tanto, se refiere a la creencia de que su vida es controlada por fuerzas fuera de ellos mismos, como oportunidad, destino, suerte y la conducta de otras personas (Feist, J. & Feist, G., 2009).

Tipos de locus de control en México.

Uno de los principales estudios sobre el locus de control en México se llevó a cabo por La Rosa en 1982, con base en la perspectiva de Rotter (1966) y Levenson (1974). Este autor define como locus de control a “la creencia que uno tiene respecto a quién o qué factores controlan su vida” (p. 40). Uno de los objetivos fue elaborar una escala de locus de control que ofreciera datos consistentes sobre el constructo en población mexicana. Lo anterior surge de las aplicaciones que de La Rosa (1982) realizó de la prueba de Rotter y Levenson; los análisis factoriales no reprodujeron las estructuras propuestas en ellas. Además, en otros estudios los hallazgos no eran consistentes con resultados de estudios previos. Por lo tanto, La Rosa (1982) reporta la presencia de factores contaminantes en ambas escalas; es decir, la ausencia de palabras que puedan implicar la modificación de aspectos determinados de la realidad.

Resultado de la aplicación de las escalas previamente mencionadas, el autor elaboró una nueva escala de locus de control, la cual, a pesar de integrarse por 17 factores, eligió 5 factores que presentaban claridad conceptual ya que se reconocieron como representativos de la cultura mexicana.

Los cinco tipos de locus de control descritos por La Rosa (1982) son:

Afectividad.

Este tipo de control describe las situaciones en las que el individuo percibe que la consecución de sus objetivos se puede lograr a través del uso y manejo de sus relaciones afectivas con los demás. Es decir, la persona que tiene el control real puede ser influida de manera afectiva o persuasiva para obtener los objetivos deseados; un ejemplo de esto, es la relación entre hijos y padres.

Internalidad instrumental.

La internalidad instrumental se refiere a las situaciones en las que la persona atribuye y establece que sus resultados son generados por su esfuerzo, trabajo y/o capacidades. De manera similar a la propuesta de Rotter (1966), la persona percibe una contingencia entre sus actos y los logros o fracasos obtenidos.

Fatalismo/ Suerte.

Se refiere al control basado en creencias que sugieren un mundo desordenado, dado que supone que los resultados dependen de factores incontrolables y azarosos como la suerte o el destino, es decir, situaciones que están completamente fuera del control de la persona.

Poderosos del micro cosmos.

Señala que el control se atribuye a otras personas que se perciben como poderosas, que están cercanas del individuo y controlan su vida. El control se ubica en personas como los jefes, los dueños de empresas o los padres, por ejemplo.

Poderosos del macrocosmos.

Se refiere a personas o seres que tienen el poder y que a pesar de que se encuentran lejanas a la persona, tienen el poder de influenciar su vida; por ejemplo, los gobernantes y los políticos. Este tipo de control también muestra la distancia que las personas ubican entre sus capacidades y las decisiones que los poderosos toman y modifican el destino de la persona y su familia, por lo cual, también fue nombrada como subescala de enajenación socio-política.

En México, algunas de las premisas principales respecto al control refieren que las personas con características fatalistas muestran un menor involucramiento en actividades socio-políticas destinadas a cambiar las circunstancias del medio donde vive, dado que se perciben incapaces de influir. Sin embargo, tienden a utilizar la afectividad para obtener el beneficio de los poderosos. Otra premisa es que debido a la gran tendencia a la afectividad en la cultura mexicana, ésta juega un papel fundamental en el fenómeno de la percepción de control, por lo que esta dimensión incluye la proporción en que una persona cree que puede alcanzar sus objetivos a través de la creación o mantenimiento de relaciones interpersonales. Por lo tanto, la persona pone énfasis en sus cualidades y habilidades para agradar a los demás, más que sus habilidades para alcanzar sus objetivos. La relación entre la autoestima y el locus de control también fue descrita: la autoestima se relaciona de manera negativa con la subescalas de externalidad y de manera positiva con la de afectividad (La Rosa, 1982).

Con base en sus hallazgos, La Rosa (1982) rechaza la teoría “simplista” de Rotter (1966) que describe el constructo de locus de control como un continuo bipolar, ya que señala que las atribuciones de control no pueden ser conceptuadas como excluyentes entre sí. Inclusive, existe evidencia en los estudios de Levenson que señalan que las dimensiones de azar y otros poderosos, correlacionan de manera positiva.

El papel de la cultura en las características del locus de control se han reconocido a través de la investigación etnopsicológica; misma que muestra que cada grupo cultural se adapta al ambiente de tal manera que esta favorezca su adaptación, por lo que los estilos de control, sus dimensiones y manifestaciones son específicas a la cultura. En consecuencia, esta característica no es únicamente fruto del desarrollo humano sino un rasgo estable en las personas que comparten una misma cultura (Díaz-Loving, 2002). Por ejemplo, Díaz-Guerrero (2007) señaló que todas las personas tienen la necesidad de desarrollar creencias de cómo encarar la vida cuando ésta presenta dificultades, por lo que las culturas son capaces de desarrollar premisas de cómo encarar la vida, ya sea pasiva o activamente.

En concordancia con los hallazgos de La Rosa (1982) que proponen un tipo de control interno afectivo, Díaz-Loving (2002) señala que desde la perspectiva cultural es útil y aceptable manipular el ambiente mediante otros poderosos que tienen el control y la capacidad de generar los objetivos deseados, ya que “controlar a otros equivale a controlar nuestro destino” (p. 497).

Locus de Control Desadaptativo

Es importante señalar que se han presentado dos concepciones erróneas (Feist, J. & Feist, G., 2009; Rotter, 1990). La primera sugiere que un locus de control interno es lo más deseable, sin embargo, ningún extremo es completamente deseado, debido a que un exceso de control interno da lugar a sentimientos narcisistas y de omnipotencia así como comportamientos hostiles, frustración, culpa y depresión por no poder controlar los fracasos. De igual forma, un locus de control extremadamente externo da lugar a la apatía y el conformismo, por lo que un balance entre ambos sería lo más deseable, saludable y adaptativo. La segunda concepción errónea señala que el locus de control no es capaz de predecir potencialmente la conducta, ya que solo evalúa las expectativas generalizadas y no las capacidades reales del individuo o su entorno.

En la asociación del locus de control al estrés, Leftcourt (1983) encontró que las personas con más características de internalidad se desempeñan mejor que las de características de externalidad, únicamente cuando son sometidas a grandes niveles de estrés. Las personas con expectativas internas no ceden tan rápidamente a sus sentimientos disfóricos ni cesan sus esfuerzos para lograr desarrollar varias tareas, como la personas con expectativas externas. Si una persona cree que las circunstancias aversivas en las que uno se encuentra son controlables, la persona anticipa cuánto tiempo y qué tan intensa será la incomodidad antes de que actúe de alguna manera que evite o elimine la presión. Sandler et al. (1979) conceptúan dos formas de control relacionados con patrones desadaptativos. La patología de bajas expectativas se caracteriza por la falta de persistencia incluso en tareas de fácil resolución y la creencia falsa de que no se puede tener éxito en esa tarea dada, lo

que resulta desadaptativo debido a la creencia de que la conducta y el esfuerzo persistente no pueden dar los resultados esperados.

La patología de la alta expectativa, es caracterizada por la persistencia en tareas y situaciones que no son resolubles, estos intentos son acompañados por la creencia errónea de que únicamente los esfuerzos propios pueden generar un resultado exitoso. Este patrón de pensamiento es desadaptativo ya que dirige a altos niveles de estrés como consecuencia de perseguir objetivos inalcanzables y el rechazo de objetivos alternativos alcanzables (Sandler et al., 1979). Lo anterior señala que las bajas expectativas para controlar resultados son desadaptativas en situaciones en las que el resultado es controlable mientras que altas expectativas de control son desadaptativas en situaciones incontrolables. Por ejemplo, mantener intentos con el objetivo de controlar un desastre natural; o no ejercer ningún esfuerzo por recuperar la salud al padecer alguna enfermedad curable.

Investigaciones Recientes

Los estudios actuales que intentan examinar la relación entre la agresividad y el locus de control son escasos; uno de ellos tuvo el objetivo de explorar esta relación en población psiquiátrica. Ridling (2010) señala que existen estudios en los que el principal hallazgo es la relación positiva entre el locus de control externo y la agresividad. Al reconocer la estigmatización de las personas con enfermedad mental severa como individuos agresivos, violentos, peligrosos y responsables de múltiples delitos, el autor tuvo el interés de demostrar que no eran individuos agresivos, y que los adultos agresivos de la muestra se debe a otras variables implicadas como lo es el déficit neuropsicológico, consumo de drogas o retardo mental. Por lo anterior, examinó la relación entre la conducta agresiva, el *insight* (consciencia de enfermedad) y el locus de control, controlando los efectos de la neurocognición en individuos, con 44 participantes psiquiátricos con enfermedad mental grave y persistente. Utilizó la escala de *insight* de Birchwood (Birchwood, 1994), el factor de externalidad del inventario de competencia y creencias de control (Krampen, 1991), la batería repetible para la medición del estatus neuropsicológico (Ranolph, 1998) y las historias sociales de cada paciente obtenidas a través de los historiales médicos,

dividiendo a los participantes en 3 dimensiones, no agresivos, agresión verbal y agresión física y/o verbal. Para obtener los resultados se realizó un análisis lineal discriminante para determinar si la división de grupos se podía obtener de igual manera a través del nivel de agresión, el locus de control y el *insight*, el cual no fue significativo. De igual manera no se encontró correlación alguna entre agresión y locus de control. Sin embargo, los resultados son incongruentes con investigación empírica previa, por lo que el autor atribuye al tamaño y composición de la muestra y señala entre las limitaciones de la investigación, el hecho de que los datos de la medición de la agresión no fueron obtenidos en el mismo momento que las otras variables.

MÉTODO

Planteamiento del Problema

Actualmente es importante profundizar en el estudio de la agresividad por diversas razones. En primera instancia, la inexistencia de un significado específico de agresividad, misma que es descrita como una respuesta emocional automática y neurovegetativa (Chertok, 2009; Moser, 1992); una motivación dirigida a dañar, a causa de la frustración y las demandas de la vida diaria (Gordillo, 2010); o una fuerza orientadora hacia un determinado fin (Zaczyk, 2002). Asimismo, existen límites difusos entre los conceptos agresividad, agresión y violencia, debido al carácter subjetivo de la evaluación y reconocimiento de cada uno.

El INEGI (2013) expresó que el siglo XXI estará marcado por el fenómeno de la violencia, representada constantemente por los numerosos casos de acoso sexual, escolar y laboral, delincuencia, homicidio y suicidio, encontrando cada vez su mayor inmersión en la interacción familiar y social, ejemplificado por niños maltratados, agresión en las parejas, ancianos maltratados, jóvenes intimidados y personas de todas las edades que actúan violentamente contra sí mismas.

En 2012, ocurrieron 27.7 millones de delitos a nivel nacional, que incluyen robo, asalto en calle o transporte público, amenazas verbales, lesiones, secuestro y delitos sexuales (INEGI, 2013), situación que ocasionó que el 37.6% de los hogares del país llevaran a cabo acciones para salvaguardar su integridad personal, familiar y económica, mismas que implican desde acciones comunitarias, vigilancia privada hasta compra de perros y armas de fuego o mudanza, generando un Gasto Total de \$ 55.2 mil millones de pesos.

Sin embargo, existe una mayor alerta al reconocer la incidencia de la violencia dentro de los hogares. En 2016, las agresiones ocurridas en su casa fueron: 59.6% emocionales, 16.9% agresiones físicas, 17.5% económica y patrimonial y 6.0% agresiones sexuales (INEGI, 2016).

La agresividad se asocia con diferentes constructos, como lo son las características de personalidad, el locus de control y la autoestima. Por ejemplo, Bandura (1973) sugiere que si la persona reacciona negativamente ante situaciones adversas y después percibe algún tipo de beneficio intrínseco o extrínseco comenzará a desarrollar esquemas cognoscitivos y conductuales hostiles, que facilitan tanto la apreciación de un mayor rango de conductas negativas como agresión, así como una predisposición a desempeñar agresiones; por lo que éstos se convierten en patrones de comportamiento cada vez más estables.

De igual manera, existe evidencia empírica que sustenta una fuerte relación entre los cinco grandes factores de personalidad y la agresividad. Por ejemplo, el neuroticismo se asocia de manera principal debido a que la tendencia hacia la inestabilidad, las emociones y actitudes negativas, y falta de autocontrol emocional facilita el involucramiento en situaciones agresivas (Teng & Liu, 2013). La extroversión se asocia de manera positiva con la agresividad, debido a la expansión y a la energía que las personas con extroversión muestran, razón que explica la tendencia a un nivel bajo de control de impulsos, lo cual sugiere que en momentos de enojo o rabia, las personas extrovertidas pueden mostrar menos autocontrol que otras personas (Barlett & Anderson, 2012). La afabilidad es un factor que también se asocia de manera negativa, ya que denota conductas positivas y prosociales, opuestas a las conductas agresivas (Kamaluddin et al., 2014).

En el caso de la autoestima, Bushman et al. (2009), al intentar obtener datos que sustentan la relación entre la baja autoestima con la agresividad, encontraron que la autoestima no tiene efectos independientes en la agresión, y que de manera opuesta a lo esperado, la agresividad se presenta en personas que poseen una autoestima alta y sobrevalorada. Posteriormente, otros autores reportaron datos opuestos; por ejemplo, los alumnos que hacen bullying muestran baja autoestima (Uba, Yaacob, Juhari & Talib, 2010) y los jóvenes delincuentes muestran tener una autoestima más baja que el resto de los jóvenes (Matsura et al., 2010). Asimismo, Teng y Liu (2013) obtuvieron datos que muestran que las personas con una autoestima baja tienen una tendencia mayor hacia la expresión de rasgos de neuroticismo, como las emociones

y actitudes negativas, señalan principalmente el enojo y la hostilidad.

Okon et al. (2011) asociaron el locus de control con la agresividad, encontraron diferencias significativas únicamente en interacción con el sexo. Los hombres con un locus de control externo se reconocen como individuos propensos a la agresividad, de igual manera Ridling (2010), obtuvo datos que sugieren la misma relación pero con correlaciones marginales. Teóricamente también hay sustento que relaciona el locus de control externo con la agresividad. Se menciona que la disipación de la responsabilidad es uno de los principales causantes de episodios de agresividad, debido a que la persona atribuye las razones de su comportamiento a causas externas, fuerzas externas, órdenes, el deber o a la propia víctima (Alonso-Fernández, 1994; Bandura, 1973).

Por tales razones, en esta investigación se pretende favorecer la prevención, evaluación e intervención en la agresividad en adultos, al generar un modelo predictivo que englobe las variables descritas previamente con el objetivo de contribuir al desarrollo de la psicología con un instrumento y un modelo apegados a los significados de la agresividad y características actuales de la sociedad mexicana.

Pregunta de investigación

¿Cómo influyen los rasgos de la personalidad, el locus de control y la autoestima en la predicción de la agresividad en adultos?

Objetivo general

Desarrollar un modelo predictivo de la agresividad a partir de la autoestima, el locus de control y los rasgos de personalidad en adultos. El modelo predictivo propuesto, se presenta en la figura 9.

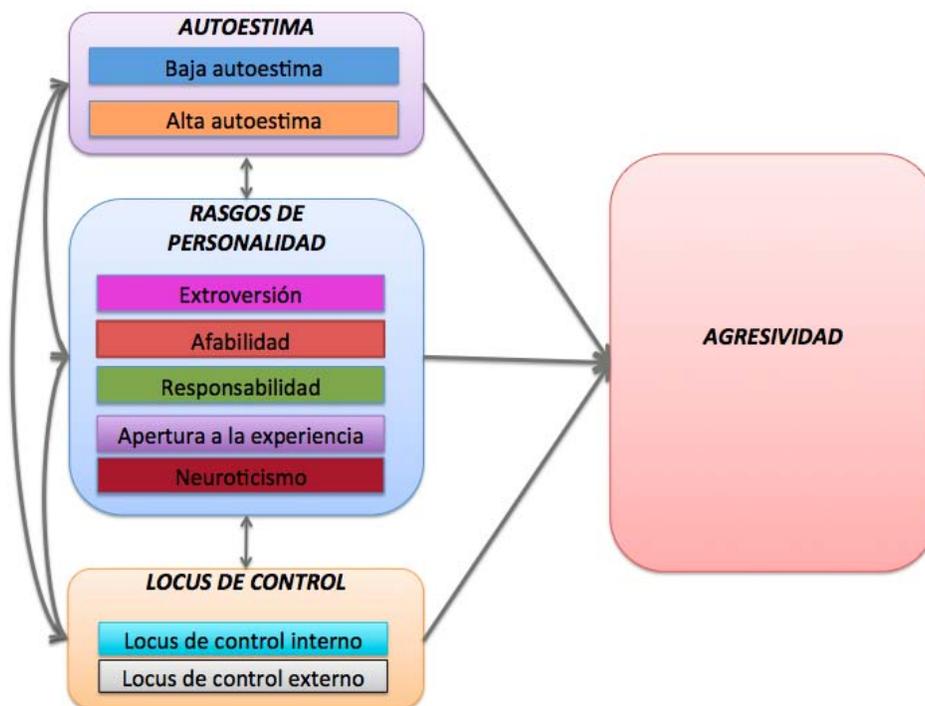


Figura 9. Modelo predictivo propuesto de la agresividad en adultos.

Para lograr los objetivos planteados en esta investigación, se desarrollarán 3 estudios:

Estudio 1: Significado y evaluación de la agresividad, dividido en cuatro fases:

- ★ Fase a. Conceptuación de la agresividad
- ★ Fase b. Elaboración de una escala de agresividad
- ★ Fase c. Análisis factorial confirmatorio de la escala de agresividad
- ★ Fase d. Elaboración de una escala de locus de control
- ★ Fase e. Análisis factorial confirmatorio de la escala de locus de control

Estudio 2: Correlatos de la agresividad

Estudio 3: Comprobación del modelo de agresividad

Estudio 1

Significado y Evaluación de la Agresividad

Fase a: Conceptuación de la agresividad

Justificación

La relevancia de este estudio surge ante la necesidad de conocer los indicadores que son asociados al fenómeno de la agresividad, debido al obstáculo que representa no tener una definición conceptual que ofrezca un marco de referencia a las diferentes investigaciones que abordan la agresividad. Una de las principales tareas a resolver es la postura que las personas tienen hacia la agresividad debido a que desde la perspectiva teórica, la agresividad se puede conceptualizar como una característica positiva (Gordillo, 2010) o una característica negativa (Anderson & Bushman, 2002), lo que sugiere confusión para reconocer si se intenta evaluar una característica adaptativa o desadaptativa, funcional o disfuncional, y si se requiere de su evaluación e intervención. Asimismo, esta etapa tiene el propósito de conocer los factores que intervienen en la agresividad de los mexicanos, ya que los tipos y factores de agresividad son diversos dependiendo la perspectiva desde la que se aborda (Teten et al., 2011) como se explicó con anterioridad. Primeramente, se conceptualizará la agresividad, lo que facilitará reconocer las características que se atribuyen como parte de la agresividad y las que la distinguen de otros constructos, como por ejemplo de la violencia (Huertas, 2007), debido a que son utilizados de manera difusa. Estas construcciones teóricas y metodológicas, beneficiarán el reconocimiento de características más representativas de la agresividad.

Pregunta de investigación.

¿Cuál es el significado de la agresividad para los adultos?

Objetivo general

Conocer el significado de la agresividad en adultos a través de la técnica de redes semánticas.

Objetivos específicos

Identificar los elementos de la agresividad.

Identificar las dimensiones que integran la agresividad.

Diseño

Una muestra

Estudio

Exploratorio, transversal de campo.

Participantes

Se solicitó la colaboración de 102 participantes voluntarios, 44 hombres y 58 mujeres, con un rango de 18 a 47 años de edad ($Md = 23$, $DE = 5.8$); 84 eran solteros, 15 casados y uno divorciado; uno había cursado primaria, dos secundaria, 30 preparatoria, cinco carrera técnica y 63 licenciatura; y todos habitantes de la Ciudad de México y área metropolitana. Se les garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos; y se les solicitó firmar el apartado de consentimiento informado. Se excluyó la participación de personas que tenían alguna discapacidad que no les permitiera contestar el instrumento. Se eliminó la participación de los participantes que no desearon terminar de responder el instrumento o, los que no respondieron a todos los estímulos, así como personas que escribieron menos de cinco definidoras por estímulo. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Instrumentos

Redes Semánticas Modificadas (Reyes-Lagunes, 1993).

El empleo de esta técnica se debió a que hay factores integrados en diferentes teorías e instrumentos de agresividad que se desarrollaron con base en las redes semánticas, y que abordan la agresividad de diferentes maneras. En estudios previos, al analizar las definidoras obtenidas, se reconocieron los factores: paranoia,

vengatividad, autocontrol, contradicción, agresividad verbal, ansiedad ante la agresión (Flores, 1989) el enojo, la hostilidad, la agresión física y verbal (Buss & Perry, 1992), por lo que la finalidad de utilizar esta técnica fue el obtener el significado de la agresividad e identificar la presencia de elementos o indicadores que integran estos factores en la población mexicana actual. El instrumento estuvo integrado por los cinco estímulos descritos a continuación:

- Las personas agresivas son...
- Las personas son agresivas cuando...
- Las personas agresivas sienten...
- Las personas son agresivas porque...
- La agresividad me provoca...

Procedimiento

Se les solicitó la participación a las personas y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Posteriormente se les pidió leer y firmar el apartado de consentimiento informado, así como leer las instrucciones de la técnica; después se realizó una explicación de cómo responder el instrumento con el ejemplo “árbol”, para en seguida pedirle a cada individuo que respondiera los estímulos presentados a continuación del ejemplo. Al finalizar, se les agradeció su colaboración en la investigación.

Análisis de datos

Para el análisis de los datos se utilizó el programa Excel. Se obtuvo el Tamaño de la Red, que reflejó el número de definidoras obtenidas para cada estímulo y el Peso Semántico de cada una de las definidoras. Al tener todos los pesos semánticos, se obtuvo una gráfica de sedimentación para reconocer las definidoras principales a través de calcular el punto de corte en que la gráfica se torna asintótica, con lo que se obtuvo el Núcleo de la Red. Posteriormente, con las definidoras obtenidas en el paso anterior se calculó la Distancia Semántica Cuantitativa entre los elementos del Núcleo de la Red. Para conocer las diferencias entre sexos se realizaron pruebas Chi

cuadrada entre las palabras que integraron el núcleo de red para cada sexo y el Índice de Consenso Grupal (ICG.)

Resultados

La red semántica para la frase estímulo “Las personas agresivas son...” mostró un tamaño de red de 155 definidoras, de las cuales 12 conformaron el núcleo de la red (Tabla 2), lo que sugiere que los adjetivos que los adultos mexicanos utilizan para describir a las personas agresivas son el ser groseras, enojonas, violentas, impulsivas, intolerantes, malas, golpeadoras, peleoneras, explosivas, irracionales, egoístas e impacientes.

Tabla 2.

Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas agresivas son...”.

NR	PS	DS	DSC
groseras	446	100%	0%
enojonas	316	70.8%	29.1%
violentas	228	51.1%	48.8%
impulsivas	199	44.6%	55.3%
intolerantes	172	38.5%	61.4%
malas	163	36.5%	63.4%
golpeadoras	116	26%	73.9%
peleoneras	95	21.3%	78.6%
explosivas	80	17.9%	82%
irracionales	75	16.8%	83.1%
egoístas	71	15.9%	84%
impacientes	70	15.6%	84.3%
TR: 155 definidoras			

Para la frase estímulo “Las personas son agresivas cuando...” se obtuvo una red de 184 definidoras, y un núcleo de red conformado por 11 definidoras (Tabla 3) que mostraron dos situaciones diferentes. En la primera, las personas expresaron situaciones en que se reconoce que alguien es agresivo, por ejemplo, cuando se enoja, cuando grita, cuando golpea, cuando es intolerante, cuando insulta y cuando agrede. Por otro lado, expresaron situaciones que causan que alguien se comporte

de manera agresiva, como cuando la agreden, tiene frustración, se molesta, la insultan y está estresada.

Tabla 3.

Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas son agresivas cuando...”.

	NR	PS	DS	DSC
enoja		307	100	0%
la agreden		175	57%	42.9%
grita		156	50.8%	49.1%
golpea		137	44.6%	55.3%
frustración		110	35.8%	64.1%
es intolerante		108	35.1%	64.8%
insulta		104	33.8%	66.1%
se molesta		98	31.9%	68%
agrede		94	30.6%	69.3%
la insultan		90	29.3%	70.6%
está estresada		86	28%	71.9%
TR: 184 definidoras				

En el caso de la red semántica de “Las personas agresivas sienten...” se obtuvo un tamaño de la red de 119 definidoras, y el núcleo fue integrado por 15 definidoras (Tabla 4), mismas que señalan que los adultos piensan que las personas agresivas generalmente sienten enojo, frustración, coraje, odio, ira, rencor, impotencia, rabia, miedo, tristeza, estrés, desesperación, envidia, inseguridad y soledad.

Tabla 4.

Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas agresivas sienten...”.

	NR	PS	DS	DSC
enojo		463	100%	0%
frustración		301	65%	34.9%
coraje		263	56.8%	43.1%
odio		231	49.8%	50.1%

ira	206	44.4%	55.5%
rencor	188	40.6%	59.3%
impotencia	167	36%	63.9%
rabia	146	31.5%	68.4%
miedo	144	31.1%	68.8%
tristeza	107	23.1%	76.8%
estrés	103	22.2%	77.7%
desesperación	99	21.3%	78.6%
envidia	97	20.9%	79%
inseguridad	95	20.5%	79.4%
soledad	76	16.4%	83.5%
TR: 119 definidoras			

En el caso de la frase estímulo “Las personas son agresivas porque...” se generó un red que constó de 195 definidoras con un núcleo de red con 17 definidoras (Tabla 5). Las definidoras con mayor peso semántico mostraron que las personas piensan que los demás son agresivos a causa de odio, enojo, intolerancia, educación, problemas, miedo, traumas, molestias, frustración, maltrato, sentirse incomprendidas, falta de autocontrol, imitación de sus padres, sentirse solas, inseguridad, tristeza y soledad.

Tabla 5.

Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “Las personas son agresivas porque...”.

NR	PS	DS	DSC
odio	256	100%	0%
enojo	161	62.8%	37.1%
intolerancia	151	58.9%	41%
educación	119	46.4%	53.5%
problemas	111	43.3%	56.6%
miedo	103	40.2%	59.7%
traumas	92	35.9%	64%
está molesta	87	33.9%	66%
frustración	79	30.8%	69.1%

maltrato	75	29.2%	70.7%
incomprendido	71	27.7%	72.2%
falta autocontrol	69	26. %	73%
imitación padres	64	25%	75%
siente sola	63	24.6%	75.3%
inseguridad	62	24.2%	75.7%
tristeza	58	22.6%	77.3%
soledad	54	21%	78.9%

TR: 195 definidoras

Por último, la red semántica del estímulo “La agresividad me provoca...”, se integró por 134 definidoras, mientras que el núcleo de la red por 13 (Tabla 6). En esta red, las personas señalaron que la agresividad les provoca enojo, miedo, tristeza, impotencia, coraje, frustración, inseguridad, malestar, estrés, rencor, molestia, dolor, y desesperación.

Tabla 6.

Datos del núcleo de la red para la frase estímulo “La agresividad me provoca...”.

NR	PS	DS	DSC
enojo	416	100%	0%
miedo	259	62.2%	37.7%
tristeza	225	54%	45.9%
impotencia	148	35.5%	64.4%
coraje	143	34.3%	65.6%
frustración	130	31.2%	68.7%
inseguridad	115	27.6%	72.3%
malestar	82	19.7%	80.2%
estrés	80	19.2%	80.7%
rencor	80	19.2%	80.7%
molestia	79	18.9%	81.0%
dolor	73	17.5%	82.4%

desesperación	61	14.6%	85.3%
TR: 134 definidoras			

Diferencias por sexo

Para la frase “*Las personas agresivas son...*” el núcleo de red de los hombres se integró por 9 palabras; el de las mujeres por 12 palabras. Las definidoras similares en hombres y mujeres fueron groseras, enojonas, violentas, impulsivas, malas e intolerantes. Las diferencias estadísticamente significativas estuvieron en que las mujeres a diferencia de los hombres, le dieron mayor peso a ser groseras, enojonas e intolerantes. En lo que no hubo similitud, es que las mujeres refieren que las personas agresivas son golpeadoras, peleoneras, prepotentes, explosivas, egoístas y envidiosas, mientras que los hombres refieren que son irracionales, solitarias e impacientes (Tabla 7).

Tabla 7.

Las personas agresivas son...

HOMBRES			MUJERES			
(NR)	PS	DSC	(NR)	PS	DSC	χ^2
groseras	157	100%	groseras	289	100%	39.07***
enojonas	123	78.34%	enojonas	193	66.78%	15.51***
violentas	105	66.87%	violentas	123	42.56%	1.42
impulsivas	86	54.77%	impulsivas	113	39.10%	3.66
malas	85	54.14%	malas	78	26.98%	0.30
intolerantes	42	26.75%	intolerantes	130	44.98%	45.02***
irracionales	66	42.03%	golpeadoras	88	30.44%	
solitarias	55	35.03%	peleoneras	75	25.95%	
impacientes	35	22.29%	prepotentes	68	23.52%	
			explosivas	56	19.37%	
			egoístas	54	18.68%	
			envidiosas	42	14.53%	
TR = 120			TR = 110			

*** $p \leq 0.001$ ** $p \leq 0.01$ * $p \leq 0.005$

En el caso de la red semántica de “*Las personas son agresivas cuando...*” se obtuvo un núcleo de red de 13 definidoras para hombres y 11 para mujeres. Se obtuvieron diferencias significativas en que las personas son agresivas cuando: se enoja, se pelea y golpea. Las mujeres también señalaron que cuando se ofende y los hombres cuando surge desesperación, estrés y la insultan (Tabla 8).

Tabla 8.

Las personas son agresivas cuando...

HOMBRES			MUJERES			
(NR)	PS	DSC	(NR)	PS	DSC	X ²
enoja	135	100%	enoja	172	100%	4.46*
la agreden	78	57.77%	la agreden	97	56.39%	2.06
grita	75	55.55%	grita	81	47.09%	0.23
frustración	56	41.48%	frustración	54	31.39%	0.04
se molesta	52	38.51%	se molesta	46	26.74%	0.37
pelea	50	37.03%	pelea	97	56.39%	15.03***
es intolerante	49	36.29%	es intolerante	59	34.40%	0.93
insulta	49	36.29%	insulta	55	31.97%	0.35
golpea	44	32.59%	golpea	93	54.06%	17.53***
agrede	43	31.85%	agrede	51	29.65%	0.68
desesperación	61	45.18%	ofende	58	33.72%	
está estresada	50	37.03%				
la insultan	48	35.55%				
TR = 140			TR = 124			

*** $p \leq 0.001$ ** $p \leq 0.01$ * $p \leq 0.005$

Respecto a la frase “*Las personas agresivas sienten...*”, se obtuvo un núcleo de red de 11 definidoras para hombres y 16 para mujeres. En cuanto a las diferencias significativas, las mujeres le dan mayor peso a la frustración y al coraje que los hombres. De manera independiente, los hombres señalaron experimentar sentimientos de angustia; y las mujeres, estrés, inseguridad, envidia, tristeza, soledad y celos (Tabla 9).

Tabla 9.

Las personas agresivas sienten...

HOMBRES			MUJERES			
(NR)	PS	DSC	(NR)	PS	DSC	X ²
enojo	220	100%	enojo	243	100%	1.14
frustración	123	55.90%	frustración	178	73.25	10.05**
odio	112	50.90%	odio	119	48.97%	0.21
coraje	106	48.18%	coraje	157	64.60%	9.89**
rencor	97	44.09%	rencor	91	37.44%	0.19
ira	94	42.72%	ira	112	46.09%	1.57
impotencia	88	40%	impotencia	79	32.51%	0.49
rabia	75	34.09%	rabia	71	29.21%	0.11
miedo	67	29.09%	miedo	77	31.68%	0.69
desesperación	51	23.18%	desesperación	48	19.75%	0.09
angustia	44	20%	estrés	81	33.33%	
			inseguridad	78	32.09%	
			envidia	75	30.86%	
			tristeza	67	27.57%	
			soledad	63	25.92%	
			celos	36	14.81%	
TR = 85			TR = 83			

*** $p \leq 0.001$ ** $p \leq 0.01$ * $p \leq 0.005$

La frase “*Las personas son agresivas porque...*” mostró un núcleo de red de 10 definidoras para hombres y 15 para mujeres. Hubo diferencias significativas en que los hombres le dan un mayor peso al odio, al enojo y a los problemas. Por otro lado, las mujeres refieren que la intolerancia y la soledad son características de una persona agresiva. Los hombres también señalaron como razones para ser agresivo, el maltrato y la incompreensión; y las mujeres mencionaron los traumas, la inseguridad, la frustración, que nada le parezca, la falta de autocontrol, la imitación a los padres y porque lo agredan (Tabla 10).

Tabla 10.

Las personas son agresivas porque...

HOMBRES			MUJERES			
(NR)	PS	DSC	(NR)	PS	DSC	X ²
odio	178	100%	odio	78	79.59%	39.06***
enojo	111	62.35%	enojo	50	51.02%	23.11***
problemas	68	38.20%	problemas	43	43.87%	5.63*
miedo	57	32.02%	miedo	46	46.93%	1.17
intolerancia	53	29.77%	intolerancia	98	100%	13.41***
educación	52	29.21%	educación	67	68.36%	1.89
esta molesta	43	24.15%	está molesta	44	44.89%	0.01
soledad	40	22.47%	soledad	63	64.28%	5.14*
maltrato	56	31.46%	traumas	60	61.22%	
incomprendido	49	27.52%	inseguridad	53	54.08%	
			frustración	48	48.97%	
			nada le parece	44	44.89%	
			falta autocontrol	40	40.81%	
			imitación padres	33	36.73%	
			la agreden	33	36.73%	
TR = 136			TR = 131			

*** $p \leq 0.001$ ** $p \leq 0.01$ * $p \leq 0.005$

En el caso de la red semántica “*La agresividad me provoca...*” se integró un núcleo de la red de 10 definidoras para hombres y mujeres. Difieron significativamente en las definidoras de enojo, tristeza, miedo, coraje e inseguridad, las mujeres sienten más enojo, tristeza, miedo e inseguridad que los hombres. Los hombres expresaron que la agresividad también les provoca molestia. Las mujeres expresaron que experimentan impotencia, frustración y estrés (Tabla 11).

Tabla 11.

La agresividad me provoca...

HOMBRES			MUJERES			
(NR)	PS	DSC	(NR)	PS	DSC	χ^2
enojo	123	100	enojo	293	100	69.47***
tristeza	45	36.58%	tristeza	180	61.43%	81.00***
miedo	106	86.17%	miedo	153	52.21%	8.53**
coraje	49	39.83%	coraje	94	32.08%	14.16***
inseguridad	46	37.39%	inseguridad	69	23.54%	4.60*
malestar	109	51.21%	impotencia	122	41.63%	
rencor	45	36.58%	frustración	103	35.15%	
disgusto	34	27.64%	estrés	60	20.47%	
agrede	43	31.85%	dolor	49	16.72%	
desesperación	61	45.18%	ira	38	12.96%	
TR = 101			TR = 82			

*** $p \leq 0.001$ ** $p \leq 0.01$ * $p \leq 0.005$

Discusión

Con base en los datos recabados por medio de las redes semánticas, se llevó a cabo un análisis de contenido para categorizar las definidoras a partir de planteamientos teóricos. Se reconoce que las personas adultas conciben el constructo agresividad de manera negativa; señalan principalmente características tales como la activación psicofisiológica, la impulsividad, los sentimientos negativos, la agresión y los antecedentes. Estos últimos se refieren a las experiencias negativas previas, así como la influencia del ambiente familiar (Tabla 12).

Respecto a las diferencias para los sexos, los resultados muestran que para las mujeres el ser agresivas se relaciona con ser groseras, enojonas e impulsivas; enojarse, pelear, golpear y experimentar coraje, intolerancia, frustración. En ellas, a diferencia de los hombres, se observa una mayor tendencia a experimentar enojo, tristeza, miedo e inseguridad ante la agresividad. Ambos sexos señalaron que las emociones como la ira, la rabia, el miedo y tristeza; sentimientos como estrés, impotencia, soledad e inseguridad; y, conductas como golpes, gritos y comportamientos violentos, son elementos importantes en el fenómeno de la

agresividad. La diversidad en la naturaleza de los elementos citados, se explica con base en los planteamientos de Anderson y Dill (2000), quienes señalan que existe una modalidad cruzada en la agresividad, que expresa que los estados cognoscitivo, afectivo y de excitación corporal, están interconectados y la activación de uno de los estados internos activa otros.

Tabla 12.

Categorías y definidoras obtenidas de las redes semánticas

CATEGORÍA	INDICADORES
Activación	Estrés, desesperación, molestia, malestar
Impulsividad	Violentas, impulsivas, ira, rabia, enojo, coraje, intolerancia, falta de autocontrol
Sentimientos negativos	Rencor, impotencia, miedo, tristeza, odio, inseguridad, frustración, malas, incomprensión, soledad, dolor, envidia
Agresión	Golpes, pelear, groseras, problemas, gritar
Antecedentes	Educación, traumas, maltrato, imitación de padres

A diferencia de los hombres, para las mujeres el dolor, los celos y la envidia son características relevantes para propiciar la agresividad. Canto, García y Gómez (2009) señalan que los celos son una emoción compleja negativa que surge como respuesta ante una posible amenaza de perder algo significativo y que comúnmente viene acompañada de comportamientos agresivos a causa de la incertidumbre experimentada. Asimismo, se sugiere que las mujeres muestran mayor tendencia al estrés, la ansiedad, la tristeza y la desesperación por razones biológicas y sociales. Primeramente, se reconoce que el papel hormonal tiene un efecto en la vulnerabilidad de los estados de ánimo y los grandes cambios de humor (Cochran & Rabinowitz, 2000), por lo que se sugiere que son más proclives a experimentar

estados de ánimo negativos como tristeza y ansiedad, y consecuentemente conductas como la agresión (Bosqued, 2005).

En el caso de los hombres, características de mayor relevancia y no encontradas de manera relevante en las mujeres, son la desesperación, la angustia, la impaciencia, la incompreensión y las situaciones que generan malestar. Anderson, Deuser y DeNeve (1995) señalan que las situaciones que provocan ansiedad e incomodidad son desencadenantes importantes de agresividad, principalmente en personas que han sido reforzadas en conductas negativas y hostiles. Por otro lado, Fromm (1991) señala que la agresividad tiene la capacidad de disipar emociones incómodas y que generan malestar; por lo que los humanos recurren a la agresión con la intención de librarse de un estímulo aversivo como: el dolor en el caso de las mujeres; la tristeza y la ansiedad en los hombres.

El comportamiento de los diferentes sexos varía debido a disposiciones psicológicas distintas que son construidas en respuesta a procesos adaptativos distintos. De acuerdo con Bernades (2013), existen razones que aportan explicaciones a dichas diferencias. Razones sociales como la división sexual del trabajo y, razones biológicas como la selección natural, misma que postula que los hombres desarrollan estrategias basadas en la fuerza y la protección para competir por las mujeres. No obstante, todos los fenómenos psicológicos sufren la influencia del ambiente, por lo que la reacción, expresión o contención de las emociones, se explican por el contexto en que las personas desenvuelven sus necesidades biológicas, afectivas y psicológicas.

Fase b. Elaboración de escala de agresividad

Justificación

Originalmente los instrumentos para evaluar la agresividad contemplan los factores de paranoia, venganza, autocontrol, contradicción, agresividad verbal, ansiedad ante la agresión (Flores, 1989); el enojo, la hostilidad, la agresión física y verbal (Buss & Perry, 1992). Sin embargo, existen elementos extraídos de la teoría, como la activación psicofisiológica (Anderson & Dill, 2000), el narcisismo (Bushman et al., 2009), la rumiación (Kassinove & Tafrate, 2005), la paranoia (Bandura, 1975), y la impulsividad (Teten et al., 2011). Además, la culpabilidad, el malestar, el estrés, los antecedentes de maltrato y agresión previa, que son indicadores extraídos en la fase A del estudio 1, razón por la cual este estudio tuvo el objetivo de construir una escala que evalúe los elementos y las dimensiones significativas de la agresividad desde la perspectiva teórica y empírica de la agresión.

Pregunta de investigación

¿Cuáles son los indicadores de una escala de agresividad para los adultos?

Objetivo general

Construir una escala de agresividad válida, confiable y culturalmente relevante para adultos mexicanos.

Objetivos específicos

Elaborar reactivos derivados de las redes semánticas modificadas.

Elaborar reactivos derivados de la teoría.

Obtener la validez y confiabilidad de la escala.

Participantes

Se solicitó la colaboración de 508 voluntarios, hombres (36.8%) y mujeres (60.8%) de la Ciudad de México y área metropolitana, con un rango de edad de 18 a 50 años (Md = 28, DE = 13.8). El 73% solteros, 15% casados, 6.7% en unión libre y 3.5% divorciados. En relación a la escolaridad, el 1.8% cursó la primaria, el 6.9% la secundaria, el 6.1% carrera técnica, el 53.7% la preparatoria, el 27.8% la licenciatura, y el 3.1% un posgrado. Los participantes habitaban en la Ciudad de México y área metropolitana. Se les garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos; y se les solicitó que firmarán el apartado de consentimiento informado. Se excluyó la participación de personas que tenían alguna discapacidad que no les permitiera contestar el instrumento. Se eliminó la participación de los participantes que no desearon terminar de responder el instrumento, respondieron más de una opción por reactivo u omitieron responder más de un 20% del cuestionario. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Diseño

Una muestra

Estudio

Exploratorio, transversal de campo.

Instrumento

Escala de agresividad. (Bouquet, García-Mendez, Díaz-Loving & Rivera-Aragón, 2018).

La primera versión del instrumento estuvo integrada por 96 reactivos con 6 opciones de respuesta tipo Likert, de *Totalmente en desacuerdo* (1) a *Totalmente de acuerdo* (6). Se elaboraron reactivos acordes con la teoría y con las cinco categorías e indicadores que resultaron de las redes semánticas (Tabla 12).

Procedimiento

Se les pidió la participación a los individuos y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Posteriormente, se les pidió leer y firmar el apartado de consentimiento informado, así como leer las instrucciones del instrumento. Después, se les solicitó responder y señalar algún error o idea confusa que reconocieran en el cuestionario. Al finalizar, se les agradeció su colaboración en la investigación.

RESULTADOS

Se realizó el análisis psicométrico propuesto por Reyes- Lagunes y García y Barragán (2008) de los datos recabados: análisis de frecuencia de los reactivos de la escala, con el fin de verificar la captura correcta (ningún valor fuera de rango); sesgo para identificar la variabilidad de respuesta de los reactivos respecto a la curva normal, se procedió a eliminar los reactivos con un sesgo mayor a 1.500; prueba *t* de Student para muestras independientes con la finalidad de obtener la discriminación de cada uno de los reactivos por comparación de grupos extremos, se excluyeron los reactivos con una discriminación > 0.05 .

Resultado de este análisis se obtuvieron 81 reactivos a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Okin, $KMO = .91$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (300) = 5535.80$, $p < .001$; por lo que se asume que la matriz es factorizable. Posterior a estos procedimientos, se llevó a cabo un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal. El criterio para considerar un reactivo como parte de un factor, fue que tuviera un peso factorial igual o superior a 0.40 y que no compartiera peso factorial en otro factor. Resultado del análisis factorial, la escala quedó integrada por 25 reactivos distribuidos en 5 factores (Tabla 13) con valores Eigen mayores a 1, que explicaron el 61.59% de la varianza total. Se realizó una prueba de confiabilidad de consistencia interna con los 25 reactivos y se obtuvo un Alpha de Cronbach de 0.92.

Tabla 13

Matriz de componentes rotados de la escala de agresividad

	FACTORES				
	1	2	3	4	5
44. Golpeo si me golpean	.786	.117	.139	-.065	-.034
40. He insultado a la gente que me ha agredido	.770	.101	.198	.111	.145
46. Siempre me defiendo cuando me atacan	.718	.083	.158	.138	-.095
11. Soy agresivo (a) si me provocan	.710	.177	.108	.131	.138
5. Cuando alguien me agrede, lo agredo	.698	.257	.014	.113	.126
29. Soy violento (a) cuando la gente lo merece	.695	.246	.206	.072	.142
35. Cuando peleo con alguien, lo insulto	.693	.163	.207	.184	.229
41. Cuando alguien me hace enojar, le digo cosas que lo (a) hagan sentir mal	.641	.113	.173	.256	.242
34. Si alguien me grita, le grito	.582	.145	.170	.379	.092
7. Nunca olvido el daño que me ha hecho la gente	.243	.758	.152	.212	.060
2. Le guardo rencor a la gente que me ha hecho daño	.232	.750	.126	.274	.126
19. Hay personas a las que les guardo odio	.246	.713	.226	.154	.165
23. Siempre recuerdo a la gente que me ha lastimado	.237	.712	.255	.243	.053
32. Hay gente que habla mal de mí	.237	.042	.744	.222	.045
43. Hay gente que me agrede sin razón	.143	.273	.719	.020	.117
30. Hay gente que me envidia	.304	.054	.653	.062	.125
27. Hay gente que me hace daño por gusto	.073	.319	.617	-.022	.200
31. Cuando alguien se comporta mejor de lo usual, es porque quieren algo de mí	.148	.116	.576	.290	.041
3. Cuando las cosas salen diferente a cómo yo quiero, me enojo	.168	.173	.163	.734	.111
21. Me desespero fácilmente	.265	.162	.082	.721	-.006
4. Mis problemas me estresan	.086	.206	.059	.719	.100
22. Cuando estoy triste todo me molesta	.059	.144	.124	.602	.272
13. Mi pareja me hace sentir incomprendido (a)	.086	.121	.130	.091	.822
18. Me desespera la forma de ser de mi pareja	.104	.212	.118	.154	.821
37. He lastimado los sentimientos de mi pareja	.344	-.040	.161	.187	.610

Nota. 1 = Reactividad; 2 = Rencor; 3 = Procesamiento cognoscitivo negativo; 4 = Frustración; 5 = Hostilidad hacia la pareja.

Posterior al análisis factorial, se obtuvieron los datos psicométricos de los factores que se describen en la Tabla 14.

Tabla 14.

Datos psicométricos de los factores de la escala de agresividad.

	1	2	3	4	5
% Varianza explicada	35.93	8.51	6.28	6.02	4.85
Alpha de Cronbach	.90	.86	.76	.75	.74
Media	3.14	2.68	2.66	3.35	2.57
D.E.	1.30	1.41	1.13	1.16	1.33

Nota. 1 = Reactividad; 2 = Rencor; 3 = Procesamiento cognoscitivo negativo; 4 = Frustración; 5 = Hostilidad hacia la pareja.

Después de evaluar las cualidades de los indicadores y los reactivos agrupados en cada factor, se procedió a nombrar los factores y definirlos de manera congruente con la teoría (Tabla 15; Bouquet et al., 2018).

Tabla 15.

Descripción e indicadores de los factores de agresividad.

Factores	Definición	Indicadores	Reactivos
Reactividad (9 reactivos)	Tendencia a responder de manera automática y agresiva a los estímulos aversivos, debido a la incapacidad de controlar las emociones negativas y los impulsos conductuales.	Golpes Insultos Provocación Violencia Defensa Explosivas Burlas Groserías	4, 6, 14, 18, 19, 21, 22, 24, 25

Rencor (4 reactivos)	Incapacidad de superar sentimientos negativos pasados que favorecen la generación de nuevos sentimientos y pensamientos negativos.	Odio Rencor Rumiación	1, 5, 9, 12
Procesamiento cognoscitivo negativo (5 reactivos)	Proceso de elaboración de ideas ilógicas que atribuyen la intención de daño o aversión al comportamiento de los demás y que genera un estado de autodefensa.	Desconfianza Inseguridad Envidia	13, 15, 16, 17, 23
Frustración (4 reactivos)	Tendencia a la exaltación por la incapacidad de aceptar/ afrontar situaciones diferentes a las deseadas.	Estrés Dolor Incomprensión Desesperación	2, 3, 10, 11
Hostilidad hacia la pareja (3 reactivos)	Tendencia a experimentar sentimientos negativos y ejercer actitudes negativas hacia la pareja.	Incomprensión Lastimar Pareja	7, 8, 20

Se realizó un análisis de correlación de Pearson que mostró relaciones positivas significativas entre todos los factores. Las relaciones más altas se encontraron principalmente entre los factores reactividad, rencor y procesamiento cognoscitivo negativo. Otra correlación significativa y alta fue entre los factores rencor y frustración (Tabla 16).

Tabla 16.

Correlaciones de los factores de agresividad

	Reactividad	Rencor	Procesamiento Cognoscitivo Negativo	Frustración	Hostilidad hacia la pareja
Rencor	.562**	1			
Procesamiento Cognoscitivo Negativo	.522**	.532**	1		
Frustración	.448**	.526**	.397**	1	
Hostilidad hacia la pareja	.390**	.364**	.371**	.383**	1

** $p < .05$. * $p < .01$.

Se llevó a cabo una prueba t de Student para muestras independientes para conocer las diferencias significativas entre hombres y mujeres en los factores de agresividad. Se obtuvieron diferencias en dos factores: reactividad $t(494) = 3.57$, $p < .001$, y frustración $t(494) = -3.34$, $p < .001$. Los hombres muestran una mayor tendencia a la reactividad ($M = 3.40$) que las mujeres ($M = 2.98$). Por otro lado, las mujeres puntúan más alto en frustración ($M = 3.50$) que los hombres ($M = 3.14$).

Fase c. Análisis factorial confirmatorio de la escala de agresividad

Con el objetivo de confirmar la estructural factorial obtenida en el estudio 1, se procedió a aplicar la escala en una muestra diferente para realizar los análisis pertinentes y comprobar si el modelo de cinco factores muestra un ajuste adecuado de manera consistente.

Participantes

Participaron 480 voluntarios, hombres (48.2%) y mujeres (51.8%) de la Ciudad de México y área metropolitana, con un rango de edad de 18 a 57 años (Md = 26, DE = 8.7). El 77% solteros, 13.5% casados, 6% en unión libre y 3.3% divorciados. En relación a la escolaridad, el 0.8% cursó la primaria, el 3.7% la secundaria, el 6.7% carrera técnica, el 41.2% la preparatoria, el 45.7% la licenciatura, y el 1.9% un posgrado. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Procedimiento

Se acudió a lugares públicos, escuelas y centros de trabajo de la Ciudad de México y área metropolitana para aplicar la versión de la escala de agresividad que integraba los 25 reactivos, resultado final del análisis factorial exploratorio. Se solicitó la participación a los individuos y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Se garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos y se les pidió que firmarán su consentimiento informado para responder la escala.

RESULTADOS

Con el objetivo de examinar empíricamente la estructura factorial de la escala, se efectuó un análisis factorial confirmatorio con base en el programa de ecuaciones estructurales (Kline, 2005), mediante la utilización del programa AMOS 24 y con una muestra de 480 participantes. Las varianzas de las variables latentes se fijaron en 1.0. Las varianzas de los términos de error fueron especificadas como parámetros libres. Se empleó el método de estimación de máxima verosimilitud (ML). Los indicadores de bondad de ajuste obtenidos para la escala de agresividad fueron: (1) $\chi^2 = 581.41$, $g/ = 258 < .001$. Para evaluar si hay efectos de los grados de libertad en

el nivel de significancia de la χ^2 , se calcula el cociente de χ^2 entre los grados de libertad (el cociente debe ser < 3.00 ; a menor índice, mejor ajuste), entonces $581.41 / 258 = 2.2$; (2) índice de ajuste comparativo de Bentler, CFI (*Comparative Fit Index*) = 0.92, el valor debe acercarse a .90 (cuanto más cercano sea el valor a una 1, mejor ajuste); (3) NFI (*Normed Fit Index*) = .86; (4) IFI (*Incremental Fit Index*) = .92; y (5) raíz cuadrada media de error de aproximación RMSEA (*Root mean square error of approximation*) = 0.05 [LO 90 = 257.27, HI 90 = .397.28], el valor debe ser ≤ 0.05 ; cuanto menor sea el valor, mejor ajuste. En suma, el modelo (Figura 10) presentó niveles admisibles de ajuste a los datos, lo cual confirma la estructura factorial obtenida en el análisis exploratorio.

DISCUSIÓN

El constructo agresividad es amplio y complejo, y su definición depende del enfoque desde el que es analizado (Chapi, 2012). Sin embargo, su expresión y su presencia (un nivel de reacción ante las situaciones que el individuo percibe como adversas) se reconocen en diferentes dimensiones. Incluye: características emocionales como la rabia, el enojo y la frustración; características cognoscitivas, como pensamientos acerca de la intencionalidad de las otras personas, la resolución de problemas y las situaciones negativas; y componentes conductuales, como la expresión de la agresividad a través de insultos, gritos, golpes o burlas.

Los componentes citados de la agresión se ven reflejados en los factores que integran la escala que evalúa la predisposición a la agresión, en la que intervienen diferentes indicadores. Uno de ellos los procesos de activación, expresados en la reactividad; los sentimientos y emociones negativas, como el rencor, la impotencia, la intolerancia y la frustración; y la manera en cómo los individuos interactúan en sus relaciones interpersonales cercanas, como la pareja.

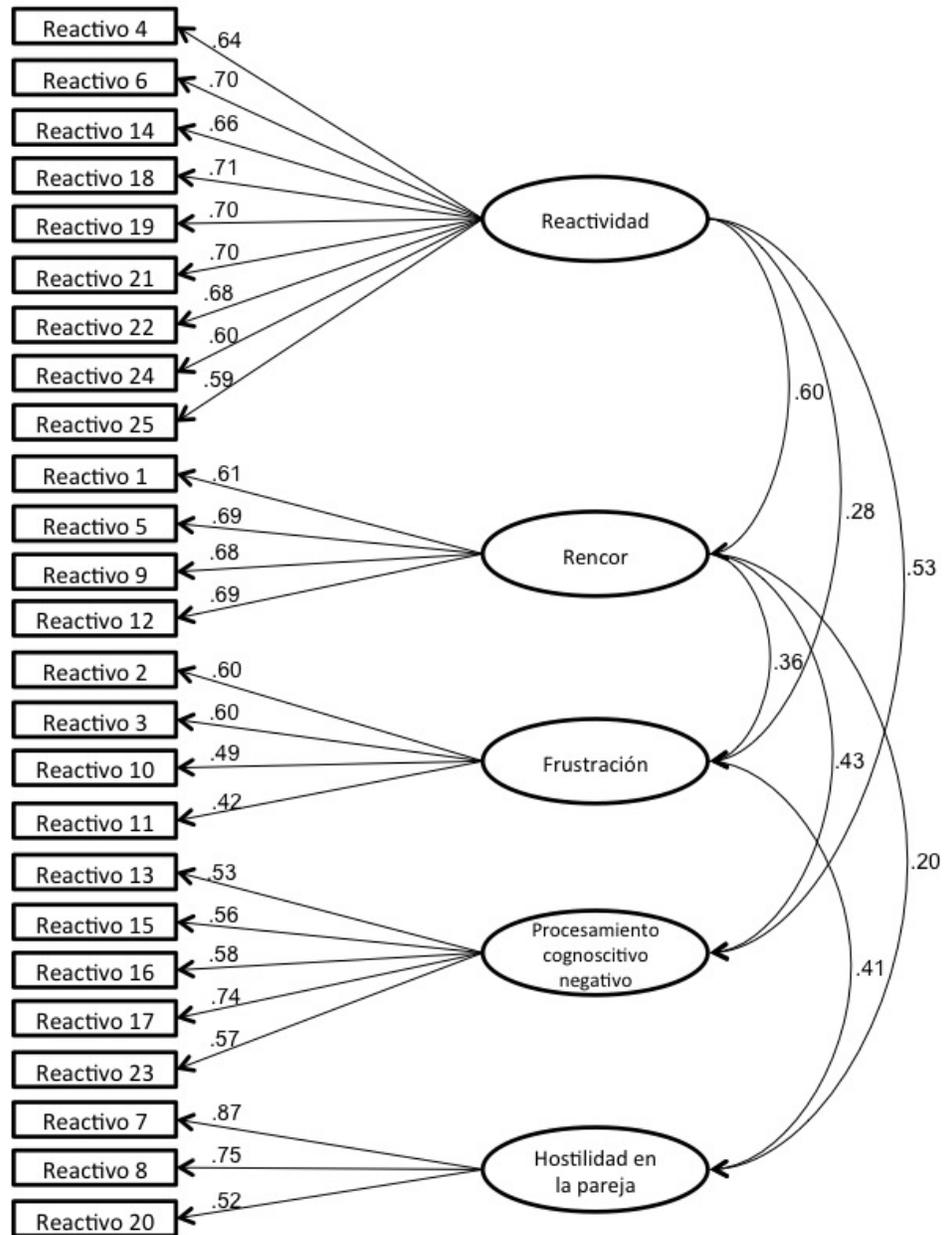


Figura 10. Modelo confirmatorio de la escala de agresividad.

Como lo muestra el factor frustración, el auto-manejo de las emociones se relaciona negativamente con todo tipo de conducta antisocial tales como agresión y delincuencia (Inglés et al., 2014). Por ejemplo, existen diferencias individuales respecto al enojo, que se consideran relacionadas con altos niveles de agresión afectiva. Debido a que las personas que muestran mayores niveles de enojo por frustración e irritabilidad son personas mayormente reactivas (Krahé, 2013), es decir,

sienten la necesidad de responder a las agresiones ajenas en la misma modalidad, sin buscar otra opción conductual más adaptativa. La agresividad afectiva también es nombrada reactiva (Kassinove & Tafrate, 2005), razón por la que también se emplea la palabra reactividad, como se expresa en el factor reactividad, para describir la incapacidad de controlar los impulsos conductuales y cognoscitivos y, actuar agresivamente.

El factor procesamiento cognoscitivo negativo apoya la noción de Kassinove y Tafrate (2005) que denota que los procesos cognoscitivos son los principales componentes de la agresividad, ya que las distorsiones o exageraciones de características, motivaciones o intenciones atribuidas a una persona, objeto o situación, generan respuestas hostiles. De igual manera, Gelland y Harrington (2015) señalan que cuando existe una situación de estrés por falta de tiempo para realizar una tarea o por exceso de estímulos, las personas tienden a mostrarse cerradas y su procesamiento cognoscitivo se torna automático y heurístico. En este estudio, los procesos cognoscitivos aluden a la desconfianza, la envidia y a la creencia de que los demás desean ejercer algún daño.

Desde el aspecto cognoscitivo, el factor rencor muestra que el mantenimiento de sentimientos negativos pasados es relevante en la agresividad ya que facilitan la rumiación, el rencor, la culpa, e incluso la depresión. Características que se señalan como causas de la agresión (Beck, Rush, Shaw & Emery, 2005).

El factor hostilidad hacia la pareja, corrobora la presencia de la expresión de la agresividad en relaciones interpersonales, como lo señalan Pastor et al. (2011) al citar que alrededor del 70% de los episodios agresivos involucran a personas que mantienen lazos cercanos, como la familia, la pareja, los amigos y los compañeros de trabajo. Esta característica se presenta en México, ya que el INEGI (2017) reconoce que el 43.9% de las mujeres que tienen o tuvieron una pareja, han sido agredidas por su pareja en algún momento de relación. De manera similar, Inglés et al. (2014) señalan que las personas agresivas tienen más dificultades para desenvolverse en situaciones sociales principalmente por hostilidad, falta de empatía o en momentos de incertidumbre.

Las relaciones obtenidas entre las diferentes dimensiones de agresividad señalan que las ideas que atribuyen una intención de daño o aversión al comportamiento de los demás y el estado de autodefensa, se asocian a sentimientos negativos constantes, como el rencor y la frustración. Es importante señalar que los factores reactividad y frustración mostraron las medias más elevadas en la muestra. Estas características facilitan la mala adaptación a situaciones difíciles, la falta de comprensión y de empatía (Maganto & Garaigordobil, 2010) en los adultos mexicanos.

Acorde con el modelo general de agresión afectiva (Anderson & Dill, 2000), los pensamientos acerca de la conducta de los demás ocupa un papel central en la agresividad. Lawrence y Hodgkins (2009), señalan que la interpretación de la conducta de los demás por parte de las personas agresivas suele ser más hostil, intolerante, agresiva y negativa que la de personas no agresivas.

Por otro lado, la hostilidad es un estilo de atribución en el que las personas interpretan la conducta de los demás a través de sus esquemas cognoscitivos, concibiendo el comportamiento de otros como peligroso o mal intencionado (Krahé, 2013). Asimismo, la perspectiva de la modalidad cruzada (Anderson et al., 1996) se corrobora por el gran número de relaciones obtenidas entre los factores que componen el constructo de agresividad, debido a la interrelación propuesta entre los estados afectivo, cognoscitivo y de activación.

Las actitudes de malestar y hostilidad hacia la pareja se relacionaron con la reactividad. Pastén et al. (2011) señalan que después de un episodio de agresividad, comienzan de forma característica, intercambios aversivos con personas cercanas. A diferencia, las conductas agresivas hacia extraños son menos frecuentes.

Respecto a las diferencias por sexo, Krahé (2013) sugiere que existe una legitimación de la agresión para los hombres, a través de guiones de comportamiento adquiridos de manera vicaria y directa por medio de la sociedad. Las actitudes y conductas agresivas se perciben como prueba de masculinidad, por lo que son perpetuadas de igual manera por los medios de comunicación, el medio social y la conducta de los pares (Pastén et al., 2011). Actualmente en el caso de las mujeres,

se sugiere que muestran mayor tendencia al estrés, la ansiedad, la tristeza y la desesperación por razones biológicas y sociales (Cochran & Rabinowitz, 2000). Sin embargo, se sugiere realizar otras investigaciones para evaluar y profundizar sobre el tema.

Finalmente, la agresividad desadaptativa se caracteriza por presentarse de manera excesiva en cuanto a frecuencia y duración; o un nivel de agresividad desproporcional al acontecimiento desencadenante, fenómeno que de acuerdo con Kassinove y Tafrate (2005) afecta el desempeño y desarrollo de la persona en su vida diaria al perturbar su estado de alerta, favorece la liberación de conductas específicas de agresividad y disminuye su capacidad de adaptación. Las características descritas de la agresividad se asocian a consecuencias negativas en el desarrollo de las personas (Gordillo, 2010); por ejemplo, se presentan dificultades en el ámbito académico, la amplia gama de las relaciones interpersonales (violencia hacia la pareja o la familia), uso de drogas, desempleo, divorcio y trastornos de salud física y mental.

Se concluye que la escala de agresividad muestra la integración de indicadores presentes en la teoría (e.g. reactividad, hostilidad, sentimientos negativos), así como indicadores significativos para describir personas (e.g. explosivas, groseras) y situaciones (e.g. malestar, inseguridad). Asimismo, que la estructura factorial y las propiedades psicométricas obtenidas en este estudio son las adecuadas para adultos de la Ciudad de México. Por lo que se aporta con un instrumento válido, confiable y relevante para la sociedad mexicana que evalúa la tendencia a responder de manera desadaptativa, propiamente agresiva, ante situaciones negativas. Es conveniente seguir investigando sobre la medición del constructo de la escala en muestras más amplias, así como en contextos diferentes, para establecer la solidez de las cualidades psicométricas de la escala.

Fase d. Elaboración de escala de locus de control

Justificación

Las escalas e instrumentos que miden el locus de control integran principalmente los factores control interno, control externo, pensamiento mágico y destino. Sin embargo, a lo largo del estudio del locus de control, los resultados han sido inconsistentes. Por ejemplo, Bibiano, Ornelas, Aguirre y Rodríguez (2016) llevaron a cabo una investigación para validar la escala de Rotter de 1966 en mexicanos. Sin embargo, la estructura se agrupó en tres factores: pensamiento mágico, poder político y relaciones interpersonales, y un indicador de destino. De manera similar, la escala elaborada por La Rosa (1986) incluye dentro de sus aspectos a evaluar el control externo desde el ámbito político y laboral, por lo cual, no se adecuaba a los intereses de esta investigación.

Otros investigadores, han optado por elaborar escalas específicas, es decir, centradas en algún tema de investigación, por ejemplo: locus de control vinculado al bienestar subjetivo (Velasco-Matus, Rivera-Aragón, Díaz-Loving, Reyes-Lagunes, 2015), locus de control en la pareja (Montero, Rivera-Aragón, Reyes-Lagunes & Díaz-Loving, 2010), locus de control en niños (Andrade-Palos, 1984). Por lo tanto, se reconoce que las características de las escalas disponibles para evaluar el locus de control no cumplen con las características esperadas, como mantener una generalidad y no incluir aspectos específicos (algún tema en particular o que requiera que el participante reconozca la situación política o necesite que tenga un empleo como en el caso de la escala de Rotter). Por lo antes mencionado, el objetivo de esta investigación fue elaborar una escala de locus de control que englobe aspectos generales del constructo,

Pregunta de investigación

¿Cuáles son los indicadores de una escala de locus de control para los adultos?

Objetivo general

Construir una escala de locus de control válida, confiable y culturalmente relevante para adultos mexicanos.

Objetivos específicos

Elaborar reactivos derivados de la teoría.

Obtener la validez y confiabilidad de la escala.

Participantes

Se solicitó la colaboración de 410 participantes voluntarios, hombres (37%) y mujeres (60%), con un rango de 18 a 50 años de edad ($Md = 27.7$, $DE = 13.8$); el 76% eran solteros, 13.3% casados, 6.6% en unión libre y 2.9% divorciados; el 1.2% había cursado primaria, 5.6% secundaria, 6.3% carrera técnica, 52.7% preparatoria, 30.7 licenciatura, y 2.9% posgrado. Los participantes habitaban en la Ciudad de México y área metropolitana. Se les garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos; y se les solicitó que firmarán el apartado de consentimiento informado. Se excluyó la participación de personas que tenían alguna discapacidad que no les permitiera contestar el instrumento. Se eliminó la participación de los participantes que no desearon terminar de responder el instrumento, respondieron más de una opción por reactivo u omitieron responder más de un 20% del cuestionario. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Diseño

Una muestra

Estudio

Exploratorio, transversal de campo.

Instrumento

Escala de locus de control.

La primera versión del instrumento estuvo integrada por 50 reactivos con 5 opciones de respuesta tipo Likert pictórico, de *Totalmente en desacuerdo* (1) a *Totalmente de acuerdo* (5). Se elaboraron reactivos acordes con planteamientos teóricos.

Procedimiento

Se les pidió la participación a los individuos y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Posteriormente, se le pidió leer y firmar el apartado de consentimiento informado, así como leer las instrucciones del instrumento. Después, se les solicitó responder el instrumento y señalar algún error o idea confusa que reconocieran en el cuestionario. Al finalizar, se les agradeció su colaboración en la investigación.

RESULTADOS

Se realizó el análisis psicométrico de los datos obtenidos propuesto por Reyes-Lagunes y García y Barragán (2008): análisis de frecuencia de los reactivos de la escala, con el fin de verificar la captura correcta (ningún valor fuera de rango); sesgo para identificar la variabilidad de respuesta de los reactivos respecto a la curva normal, se procedió a eliminar los reactivos con un sesgo mayor a 1.500; prueba *t* de Student para muestras independientes con la finalidad de obtener la discriminación de cada uno de los reactivos por comparación de grupos extremos, se excluyeron los reactivos con una discriminación > 0.05.

Resultado de este análisis se obtuvieron 20 reactivos a los que se les aplicó el índice de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin, $KMO = .80$, y la prueba de esfericidad de Bartlett que resultó significativa, $\chi^2 (190) = 2103.95$, $p < .001$; con lo que se asume que la matriz es factorizable. Posterior a estos análisis, se llevó a cabo un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal. El criterio para considerar un reactivo como parte de un factor, fue que tuviera un peso factorial igual

o superior a 0.40 y que no compartiera peso factorial en otro factor. Resultado del análisis factorial, la escala quedó integrada por 20 reactivos distribuidos en 4 factores (Tabla 17) con valores Eigen mayores a 1 que explicaron el 45.15% de la varianza total. Se realizó una prueba de confiabilidad de consistencia interna con los 20 reactivos y se obtuvo un Alpha de Cronbach de 0.70.

Tabla 17.

Matriz de componentes rotados de la escala de locus de control.

	Factores			
	1	2	3	4
18. Yo determino mi vida	.772	-.131	-.037	.063
5. Soy la única persona que puede solucionar mi vida	.765	.008	-.014	.008
19. Soy capaz de lograr todo lo que me proponga	.728	-.085	-.029	-.041
6. Yo controlo mi estado de humor	.604	-.098	-.027	-.042
8. Si la situación no se adapta a mí, yo me adapto a ella	.562	.090	-.030	-.076
4. Hay momentos en los que nada puedo hacer para solucionar mis problemas	-.029	.764	-.025	-.049
7. Hay días que hagas lo que hagas nada sale bien	.099	.607	.143	.182
20. Haga lo que haga las cosas salen diferentes a como lo deseo	-.123	.570	.110	.214
3. Las cosas son como son, y NO hay nada que yo pueda hacer para cambiarlas	-.051	.569	.059	-.103
10. Siento que a pesar de mis esfuerzos, nadie los toma en cuenta	-.062	.543	.102	.351
11. NO hay nada que pueda hacer para evitar los accidentes	-.046	.435	.237	.137
2. He tenido amuletos de la buena suerte	-.012	.084	.743	-.022
1. Soy una persona supersticiosa	-.120	.170	.707	.057
16. Evito atraer a la mala suerte	.020	.186	.651	-.052
12. Participo en juegos de azar porque si tengo suerte ganaré un premio	-.007	-.016	.606	.252
17. Me cuesta trabajo reconocer mis errores	-.043	.063	.020	.655
9. Me enojo con las cosas cuando NO resultan como deseo	.090	.231	.043	.648
13. Me da pereza lidiar con problemas fáciles	-.017	-.062	-.025	.619
14. Siento que muchos de mis problemas son ocasionados por alguien más	-.208	.378	.257	.447
15. Los demás influyen en mi estado de ánimo	-.101	.240	.312	.446

Nota. 1 = Autoeficacia; 2 = Fatalismo; 3 = Pensamiento mágico; 4 = Descontrol

Posterior al análisis factorial, se obtuvieron los datos psicométricos de los factores que se describen en la Tabla 18.

Tabla 18.

Datos psicométricos de los factores de la escala de locus de control.

	Autoeficacia	Fatalismo	Pensamiento mágico	Descontrol
% Varianza explicada	12.52	12.29	10.58	9.74
Alpha de Cronbach	.74	.67	.65	.65
Media y D.E.	4.1 (.73)	2.5 (.83)	1.9 (.87)	2.6 (.77)

El constructo locus de control se define como la atribución de una persona respecto a en dónde posiciona la causa principal de las situaciones de su vida. Al evaluar las cualidades de los indicadores y los reactivos agrupados en cada factor, se procedió a nombrar los factores y definirlos de manera congruente con la teoría (Tabla 19).

Tabla 19.

Descripción e indicadores de los factores de locus de control.

Factores	Definición	Reactivos
Autoeficacia (5 reactivos)	Pensamiento sobre que las capacidades de uno mismo, de organizar y llevar a cabo el transcurso de acción, se requieren para conseguir logros deseados (Bandura, 1997).	5, 6, 8, 18, 19
Fatalismo (4 reactivos)	Pensamientos que sugieren que los resultados son incontrolables e inalcanzables y resultan en sentido contrario a lo esperado por la persona.	3, 4, 7, 10, 11, 20

Pensamiento mágico (4 reactivos)	Pensamientos que valoran en gran cantidad la influencia de otras fuerzas o entidades, y que la persona percibe como la mayor influencia en los resultados de su vida cotidiana.	1, 2, 12, 16
Descontrol (4 reactivos)	Pensamientos que muestran la carencia de control sobre el entorno. No hay relación entre las acciones y los resultados.	9, 13, 14, 15, 17

Se realizó un análisis de correlación de Pearson para conocer las relaciones entre los factores. El factor autoeficacia correlaciono negativa y significativamente con los otros factores. Los factores descontrol, fatalismo y pensamiento mágico mostraron correlaciones positivas entre ellos. (Tabla 20).

Tabla 20.

Correlaciones de los factores de locus de control.

	Autoeficacia	Fatalismo	Pensamiento mágico	Descontrol
Fatalismo	-.109*	1		
Pensamiento mágico	-.090	.314**	1	
Descontrol	-.116**	.375**	.280**	1

Fase e. Análisis factorial confirmatorio de la escala de locus de control

Con el objetivo de confirmar la estructural factorial obtenida en el estudio 1d, se procedió a aplicar la escala en una muestra diferente para realizar los análisis pertinentes y comprobar si el modelo de cuatro factores de la escala de locus de control muestra un ajuste adecuado de manera consistente.

Participantes

Participaron 403 voluntarios, hombres (48.2%) y mujeres (51.8%) de la Ciudad de México y área metropolitana, con un rango de edad de 18 a 50 años (Md = 29.8, DE = 14.6). El 77% solteros, 13.5% casados, 6% en unión libre y 3.3% divorciados. En relación a la escolaridad, el 0.8% cursó la primaria, el 3.7% la secundaria, el 6.7% carrera técnica, el 41.2% la preparatoria, el 45.7% la licenciatura, y el 1.9% un posgrado. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Procedimiento

Se acudió a lugares públicos, escuelas y centros de trabajo de la Ciudad de México y área metropolitana para aplicar la versión de la escala de locus de control que integraba los 20 reactivos, resultado final del análisis factorial exploratorio. Se solicitó la participación a los individuos y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Se garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos y se les pidió que firmarán su consentimiento informado para responder la escala.

RESULTADOS

Con el objetivo de examinar empíricamente la estructura factorial de la escala, se efectuó un análisis factorial confirmatorio con base en el programa de ecuaciones estructurales (Kline, 2005), mediante la utilización del programa AMOS 24 y con una muestra de 403 participantes. Las varianzas de las variables latentes se fijaron en 1.0. Las varianzas de los términos de error fueron especificadas como parámetros libres. Se empleó el método de estimación de máxima verosimilitud (ML). Los indicadores de bondad de ajuste obtenidos para la escala de agresividad fueron: (1) $\chi^2 = 254.49$, $g/ = 159 < .001$, para evaluar si hay efectos de los grados de libertad en

el nivel de significancia de la χ^2 , se calcula el cociente de χ^2 entre los grados de libertad (el cociente debe ser < 3.00 ; a menor índice, mejor ajuste), entonces $254.49 / 159 = 1.6$; (2) $GFI = 0.93$, el valor debe acercarse a $.90$ (cuanto más cercano sea el valor a una 1 , mejor ajuste); y (4) raíz cuadrada media de error de aproximación $RMSEA$ (*Root mean square error of approximation*) = 0.04 [LO $90 = .030$, HI $90 = .047$], el valor debe ser ≤ 0.05 ; cuanto menor sea el valor, mejor ajuste. En suma, el modelo (Figura 11) presentó niveles admisibles de ajuste a los datos, lo cual confirma la estructura factorial obtenida en el análisis exploratorio.

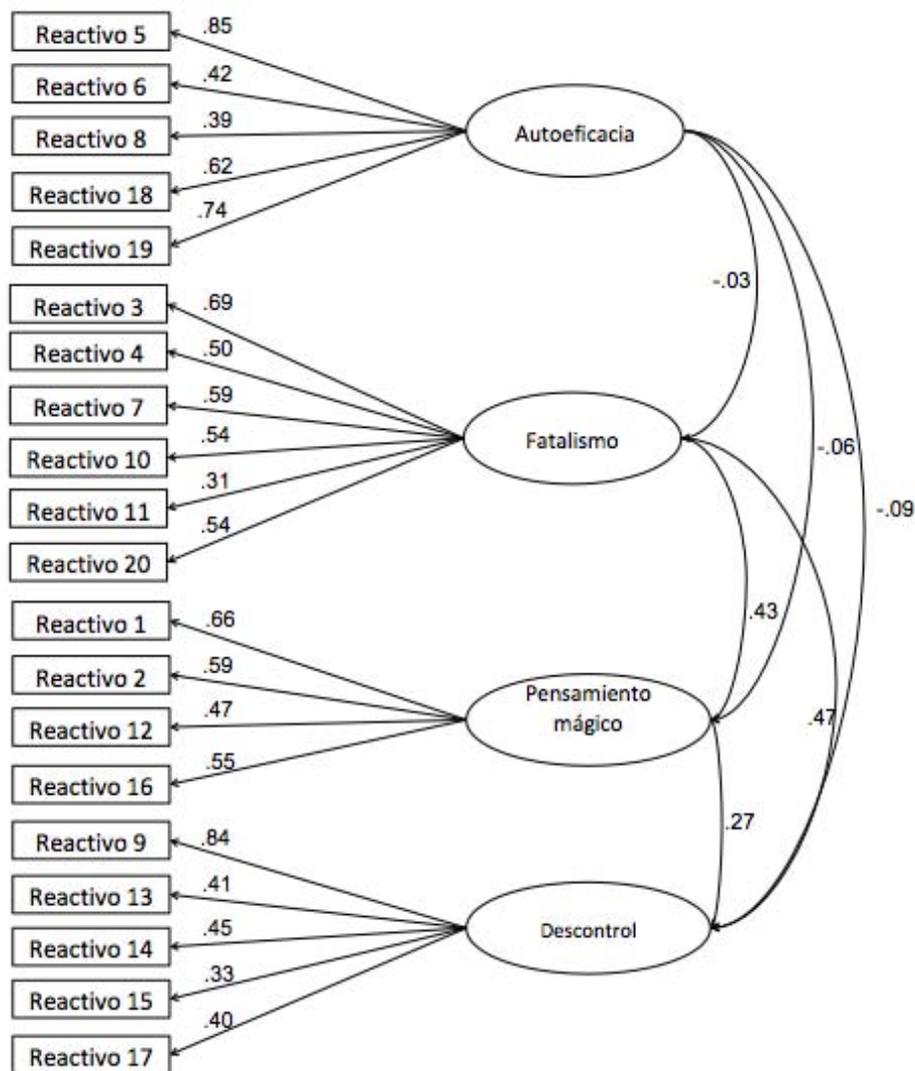


Figura 11. Modelo confirmatorio de la escala de locus de control.

DISCUSIÓN

Las creencias individuales en relación al control se han relacionado con diferentes aspectos de la Psicología y la Psicopatología, por lo que se considera uno de los conceptos con mayor influencia (Inozu, Yorulmaz, & Terzi, 2012), ya que la capacidad de control y predicción ofrece a las personas sentimientos de equilibrio y armonía.

El locus de control es un constructo que se desarrolló para poder explicar y describir creencias y pensamientos, relativamente estables, que utiliza el individuo para fundamentar el foco de control de los sucesos diarios y de su propia conducta; de esa forma las personas diferencian el grado en el que perciben los resultados como controlados por causas internas o externas, así como de la responsabilidad de sus éxitos y fracasos (García & Reyes-Lagunes, 2000). El locus de control se encuentra determinado por la experiencia que el sujeto posee de situaciones iguales o similares debido a que las creencias, pensamientos y conductas individuales se basan siempre en la historia de sus reforzamientos (Díaz- Loving, 2002; Rotter, 1966; Varela & Mata, 2004).

En la escala desarrollada se identifican cuatro factores: autoeficacia, fatalismo, pensamiento mágico y descontrol. El control interno o internalidad se refiere a los pensamientos acerca de que la persona controla su entorno y los resultados de sus acciones (Rotter, 1966). Lo que se observa reflejado en el factor autoeficacia que se refiere a “las creencias de las capacidades de uno mismo, de organizar y llevar a cabo el transcurso de acción que se requieren para conseguir logros deseados” (Bandura, 1997, p.3). De manera equivalente, las personas internas confían en que sus vidas son controladas y determinadas con base en sus características personales (Inozu et al., 2012). En este caso, los eventos sobre los cuales las personas ejercen influencia son múltiples; para lograr alcanzar la autoeficacia se requiere de regulación emocional, motivación, procesos de pensamiento, estados de ánimo, acciones o cambiar el medio; dependiendo del objetivo de la persona para conseguir o llevar a cabo sus planes.

De acuerdo con la internalidad, los esfuerzos y habilidades facilitan y permiten alcanzar los objetivos deseados y no existen razones desconocidas que influyan en la mayoría de los resultados (Feist, J. & Feist, G., 2009). De acuerdo con Rothbaum et al. (1982), la internalidad refleja la percepción de poseer la capacidad de realizar cambios en el exterior con la tendencia a producir éxitos, muy satisfactorios así como muy decepcionantes.

El locus de control externo se refiere al conjunto de pensamientos que atribuyen que el control de los resultados y las situaciones, en general, reside en fuerzas externas. A lo largo del desarrollo teórico de la externalidad, se ha reconocido la implicación de diferentes formas en que se puede presentar el control externo. Este tipo de control se reconoce cuando la persona atribuye las causas o consecuencias de las situaciones de su vida, como la suerte, el azar, la oportunidad, la conducta de otras personas o el destino a elementos que no puede controlar, (Bibiano et al., 2016; Feist, J. & Feist, G., 2009; Rotter, 1966). Tal y como lo muestra la integración de los factores fatalismo, pensamiento mágico y descontrol.

De acuerdo con Bandura (1997), las personas aún realizan rituales o acciones supersticiosas para favorecer su futuro; por lo que los logros o metas obtenidas se asocian a instancias externas y no a las capacidades y esfuerzos de la persona. El pensamiento mágico se refiere a este tipo de razonamiento que es explicativo y basado en aspectos sobrenaturales para comprender la naturaleza de los acontecimientos y explicar su origen o funcionamiento, carente de evidencia empírica (Caldera-Montes, Amador-Beas, Reynoso-González, & Zamora-Betancourt, 2015; Farkas, 2003). Las personas con este tipo de pensamiento tienen como cualidad la flexibilidad mental que les permite atribuir el control de sus conductas a poderes, principios o entidades.

Este tipo de pensamiento tiene dos finalidades principales: una productiva, para obtener los resultados esperados sin depender de los recursos personales (habilidades y capacidades); y una protectora, que funciona para prevenir y proteger a la persona ante posibles peligros (Farkas, 2003). Por lo tanto, las creencias mágicas surgen como fruto de la intención de mantener el control sobre situaciones

inciertas e impredecibles, y ofrecen una percepción de control. Sin embargo, suele suceder que las personas con este tipo de control elaboren relaciones causales erróneas. En consecuencia, los individuos subestiman el impacto que las fuerzas externas tienen sobre sus conductas y resultados.

La tendencia hacia un locus de control externo no es negativa debido a que ciertamente existen situaciones que son incontrolables por el ser humano. No obstante, a medida que la externalidad se agudiza, se presentan pensamientos de carácter fatalista, y que impactan en otras características como el desinterés o la depresión (Karatas & Tagay, 2012). Asimismo, existen personas con un locus de control externo que muestran la presencia de un sentido del control disminuido (Inozu et al., 2012), lo que provoca que renuncien a su capacidad para afectar el curso de los eventos y de influir mediante sus acciones en las consecuencias o situaciones de su medio (Bibiano et al., 2016).

La capacidad de previsualizar las consecuencias o los posibles sucesos futuros fomenta el desarrollo de conductas adaptativas; en cambio la incapacidad de prever y ejercer influencia en las situaciones adversas provoca en la persona sentimientos de aprehensión, apatía y desesperación (Bandura, 1997). Lo anterior, se puede observar en la conformación del factor descontrol; a diferencia del factor autoeficacia que se caracteriza por la capacidad de asegurar consecuencias deseadas y prevenir las indeseables a través del control personal.

Tal y como se puede reconocer, la esencia de la estructura del locus de control se mantiene a lo largo de los estudios, lo que permite estudiarlo con otros constructos y conocer su asociación con diferentes conductas o problemáticas sociales. Es importante señalar que en escalas previas se mantienen reactivos que hacen referencia a la influencia que tiene el aspecto espiritual en el control de las situaciones. Sin embargo, los reactivos que hacían referencia a fuerzas espirituales como dios, no tuvieron cargas factoriales de manera significativa en ningún factor.

Una característica relevante a considerar es que el locus de control integra las cogniciones pero no evalúa directamente las capacidades que tiene la persona para

controlar alguna circunstancia novedosa o desafiante. Aunque se asume que el locus de control externo se acompaña de un bajo sentido de control y el locus de control interno se acompaña de un alto sentido de control, esto no sucede necesariamente de esa manera. De acuerdo con Inozu et al. (2012), la discrepancia entre el poder percibido y el locus de control facilita que las personas se comprometan con conductas desadaptativas. Por lo que se sugiere ahondar y ampliar la evidencia empírica que refiere el conocimiento del fenómeno del control.

Estudio 2

Correlatos de la Agresividad

Justificación

En la historia del estudio de la agresividad, se ha evaluado en conjunto con un gran número de variables, como lo son la inteligencia, el alcoholismo, la personalidad y la psicopatología. Sin embargo, la mayoría de los resultados de las investigaciones señalan la relación de la agresividad con una variable, misma que a veces únicamente ofrece datos de carácter indirecto. Por ejemplo, el locus de control únicamente se ha asociado de manera indirecta con la agresividad, a través de emociones y sentimientos fatalistas (La Rosa, 1986). Por lo que es importante evaluar la relación de la agresividad con variables que se describen como relevantes teórica y empíricamente, como las características y los rasgos de personalidad (Sierra et al., 2011).

En este estudio se obtendrán datos que relacionan la autoestima, el locus de control y los rasgos de personalidad con los datos obtenidos a través de una escala de agresividad actual, que incluye dimensiones que no son incluidas en otros instrumentos utilizados mundialmente. De igual forma, se reconocerán las variables que tienen una relación significativa con el fenómeno de la agresividad para un estudio más profundo.

Pregunta de investigación

¿Cómo se relacionan la autoestima, los rasgos de personalidad y el locus de control con la agresividad?

Objetivo general

Explicar las correlaciones de la autoestima, los rasgos de personalidad y el locus de control con la agresividad.

Objetivos específicos

Describir la relación de la **autoestima** con la agresividad.

Describir la relación del **neuroticismo** con la agresividad.

Describir la relación de la **extroversión** con la agresividad.

Describir la relación de la **afabilidad** con la agresividad.

Describir la relación de la **responsabilidad** con la agresividad.

Describir la relación de la **apertura a la experiencia** con la agresividad.

Describir la relación de la **autoeficacia** con la agresividad.

Describir la relación del **fatalismo** con la agresividad.

Describir la relación del **pensamiento mágico** con la agresividad.

Describir la relación del **descontrol** con la agresividad.

Hipótesis estadísticas

H1: Existe relación estadísticamente significativa entre la **autoestima** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre la autoestima y la agresividad.

H2: Existe relación estadísticamente significativa entre el **neuroticismo** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre el neuroticismo y la agresividad.

H3: Existe relación estadísticamente significativa entre la **extroversión** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre la extroversión y la agresividad.

H4: Existe relación estadísticamente significativa entre la **afabilidad** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre la afabilidad y la agresividad.

H5: Existe relación estadísticamente significativa entre la **responsabilidad** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre la responsabilidad y la agresividad.

H6: Existe relación estadísticamente significativa entre la **apertura a la experiencia** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre la apertura a la experiencia y la agresividad.

H7: Existe relación estadísticamente significativa entre la **autoeficacia** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre la autoeficacia y la agresividad.

H8: Existe relación estadísticamente significativa entre el **fatalismo** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre el fatalismo y la agresividad.

H9: Existe relación estadísticamente significativa entre el **pensamiento mágico** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre el pensamiento mágico y la agresividad.

H10: Existe relación estadísticamente significativa entre el **descontrol** y la agresividad.

Ho: No existe relación estadísticamente significativa entre el descontrol y la agresividad.

Variables

Autoestima.

Definición conceptual

Totalidad de pensamientos y sentimientos de un individuo con referencia a sí mismo como objeto (Rosenberg, 1976).

Definición operacional

Distribución de los participantes en los dos factores de acuerdo con la puntuación obtenida de los 10 reactivos de la escala de autoestima de Rosenberg (1976) validado por González y Ramos (2000).

Personalidad.

Definición conceptual.

Patrón complejo de características psicológicas profundamente incrustadas que se expresan por sí mismas automática y prácticamente en cualquier dominio de funcionamiento psicológico (Reyes, Álvarez, Peredo, Miranda & Rebolledo, 2014).

Definición operacional.

Distribución de los participantes de acuerdo al inventario de los cinco grandes factores de la personalidad, validado en población de habla hispana (Benet-Martínez & John, 1998).

Locus de control.

Definición conceptual.

Atribución de una persona respecto a en dónde posiciona la causa principal de las situaciones de su vida.

Definición operacional.

Distribución de los participantes en los cuatro factores de la escala de locus de control, desarrollada en la fase c del estudio 1. Integra 20 reactivos.

Agresividad.

Definición conceptual.

Predisposición a responder ante un estímulo aversivo con agresión, reflejada en el pensamiento, el afecto, la alteración psicofisiológica y la conducta.

Definición operacional.

Distribución de los participantes en los cinco factores de la escala de agresividad, desarrollada en la fase b del estudio 1. Integra 25 reactivos.

Participantes

Se solicitó la colaboración de 403 participantes voluntarios, hombres (37.2%) y mujeres (60.5%), con un rango de 18 a 50 años de edad ($Md = 27.8$, $DE = 8.7$); el 76.4% eran solteros, 13.4% casados, 6.7% en unión libre y 2.7% divorciados; el 1.2% había cursado primaria, 5.7% secundaria, 6.5% carrera técnica, 52.4% preparatoria, 30.8% licenciatura, y 3% posgrado. Los participantes habitaban en la Ciudad de México y área metropolitana. Se les garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos; y se les solicitó que firmarán el apartado de consentimiento informado. Se excluyó la participación de personas que tenían alguna discapacidad que no les permitiera contestar el instrumento. Se eliminó la participación de los participantes que no desearon terminar de responder la batería, respondieron más de una opción por reactivo u omitieron responder más de un 20% del cuestionario. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Diseño

Una muestra

Estudio

Correlacional simple, transversal de campo.

Instrumentos

Escala de autoestima de Rosenberg (1976) validado por González y Ramos (2000).

Evalúa la abstracción que el individuo hace de sí mismo en relación con sus atributos, sus capacidades, sus actividades y sus objetos (González & Ramos, 2000). A través de 10 afirmaciones con 4 opciones de respuesta: *Totalmente en desacuerdo* a *Totalmente de acuerdo*. La escala contiene 2 factores que explican el 43.6% varianza. Los factores son:

Alta ($\alpha=.67$)

Baja ($\alpha=.79$)

Inventario de los Cinco Grandes en español (Benet- Martínez & John, 1998).

Este instrumento evalúa los cinco grandes factores de personalidad. Está integrado por 44 reactivos con 5 opciones de respuesta: *Muy en desacuerdo* a *Muy de acuerdo*. Contiene 5 factores, con un $\alpha = 0.74$. Los factores son:

Extroversión (8 reactivos) ($\alpha=.69$)

Conjunto de rasgos relacionados a actividad y energía, dominancia, sociabilidad, expresividad y emociones positivas.

Afabilidad (9 reactivos) ($\alpha=.75$)

Señala una orientación prosocial hacia otros, e incluye rasgos como altruismo, sensibilidad, confianza y modestia.

Responsabilidad (9 reactivos) ($\alpha=.74$)

Describe un control de impulsos socialmente prescrito que facilita las conductas dirigidas al logro.

Neuroticismo (*8 reactivos*) ($\alpha=.75$)

Se refiere a la estabilidad emocional con un amplio rango de afectos negativos, como ansiedad, tristeza, irritabilidad y tensión nerviosa.

Apertura a la experiencia (*10 reactivos*) ($\alpha=.77$)

Describe la amplitud, profundidad y complejidad de la vida mental y experiencial de una persona.

Escala de locus de control.

Es la escala obtenida y descrita en el estudio 1, fase d, de esta investigación.

Escala de agresividad. (Bouquet et al., 2018)

Es la escala obtenida y descrita en el estudio 1, fase b, de esta investigación.

Procedimiento

Se les pidió la participación a los individuos y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Posteriormente se les solicitó leer y firmar el apartado de consentimiento informado, así como leer las instrucciones de los instrumentos. Después se les pidió responder la batería. Al finalizar, se les agradeció su colaboración en la investigación.

RESULTADOS

Se llevaron a cabo análisis correlación producto-momento de Pearson para conocer las asociaciones significativas de los factores de la agresividad con los factores de autoestima, personalidad y locus de control. Las correlaciones significativas obtenidas entre los factores de agresividad y de personalidad fueron: de forma negativa, correlacionó extroversión con rencor; responsabilidad con reactividad; y afabilidad con todos los factores de agresividad. De manera positiva, correlacionó

neuroticismo con todos los factores de agresividad; excepto con procesamiento cognoscitivo negativo (Tabla 21).

Tabla 21

Correlaciones de la agresividad con personalidad.

	Reactividad	Rencor	Procesamiento Cognoscitivo Negativo	Frustración	Hostilidad hacia la pareja
Extroversión	.002	-.170**	-.022	-.093	-.093
Afabilidad	-.403**	-.343*	-.220**	-.319**	-.202**
Responsabilidad	-.148*	-.103	-.035	-.193	-.045
Neuroticismo	.227**	.366**	.177	.518**	.278**
Apertura a la experiencia	-.056	-.072	-.013	-.139	-.033

* $p < .05$, ** $p < .01$

Las correlaciones obtenidas entre los factores de agresividad y de autoestima significativas fueron: autoestima alta con todos los factores de agresividad de forma negativa. La autoestima baja con todos los factores de agresividad pero de forma positiva (Tabla 22).

Tabla 22

Correlaciones de la agresividad con autoestima.

	Reactividad	Rencor	Procesamiento Cognoscitivo Negativo	Frustración	Hostilidad hacia la pareja
Autoestima alta	-.119*	-.227**	-.161**	-.222**	-.118*
Autoestima baja	.214**	.333**	.296**	.348**	.211**

* $p < .05$, ** $p < .01$

Las correlaciones obtenidas entre los factores de agresividad y locus de control significativas fueron: de forma negativa correlacionó autoeficacia con rencor y frustración. De manera positiva correlacionó pensamiento mágico con todos los factores de agresividad excluyendo hostilidad hacia la pareja. Los factores fatalismo y descontrol correlacionaron positivamente con todos los factores de agresividad (Tabla 23).

Tabla 23

Correlaciones de la agresividad con locus de control.

	Reactividad	Rencor	Procesamiento Cognoscitivo Negativo	Frustración	Hostilidad con la pareja
Autoeficacia	-.058	-.152**	-.107	-.147*	-.055
Fatalismo	.272**	.313**	.353**	.309**	.164**
Pensamiento mágico	.201**	.190**	.280**	.116*	.089
Descontrol	.369**	.414**	.365**	.559**	.277**

* $p < .05$, ** $p < .01$

DISCUSIÓN

El objetivo de esta investigación fue conocer los correlatos de las variables autoestima, personalidad y locus de control con la agresividad. Respecto al concepto de autoestima al evaluar su relación con la agresividad, los resultados fueron consistentes debido a que todos los factores de agresividad correlacionaron positivamente con la autoestima baja y negativamente con la autoestima alta. Es decir, a mayor autoestima baja mayor agresividad y a mayor autoestima alta menor agresividad. González-Arratía (2011) señala que la autoestima es un factor de protector ante situaciones estresantes, ya que facilita el proceso de adaptación a situaciones novedosas y amenazantes. La autoestima alta favorece la aceptación de

los errores y la apertura a las experiencias. De igual manera, Branden (2010) asegura que las personas con autoestima positiva y estable tienen a entablar relaciones interpersonales sanas. Asimismo, desarrollan cualidades positivas como la tolerancia a la frustración y la superación del fracaso, principalmente porque no experimentan emociones destructivas contra sí mismas, ni contra los demás y se muestran menos vulnerables a las situaciones adversas.

De acuerdo con Moser (1992), la agresividad está altamente asociada con la autoestima baja, principalmente a causa de sentimientos de inadecuación por lo que facilita la generación de frustración, desesperación y angustia. Esta postura ha sido rechazada fuertemente por investigadores como Baumeister et al. (2000). Sin embargo, los hallazgos de esta investigación apoyan la noción de que las personas con autoestima baja tienen una mayor tendencia a desarrollar cogniciones y conductas agresivas. De igual forma, Matsura et al. (2010) señalan que la relación entre la baja autoestima y la agresión se encuentra sustentada empíricamente pero es controversial porque se desconoce su papel, como causa o como resultado.

Respecto a la variable personalidad, se obtuvo una correlación negativa entre los factores frustración y extroversión. Las personas extrovertidas son típicamente más sociables, busca personas con las que pueda interactuar constantemente, tienden a la hiperactividad emocional y no se sienten a gusto estando a solas. Además, tienden a ser activas y asertivas. Por lo que se asumen como personas que buscan estrategias que puedan facilitar el aliviar su tensión y ansiedad, ya que estar en constante interacción facilita la liberación de emociones negativas (Valderrama, Campos, Vera & Castelán, 2009) y por lo tanto, este rasgo evita que su involucramiento en emociones y situaciones agresivas.

El factor afabilidad se relacionó negativamente con todos los factores de agresividad. Las personas que se preocupan por los demás, muestran una actitud positiva dentro de las relaciones interpersonales, mantienen conductas prosociales y altruistas (Benet-Martínez & John, 1998; John & Srivastava, 1999). Por lo tanto, la probabilidad de que una persona, con características como la amabilidad y preocupación por los demás, responda de manera agresiva es reducida. El factor responsabilidad se

caracteriza por seguir normas, planear, organizar, ser meticuloso y priorizar (John & Srivastava, 1999), lo que les permite mantener el orden y el control de su ambiente. Un nivel adecuado de responsabilidad podría ser un factor protector que permita la previsualización y planeación de opciones alternas y que evite las respuestas agresivas ante situaciones estresantes y amenazantes.

El neuroticismo se caracteriza por la tendencia a experimentar un estado de ánimo disfórico y de tensión constante (John & Srivastava, 1999; McCrae & Costa, 2011), se relacionó positivamente con todos los factores de agresividad, menos con el factor procesamiento cognoscitivo negativo. Teng y Liu (2013) señalan que el neuroticismo influye en las emociones negativas, por lo tanto, puede predecir la agresión afectiva. Ya que las personas agresivas reaccionan de manera desproporcional a estímulos amenazantes así como a cambios emocionales repentinos. Por otro lado, el factor apertura a la experiencia no correlacionó significativamente con la agresividad.

Las creencias que atribuyen si las situaciones son contingentes a la conducta de la persona o a agentes externos, se relacionó también de manera congruente con la agresividad. El factor autoeficacia de locus de control correlacionó negativamente con los factores rencor y frustración; y todos los factores que hacen referencia a algún tipo de locus externo, pensamiento mágico, fatalismo y descontrol correlacionaron positivamente con los factores de agresividad. Únicamente no se encontró relación entre los factores pensamiento mágico y hostilidad hacia la pareja.

Desde 1983, Leftcourt señaló que las personas con características de internalidad, como son las personas autoeficaces, se desempeñan mejor que las de características de externalidad cuando se someten a niveles de estrés. Las personas con expectativas internas no expresan fácilmente sus emociones desadaptativas para lograr obtener sus objetivos, ya que las personas con estas características infieren que sus habilidades podrán detener la incomodidad de la situación; opuesto a lo que sucede con las personas con expectativas externas. Asimismo, asumen que sus capacidades y esfuerzos son suficientes para lograr afrontar las circunstancias aversivas sin tener que optar por conductas agresivas de manera predilecta (Feist, J. & Feist, G., 2009). Incluso, el locus de control interno se asocia fuertemente con la

resiliencia, y a su vez la resiliencia se expresa a través de la adaptación a situaciones adversas y negativas, y un afrontamiento positivo. Por lo cual, el locus de control interno se asocia negativamente a la expresión de la agresividad (Hall, 2006).

Los factores que hacen referencia a que el control se encuentra en circunstancias azarosas o los resultados ya se encuentran preestablecidos, se asocian con todos los factores de agresividad. Hall (2006) resalta que los altos niveles de locus de control externo se asocian a altos niveles de agresividad debido a que al percibir los eventos como incontrolables e impredecibles, las personas buscan ejercer u obtener algún grado de control a través de la agresión. Estos hallazgos se suman a lo obtenido por Ridling (2010) quien señala que existe una relación positiva entre el locus de control externo y la agresividad.

Estudio 3

Comprobación del Modelo de Agresividad

Justificación

Tal y como se ha señalado previamente, la agresividad se encuentra asociada de manera significativa a distintas variables, como la autoestima, la personalidad y el locus de control. Por ejemplo, la relación entre agresividad y autoestima sugiere que un nivel alto de autovaloración se asocia al desempeño de conductas agresivas (Anderson & Bushman, 2002; Baumeister & Boden 1998). De igual forma, en el caso de la personalidad se reconoce que existen rasgos que predisponen a las personas a la agresión, de acuerdo con los patrones de pensamiento y conducta establecidos en la personalidad (Bettencourt et al., 2006; John & Silvastrava, 1999). Por ejemplo, John y Silvastrava (1999) señalan que los rasgos de neuroticismo y falta de apertura a la experiencia muestran una tendencia a la agresión. Con base en los elementos citados, es necesario generar conocimientos empíricos complementarios a los conocimientos teóricos que permitan desarrollar un modelo predictivo de la agresividad a partir de la autoestima, la personalidad y el locus de control, para conocer la capacidad predictiva de tales variables intervinientes, y así otorgarles la importancia necesaria en el desempeño profesional de la psicología dirigido a la prevención y al tratamiento de la agresividad en población adulta mexicana.

Pregunta de investigación

¿Cómo influyen la autoestima, los rasgos de personalidad y el locus de control en la predicción de la agresividad en adultos?

Objetivo general

Desarrollar un modelo predictivo de la agresividad a partir de la autoestima, los rasgos de personalidad y el locus de control.

Objetivos específicos

Predecir la agresividad a través de la **autoestima**.

Predecir la agresividad a través del **neuroticismo**.

Predecir la agresividad a través de la **extroversión**.

Predecir la agresividad a través de la **afabilidad**.

Predecir la agresividad a través de la **responsabilidad**.

Predecir la agresividad a través de la **apertura a la experiencia**.

Predecir la agresividad a través de la **autoeficacia**.

Predecir la agresividad a través del **fatalismo**.

Predecir la agresividad a través del **pensamiento mágico**.

Predecir la agresividad a través del **descontrol**.

Hipótesis conceptuales

H1. La autoestima altamente favorable está relacionada con los mayores índices de agresión (Baumeister & Boden, 1998; Hernández & Sierra, 2012).

H2. El fatalismo se asocia positivamente con la agresividad (Hernández & Sierra, 2012).

H3. El factor de personalidad de apertura a la experiencia está positivamente correlacionado con la agresividad (John & Silvastrava, 1999).

H4. El neuroticismo contribuye a una mayor tendencia a la agresividad en general (Barlett & Anderson, 2012; Grumm & Von Collani, 2009; John & Silvastrava, 1999; Kamaluddin et al., 2014; Sierra et al., 2011).

H5. La extroversión se relaciona negativamente con la agresividad (Grumm & Von Collani, 2009).

H6. La extroversión esta directa y positivamente relacionada con la agresividad (Barlett & Anderson, 2012; Sierra et al., 2011).

H7. La baja autoestima predice el neuroticismo que a su vez predice la agresividad (Teng & Lui, 2013).

H8. El factor de personalidad neuroticismo está asociado negativamente con la autoestima y al bajo control emocional (Alcides & Puentes, 2010).

H9. Los altos niveles de locus de control externo que incluye los eventos percibidos como incontrolables e impredecibles se asocia a altos niveles de agresividad (Hall, 2006).

H10. La agresividad está altamente asociada con la autoestima baja, principalmente a causa de sentimientos de inadecuación (Moser, 1992).

Participantes

Se solicitó la colaboración de 602 participantes voluntarios, hombres (40%) y mujeres (57.8%), con un rango de 18 a 50 años de edad ($Md = 28.3$, $DE = 14.1$); el 76.9% eran solteros, 15.1% casados, 6.3% en unión libre y 3.2% divorciados; el 1.87% había cursado únicamente primaria, 6.6% secundaria, 5.8% carrera técnica, 52.3% preparatoria, 27.1% licenciatura, y 4% posgrado. Los participantes habitaban en la Ciudad de México y área metropolitana. Se les garantizó la confidencialidad y anonimato de sus datos; y se les solicitó que firmarán el apartado de consentimiento informado. Se excluyó la participación de personas que tenían alguna discapacidad que no les permitiera contestar el instrumento. Se eliminó la participación de los participantes que no desearon terminar de responder el instrumento, respondieron más de una opción por reactivo u omitieron responder más de un 20% del cuestionario. Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional.

Diseño

Una muestra

Estudio

Correlacional multivariado, transversal de campo.

Procedimiento

Se les pidió la participación a los individuos y se les explicó brevemente los objetivos de la investigación. Posteriormente se les solicitó leer y firmar el apartado de consentimiento informado, así como leer las instrucciones de los instrumentos. Después se les pidió responder la batería. Al finalizar, se les agradeció su colaboración en la investigación.

RESULTADOS

Los resultados de este estudio se obtuvieron a través de cinco análisis de regresión lineal paso a paso, con base en las correlaciones significativas obtenidas en el estudio 2. Las variables que se emplearon como predictoras fueron los factores de autoestima (alta y baja), personalidad (extroversión, afabilidad, responsabilidad y neuroticismo y apertura a la experiencia) y locus de control (autoeficacia, pensamiento mágico, fatalismo, descontrol); para predecir los cinco factores de agresividad: reactividad, rencor, procesamiento cognoscitivo negativo, frustración y hostilidad hacia la pareja (Figura 12).

Reactividad

Se efectuó un análisis de regresión múltiple para examinar si las variables afabilidad, responsabilidad, neuroticismo, autoestima alta, autoestima baja, pensamiento mágico, fatalismo y descontrol impactan en la reactividad. En el primer paso, la ecuación se integró por el predictor *afabilidad* $F(1, 593) = 114.85, p < .001$, que explicó el 16.10 % de la varianza. En el segundo paso, se integró el predictor *descontrol* $F(2, 593) = 84.95, p < .001$ que explicó el 22.30% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .061$ $F_{incrementada}(1, 591) = 46.27, p < .001$. En el tercer paso, se integró el predictor *fatalismo* $F(3, 593) = 60.49, p < .001$ que explicó el 23.50% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .012$ $F_{incrementada}(1, 590) = 9.20, p < .001$. En el cuarto paso, se integró el predictor *pensamiento mágico* $F(4, 593) = 46.63, p < .001$, hubo un incremento en $R^2 = .005$ $F_{incrementada}(1, 589) = 4.11, p < .001$. El modelo final explicó el 24.10% de varianza de la reactividad (Tabla 24).

Tabla 24.

Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen la reactividad.

Variables	B	EE	β	R^2	Sig.
Paso 1	-.664	.082	-.310	.162	.000**
Afabilidad					
Paso 2	.342	.069	.205	.223	.000**
Descontrol					
Paso 3	.152	.061	.099	.235	.003*
Fatalismo					
Paso 4	.115	.057	.078	.241	.043*
Pensamiento mágico					

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

Rencor

Se efectuó un análisis de regresión múltiple para examinar si las variables afabilidad, extroversión, afabilidad, neuroticismo, autoestima alta, autoestima baja, autoeficacia, pensamiento mágico, fatalismo y descontrol impactan en el rencor. En el primer paso, la ecuación se integró por el predictor *descontrol* $F(1, 588) = 128.37, p < .001$, que explicó el 17.9% de la varianza. En el segundo paso, se integró el predictor *neuroticismo* $F(2, 588) = 98.56, p < .001$ que explicó el 25.20% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .072$ $F_{incrementada}(1, 586) = 56.60, p < .001$. En el tercer paso, se integró el predictor *afabilidad* $F(3, 588) = 73.88, p < .001$ que explicó el 27.50% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .023$ $F_{incrementada}(1, 585) = 18.59, p < .001$. En el cuarto paso, se integró el predictor *autoestima baja* $F(3, 588) = 59.36, p < .001$ que explicó el 28.90% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .014$ $F_{incrementada}(1, 84) = 11.74, p < .001$. En el quinto paso, se integró el predictor *fatalismo* $F(4, 588) = 4877, p < .001$, hubo un incremento en $R^2 = .006$ $F_{incrementada}(1, 583) = 8.84, p < .01$. El modelo final explicó el 29.50% de varianza del rencor (Tabla 25).

Tabla 25.

Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen el rencor.

Variables	B	EE	β	R^2	Sig.
Paso 1	.420	.071	.239	.179	.000**
Descontrol					
Paso 2	.347	.072	.193	.252	.000**
Neuroticismo					
Paso 3	-.339	.087	-.151	.275	.001*
Afabilidad					
Paso 4	.232	.079	.117	.289	.028*
Autoestima baja					
Paso 5	.138	.063	.085	.295	.006**
Fatalismo					

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

Procesamiento cognoscitivo negativo

Se efectuó un análisis de regresión múltiple para examinar si las variables afabilidad, autoestima alta, autoestima baja, pensamiento mágico, fatalismo y descontrol impactan en el procesamiento cognoscitivo negativo. En el primer paso, la ecuación se integró por el predictor *descontrol* $F(1, 583) = 97.14, p < .001$, que explicó el 14.30% de la varianza. En el segundo paso, se integró el predictor *fatalismo* $F(2, 583) = 71.50, p < .001$ que explicó el 19.80% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .054$ $F_{incrementada}(1, 581) = 39.44, p < .001$. En el tercer paso, se integró el predictor *autoestima baja* $F(3, 583) = 51.89, p < .001$ que explicó el 21.20% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .014$ $F_{incrementada}(1, 580) = 10.37, p < .05$. En el cuarto paso, se integró el predictor *pensamiento mágico* $F(4, 583) = 40.74, p < .001$ que explicó el 22.00% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .008$ $F_{incrementada}(1, 579) = 5.95, p < .05$. En el quinto paso, se integró el predictor *afabilidad* $F(5, 583) = 34.23, p < .001$, hubo un incremento en $R^2 = .009$ $F_{incrementada}(1, 578) = 6.63, p < .05$. El modelo final explicó el 22.90% de varianza del procesamiento cognoscitivo negativo (Tabla 26).

Tabla 26.

Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen el procesamiento cognoscitivo negativo.

Variabales	B	EE	β	R ²	Sig.
Paso 1	.288	.060	.206	.143	.000**
Descontrol					
Paso 2	.250	.053	.194	.198	.000**
Fatalismo					
Paso 3	.162	.064	.103	.212	.012*
Autoestima baja					
Paso 4	.127	.049	.103	.220	.009*
Pensamiento mágico					
Paso 5	-.183	.071	-.103	.229	.010*
Afabilidad					

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

Frustración

Se efectuó un análisis de regresión múltiple para examinar si las variables afabilidad, neuroticismo, autoestima alta, autoestima baja, autoeficacia, pensamiento mágico, fatalismo y descontrol impactan en la frustración. En el primer paso, la ecuación se integró por el predictor *descontrol* $F(1, 579) = 306.68, p < .001$, que explicó el 34.70% de la varianza. En el segundo paso, se integró el predictor *neuroticismo* $F(2, 579) = 293.01, p < .001$ que explicó el 50.40% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .157$ $F_{incrementada}(1, 577) = 182.85, p < .001$. En el tercer paso, se integró el predictor *autoeficacia* $F(3, 579) = 201.45, p < .001$ que explicó el 51.20% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .008$ $F_{incrementada}(1, 576) = 9.60, p < .001$. En el cuarto paso, se integró el predictor *fatalismo* $F(4, 579) = 154.48, p < .001$ que explicó el 51.8% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .006$ $F_{incrementada}(1, 575) = 7.14, p < .001$. En el quinto paso, se integró el predictor *pensamiento mágico* $F(5,$

579) = 125.82, $p < .001$ que explicó el 52.30% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .005$ $F_{incrementada} (1, 574) = 5.89, p < .05$. En el sexto paso, se integró el predictor *afabilidad* $F (6, 589) = 106.27, p < .001$, hubo un incremento en $R^2 = .004$ $F_{incrementada} (1, 573) = 4.60, p < .05$. El modelo final explicó el 52.70% de varianza de frustración (Tabla 27).

Tabla 27.

Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen la frustración.

VARIABLES	B	EE	B	R ²	Sig.
Paso 1	.641	.050	.430	.347	.000**
Descontrol					
Paso 2	.619	.049	.406	.504	.000**
Neuroticismo					
Paso 3	.176	.049	.109	.512	.000**
Autoeficacia					
Paso 4	.138	.045	.100	.518	.000**
Fatalismo					
Paso 5	-.094	.041	-.070	.523	.011*
Pensamiento mágico					
Paso 6	-.132	.061	-.070	.527	.011**
Afabilidad					

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

Hostilidad hacia la pareja

Se efectuó un análisis de regresión múltiple para examinar si las variables afabilidad, neuroticismo, autoestima alta, autoestima baja, fatalismo y descontrol impactan en la hostilidad hacia la pareja. En el primer paso, la ecuación se integró por el predictor *descontrol* $F (1, 565) = 77.44, p < .001$, que explicó el 12.1% de la varianza. En el segundo paso, se integró el predictor *autoestima baja* $F (2, 565) = 59.89, p < .001$ que explicó el 17.50% de la varianza, hubo un incremento en $R^2 = .055$ $F_{incrementada} (1, 566) = 37.35, p < .001$. En el tercer paso, se integró el predictor *neuroticismo* $F (3,$

565) = 47.84, $p < .001$, hubo un incremento en $R^2 = .028$ $F_{incrementada}(1, 564) = 19.75$, $p < .001$. El modelo final explicó el 20.30% de varianza de la hostilidad hacia la pareja (Tabla 28).

Tabla 28.

Análisis de regresión paso a paso para variables que predicen la hostilidad hacia la pareja.

Variabes	B	EE	β	R^2	Sig.
Paso 1	.365	.064	.230	.121	.000**
Descontrol					
Paso 2	.344	.076	.188	.175	.000**
Autoestima					
baja					
Paso 3	.312	.070	.186	.203	.000**
Neuroticismo					

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

Modelos de regresión que predicen los factores de agresividad

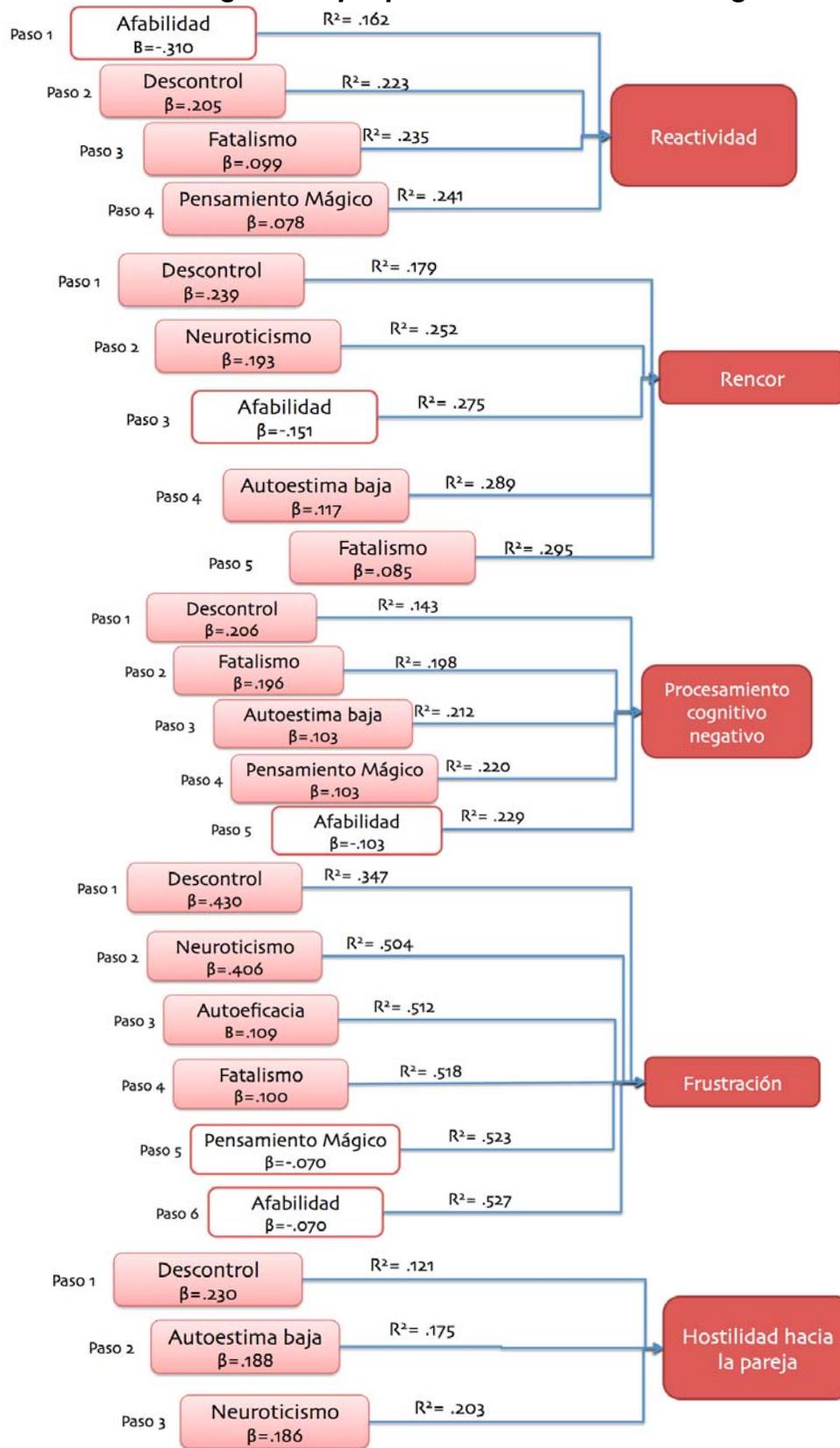


Figura 12. Modelo de regresión para los factores de agresividad.

DISCUSIÓN

El estudio tres de esta investigación tuvo por objetivo conocer cómo la autoestima, la personalidad y el locus de control predicen los factores de la agresividad: reactividad, rencor, procesamiento cognoscitivo negativo, frustración y hostilidad hacia la pareja. Los rasgos de personalidad son una tendencia general a experimentar la vida de manera positiva o negativa (Andrés, Canet, Casteñeiras & Richaud, 2016). Desde la adolescencia, los rasgos de personalidad se presentan en el desarrollo de la agresividad en el ámbito social, principalmente los implicados en la impulsividad, la búsqueda de sensaciones, el neuroticismo, la baja afabilidad y la responsabilidad (Kokkinos & Voulgaridou, 2017).

Al evaluar la capacidad que tiene la personalidad de predecir la agresividad, diferentes investigaciones sustentan que el neuroticismo contribuye a una mayor tendencia (Barlett & Anderson, 2012; Grumm & Von Collani, 2009; John & Silvastrava, 1999; Kamaluddin et al., 2014; Sierra et al., 2011). Esta concepción se comprueba, ya que los resultados muestran que los factores neuroticismo y afabilidad son predictores confiables de los factores rencor y frustración.

El neuroticismo engloba los principales indicadores de afectividad negativa como los trastornos emocionales, la disminución de las emociones positivas y de la sociabilidad. Con base en el modelo de proceso de regulación emocional de Gross y Thompson, Andrés et al. (2016) obtuvieron que las personas con tendencia al neuroticismo utilizan la estrategia de supresión de la expresión emocional, es decir, recurren a la evitación, la rumiación y la omisión del pensamiento. Por otra parte, señalan que el neuroticismo incluye también la experiencia constante de emociones negativas, autocrítica y sensibilidad a la crítica ajena y sentimientos de inadecuación. Por lo tanto, el neuroticismo y a su vez, la capacidad limitada de regular las emociones, es una de las razones más importantes para explicar la generación y mantenimiento de la agresividad (Kokkinos & Voulgaridou, 2017; Zhang, Qu, Ge, Sun & Zhang, 2017). Lo anterior explica cómo el neuroticismo, a pesar de estar asociado a la agresividad, únicamente predice el rencor y la frustración (factores que refieren a la contención de las emociones y sentimientos negativos); y no predice factores como la reactividad que se refiere a la acción y expresión emocional.

El factor afabilidad mostró ser un factor protector ante el desarrollo de la conducta agresiva, ya que fue una variable predictora confiable en todos los modelos predictivos, a excepción del modelo de hostilidad hacia la pareja. Por lo tanto, es importante señalar que las características prosociales, amabilidad e interés por las demás personas evitan que se emplee la agresión como una estrategia de afrontamiento. Anderson et al. (2017) señalan que las personas altas en afabilidad y empatía mantienen actitudes y emociones positivas que, a su vez, evitan que las personas sostengan actitudes favorables hacia la venganza y la violencia. Asimismo, se les dificulta el planteamiento de esquemas agresivos, tanto cognoscitivos como conductuales (Barlett & Anderson, 2012).

El estudio de la autoestima es complejo, principalmente cuando se ha evaluado su impacto en la agresividad. Diferentes investigadores se han dedicado al estudio de este fenómeno y los hallazgos son inconsistentes. Por ejemplo, la autoestima baja predice la agresividad, principalmente a causa de los sentimientos de inadecuación de la persona (Moser, 1992; Teng & Lui, 2013). Sin embargo, Baumeister y Boden en 1998 propusieron que la autoestima altamente favorable estaba relacionada con los mayores índices de agresión. Después de unos años, este supuesto fue sustentado nuevamente por Hernández y Sierra (2012). No obstante, los resultados de ésta investigación confirman los primeros supuestos y rechazan las que proponen que la autoestima alta predice la agresividad, ya que este factor de autoestima no fue un predictor confiable para ninguno de los factores de agresividad.

La autoestima baja se reconoce como predictor confiable de la agresividad pero no en todas sus dimensiones, sino cuando la agresividad se refleja en el rencor, en el procesamiento cognoscitivo negativo y en la hostilidad hacia la pareja. Estos resultados son consistentes con los hallazgos de Locke (2009) en los que muestra que la agresividad es predicha por la autoestima baja y la autoestima baja encubierta, es decir, el narcisismo.

Por el impacto que tiene la baja autoestima en la hostilidad hacia la pareja, se puede observar que este tipo de autoestima facilita el desarrollo de actitudes negativas en los ámbitos más cercanos al individuo. Se reconoce que la agresión y la violencia

contra la pareja son fenómenos llamados “por compensación”, es decir, que el agresor intenta liberar sus frustraciones al dirigirlos hacia las personas que se encuentran más próximas (Hernández, 2012).

De forma consistente, Alavinezhad, Mousavi y Sohrabi (2014) explican que la baja autoestima se asocia a problemas externalizados en la adultez. Uno de ellos es el debilitamiento de los lazos sociales, es decir, la baja autoestima puede decrementar los niveles de conformidad respecto a las normas sociales e incrementar la delincuencia. Estos autores incluso reconocen este fenómeno desde la infancia, ya que los niños con ideas y creencias disfuncionales respecto a sí mismos, tienen dificultades para expresar y controlar sus emociones. En resultado, llevan a cabo conductas agresivas y violentas; y por el contrario, una buena percepción de sí mismo es un protector eficiente ante las dificultades de la vida (Hernández, 2012).

El locus de control externo, principalmente, es una variable que se asocia con la agresividad porque los eventos percibidos como incontrolables e impredecibles se asocian a altos niveles de agresividad (Hall, 2006). Lo anterior se confirma en esta investigación, ya que los resultados muestran que el descontrol es uno de los principales predictores de la agresividad.

El descontrol se obtuvo como predictor confiable y consistente de los cinco factores de agresividad. Por lo que se reconoce que influye en que las personas reaccionen de la misma manera en que el supuesto agresor lo hace (reactividad), mantenga sentimientos negativos a lo largo del tiempo (rencor), así como pensamientos desadaptativos respecto a las demás personas y sus intenciones (procesamiento cognoscitivo negativo), muestren un nivel de alteración al no obtener sus objetivos (frustración) y desarrollen guiones de conducta negativos en la interacción de pareja (hostilidad hacia la pareja).

Coccaro, Fanning, Fisher, Couture, y Lee, (2017) señalan que las personas agresivas esperan resultados más favorables de las acciones agresivas, que de otro tipo de esfuerzos y acciones. También, Hernández (2012) encontró que las personas agresivas mantienen un locus de control externo (descontrol y fatalismo) ya que no

se implican emocionalmente ni asumen la responsabilidad de sus acciones. En contraparte, obtuvo que los niveles de autoeficacia, control interno y resolución de problemas son bajos en las personas agresivas, en comparación con personas no agresivas. Teóricamente también hay sustento que relaciona el locus de control externo con la agresividad, ya que se menciona que la disipación de la responsabilidad es uno de los principales causantes de episodios de agresividad, debido a que la persona atribuye a causas externas, fuerzas externas, ordenes, el deber o la propia víctima, las razones para que actuar así (Alonso-Fernández, 1994; Bandura, 1973).

De igual forma, Ren, Wesselmann, y Williams (2017) describen que la disminución del control es una de las principales características de las personas agresivas. Éstas disminuyen sus niveles de agresividad únicamente cuando se les da la oportunidad de restaurar el control perdido o cuando el control es fortificado directa o simbólicamente. Los agresores únicamente se perciben autoeficaces al momento de llevar a cabo algún tipo de agresión. Además, son menos eficaces para inhibir los impulsos agresivos que las personas no agresivas, es decir, su reactividad (Coccaro et al., 2017).

Un patrón diferente se encontró en el caso del pensamiento mágico y su impacto en la frustración, ya que la predice de manera negativa. Caldera-Montes et al. (2015), señalan que aunque este tipo de pensamiento es primitivo, tiene una importante función como medio de afrontamiento ante situaciones potencialmente estresantes y/o amenazantes. También, Farkas (2016; Malinowski, 1974) señala que las personas recurren al pensamiento mágico cuando consideran incapaces de controlar alguna circunstancia con su esfuerzo personal, físico y/o mental. Por lo tanto, las creencias mágicas surgen como fruto de la intención de mantener el control sobre situaciones inciertas e impredecibles, lo que puede ser importante para que la persona recobre el control percibido y evite involucrarse en situaciones agresivas.

Sin embargo, las características del pensamiento mágico también lo convierten en un factor de riesgo para la agresividad. Ya que favorece la elaboración de distorsiones cognoscitivas que integran atribuciones irracionales acerca de las intenciones o

razones de las conductas de otros y que además resultan en evaluaciones y respuestas automáticas a las situaciones aversivas. Por lo tanto, es importante evaluar a profundidad las implicaciones que el pensamiento mágico tiene en la agresión, debido a que desempeña un papel ambivalente.

Por otro lado, la hostilidad hacia la pareja también fue predicha por el descontrol, lo que señala que las personas que perciben un bajo control sobre su entorno tienden a exhibir actitudes agresivas hacia su pareja. Esto es consistente con los hallazgos de Hernández (2012), quién señala que los agresores hacia la pareja tienen características externas de control, principalmente, porque culpabilizan a su pareja de la mayoría de las situaciones negativas que les acontece. A su vez, Amor, Bohórquez y Echeburúa (2006) explican que de forma complementaria, las víctimas de violencia de pareja mantienen un locus de control interno ya que se perciben como responsables del maltrato que sufren. Estos hallazgos son relevantes para la población mexicana, ya que el INEGI (2017) reportó que en 2016 que el 43.9% de las mujeres has sido agredidas en algún momento por su pareja.

La noción que señala que el fatalismo se asocia positivamente con la agresividad (Hernández & Sierra, 2012) se confirmó. El fatalismo es un predictor confiable de la agresividad, ya que predijo dos factores de agresividad: procesamiento cognoscitivo negativo y frustración. Es decir, la percepción de que las cosas tienen resultados usualmente negativos favorece el desarrollo de pensamientos sesgados y distorsionados además de la generación de sentimientos constantes de frustración que resultan en conductas agresivas (Beck, 1999).

En relación a los hallazgos acerca de la influencia de la autoestima y el locus de control externo (descontrol y fatalismo) en el desarrollo de la agresividad, Ren, Wesselmann, y Williams (2017) citan el fenómeno de *ostracismo*, que se refiere al hecho de ser ignorado y rechazado socialmente. En una primera etapa, se desata un amplio rango de sentimientos y efectos negativos, entre estos efectos se encuentran la pérdida de control percibido y disminución de la autoestima. En una segunda etapa, comprobaron que las personas pueden recurrir a la hostilidad y a la agresión como una estrategia de afrontamiento. Las personas que han sufrido este tipo de

exclusión tienden a agredir a la fuente del ostracismo, espectadores y personas inocentes, es decir, comienzan a generalizar las respuestas de agresión a un rango más amplio de personas. De igual manera, los individuos caracterizados por una autoestima baja y frágil responden de una manera más negativa al ostracismo que las que no. Por lo tanto, se muestran aún más agresivas ante la exclusión social.

De acuerdo con Garofalo y Velotti (2017), el control percibido en el ambiente se relaciona con el autocontrol y la autoeficacia. Se reconoce que bajo los efectos de los estados de enojo y hostilidad, las personas agresivas tienen una disminución de su control cognoscitivo y se desligan de su autoconsciencia. Por lo que tienen la posibilidad de enfocarse en las consecuencias a corto plazo, sentirse mejor o anular las experiencias emocionales negativas a través de la agresión. Asimismo, Garofalo y Velotti (2017) expresan que la agresión funciona como una estrategia desadaptativa de autorregulación, que funciona principalmente en personas que experimentan constantemente emociones negativas intensas y pérdida del control sobre su conducta.

Los predictores de la agresividad abordados en esta investigación son características desarrolladas y moldeadas por medio de la socialización. Por lo tanto, es importante reconocer que los factores culturales y ambientales citados en el capítulo uno pueden tener amplia influencia en el desarrollo de estas características, que a su vez impactan en la conducta agresiva (Dorantes & Matus, 2002). El estrés, la alta densidad poblacional, la contaminación (e.g. ambiental, visual y auditiva), los patrones culturales de comportamiento, la cultura de la violencia, son factores que pueden estar generando o favoreciendo el desarrollo de niveles altos de neuroticismo, baja afabilidad, fatalismo y descontrol; la carestía y la alta demanda de empleos pueden estar provocando el decremento de la autoestima y el descontrol.

En resumen, el estudio de la agresividad es de gran interés por su aparición en la interacción social, las relaciones interpersonales y en múltiples ámbitos de la vida diaria. Asimismo, se encuentra implicada en fenómenos como relaciones disfuncionales, bullying, mobbing, violencia en el noviazgo y familiar, abuso de sustancias y conductas antisociales y delictivas. De manera semejante, la

agresividad se encuentra presente a lo largo de la vida de un individuo, y puede influir en su desarrollo de manera desadaptativa desde la infancia hasta la adultez.

Se concluye que el modelo propuesto (Figura 9) se comprueba al obtener que la autoestima, la personalidad y el locus de control son variables que predicen los elementos emocionales, cognoscitivos y conductuales de la agresividad. Los factores que predijeron la agresividad son: la afabilidad, la autoeficacia, el neuroticismo, el fatalismo, el pensamiento mágico (de manera ambivalente), el descontrol y la autoestima baja.

Los hallazgos obtenidos son trascendentes para el desarrollo de esta línea de investigación, así como de modelos de prevención e intervención que contemplen los factores citados previamente. Es necesario que la falta de control percibido, la autoestima baja y características de personalidad que debilitan la capacidad de manejo y control de las emociones negativas y los pensamientos disfuncionales ante estímulos amenazantes, se consideren como aspectos centrales para futuros proyectos de investigación, así como talleres psicoeducativos y de intervención que tengan por objetivo la prevención o erradicación de la agresividad en relaciones interpersonales cercanas, no cercanas y en los individuos mismos.

REFERENCIAS

- Aguado, L. (2005). Emoción, afecto y motivación. España: Alianza.
- Aguirre, Á. (2008). Antropología de la depresión. *Revista Mal-estar*, 8 (3), 563-601.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. USA: The dursey press.
- Alavinezhad, R., Mousavi, M., & Sohrabi, N. (2014). Effects of art therapy on anger and self-esteem in aggressive children . *Procedia, Social and Behavioral Sciences*, 113, 111 – 117.
- Albores-Gallo, L., Saucedo- García, J.M., Ruiz-Velasco, S. & Roque-Santiago, E. (2011). El acoso escolar (*bullying*) y su asociación con trastornos psiquiátricos en una muestra de escolares en México. *Salud pública de México*, 53 (3), 220- 227.
- Alcázar-Córcoles, M.A., Verdejo-García, A., Bouso-Saiz J.C., Bezos-Saldaña, L. (2010). Neuropsicología de la agresión impulsiva. *Revista de Neurología*, 50, 291-299.
- Alcides, J. & Puentes, A. (2010). Rasgos de personalidad y autoestima en víctimas de acoso laboral. *Revista Diversitas*, 6 (1), 51-64.
- Allport, G.W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. USA: H. Holt.
- Alonso-Fernández, F. (1994). *Psicología del terrorismo: La personalidad del terrorismo y la patología de sus víctimas*. España: Masson.
- Amor, P., Bohórquez, I. A., & Echeburúa, E. (2006). ¿Por qué y a qué coste físico y psicológico permanece la mujer junto a su pareja maltratadora?. *Acción Psicológica*, 4(2), 129-154.
- Anderson, C. & Bushman B. (2002). Human aggression. *Annual Reviews*, 53, 27–51.
- Anderson, C. A. & Dill, K. E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings, and behavior in the laboratory and in life. *Journal of personality and Social Psychology*, 78 (4), 772-790.
- Anderson, C. A., & DeLisi, M. (2011). *Implications of global climate change for violence in developed and developing countries*. Chapter in J. Forgas, A. Kruglanski, & K. Williams (Eds.), *The Psychology of Social Conflict and Aggression*. (pp. 249-265)
- Anderson, C. A., Anderson, K. B. & Deuser, W. E. (1996). Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366-376.
- Anderson, C. A., Deuser, W.E. & DeNeve, K.M. (1995). Hot temperatures, hostile affect, hostile cognition and arousal: Test of a general model of affective aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 434-448.
- Anderson, C.A., Suzuki, K., Swing, E.L., Groves, C.L., Gentile, D.A., Prot, S., Lam, C.P., Sakamoto, A., Horiuchi, Y., Krahé, B., Jelic, M., Liuqing, W., Toma, R., Warburton, W.A., Zhang, X.M., Tajima, S., Qing, F., & Petrescu, P. (2017). Media Violence and Other Aggression Risk Factors in Seven Nations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 43(7), 986–998.
- Andrade Palos, P. (1984). *Influencia de los padres en el locus de control de los hijos*. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología. UNAM.
- André, C. & Lelord, F. (2012). *La autoestima: gustarse a sí mismo para vivir mejor con los demás*. España: Kairós.

- Andrés, M. L., Canet, L., Castañeiras, C. E., & Richaud, M. C. (2016). Relaciones de la regulación emocional y la personalidad con la ansiedad y depresión en niños. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 34(1), 99-115.
- Andreu, J.M., & Peña, M.E. (2012). Identifying psychometrically different types of non-direct aggression in a Spanish Population. *European Journal of Developmental Psychology*, 1, 1-7.
- Andreu, J.M., Peña, M.E., & Penado, M. (2013) Impulsividad cognitiva, conductual y no planificadora en adolescentes agresivos reactivos, proactivos y mixtos. *Anales de psicología*, 29(3), 734- 740.
- Arroyo, M. C. (1999). Intervención en la autoestima en psicopatología. En J.F. Lozano, & Gómez, M. (Eds). *Avances en salud mental infanto-juvenil*. (pp.211-231). España: Universidad de Sevilla.
- Averill, J. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. *Psychological Bulletin*, 80 (4), 286- 303.
- Bandura, A. (1973) *Aggression. A social learning analysis*. USA: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1975) Análisis del aprendizaje social de la agresión. En Autor & E. Ribes (Eds.), *Modificación de la conducta: Análisis de la agresión y la delincuencia* (307-341). México: Trillas.
- Bandura, A. & Walters, R. (1974). *Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad*. México: Alianza Editorial.
- Barlett, C. P., & Anderson, C.A. (2012). Direct and indirect relations between the Big 5 traits and aggressive and violent behavior. *Personality and Individual differences*, 52, 870-875.
- Bashiriyeh, H. (2010). Culture and Violence: Psycho-cultural Variables Involved in Homicide across Nations. (Tesis doctoral). Universidad de Koblenz-Landau, Alemania.
- Baumeister, R. & Boden, J. (1998). Aggression and the self: high self-esteem, low self-control, and ego threat. En R. Geen & E. Donnerstein (Eds.) *Human Aggression: theories, research and implications for social policy*. (pp.111-134). USA: Academic Press.
- Baumeister, R.F., Bushman, B.J. & Campbell W.K. (2000). Self-esteem, narcissism, and aggression: Does violence result low self-esteem or from threatened egotism?. *Current directions in Psychological science*, 9 (1), 26-29.
- Beck, A. (1999). *Prisoners of hate: The cognitive basis of anger, hostility, and violence*. USA: Harper Collins.
- Beck, A., Rush, A., Shaw, B. & Emery, G. (2005). *Terapia Cognitiva de la Depresión*. España: Desclée de Brouwer.
- Benet-Martínez, V. & John, O.P. (1998). Los cinco grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analyses of the big five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (3), 729-750.
- Berkowitz, L. (1993). *Aggression: Its causes, consequences, and control*. USA: McGraw-Hill.
- Bettencourt, B., Talley, A., Benjamin, A., Valentine, J. (2006). Personality and Aggressive Behavior Under Provoking and Neutral. *American Psychological Association*, 132 (5), 751–777.

- Bibiano, M. A., Ornelas, M., Aguirre, J. F., & Rodríguez-Villalobos, J. M. (2016). Composición Factorial de la Escala de Locus de Control de Rotter en Universitarios Mexicanos. *Formación Universitaria*, 9(6), 73-82.
- Bizkarra, K. (2005). *Encrucijada emocional*. España: Desclée De Brouwer.
- Bouquet, G. S., García-Mendez, M., Díaz-Loving, R., & Rivera- Aragón, S. (2018). Conceptuación y medición de la agresividad: Validación de una escala. *Revista Colombiana de Psicología*, 28(1).
- Branden, N. (2010). *Cómo mejorar su autoestima*. México: Paidós.
- Brown, J.D. & Marshall, M.A. (2006). The three faces of self-esteem. En M.H Kernis. (Ed.) *Self-esteem: issues and answers*. (pp. 4-9)USA: Psychology Press.
- Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Thomaes, S., Ryu, E., Begger, S., & West, S.G. (2009). Looking again, and harder, for a link between low self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 77 (2), 427-448.
- Buss, A.H. & Perry, M.P. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 452-459.
- Caldera-Montes, J.F., Amador-Beas, G., Reynoso-González, O.U., & Zamora-Betancourt, M.R. (2015). Pensamiento mágico en estudiantes de Psicología. Un estudio descriptivo y correlacional. *Revista de Educación y Desarrollo*, 35, 29-36.
- Chertok, A. (2009). *Desarrollo y tratamiento de los comportamientos agresivos. Enfoque cognitivo-conductual*. Uruguay: Sociedad de Psiquiatría de Uruguay.
- Chóliz, M. (2005). *Psicología de la emoción: el proceso emocional*. España: Universidad de Valencia.
- Coccaro, E.F., Fanning, J.R., Fisher, E., Couture, L., & Lee, R.J. (2017). Social emotional information processing in adults: Development and psychometrics of a computerized video assessment in healthy controls and aggressive individuals, *Psychiatry Research*, 248, 40–47.
- Cochran, S. & Rabinowitz, F. (2000). *Men and Depression*. USA: Academic Press.
- CONEVAL. (2016). *Pobreza estatal 2016: Ciudad de México*. Recuperado en <https://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/DistritoFederal/Paginas/Pobreza-2016.aspx>
- Constantinoua, E., Panayiotoua, G., Konstantinoua, N., Loutsiou-Ladda, A. & Kapardisb, A. (2011). Risky and aggressive driving in young adults: Personality matters. *Accident Analysis and Prevention*, 43, 1323–1331.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (2006). Age changes in personality and their origins: Comment on Roberts, Walton, and Viechtbauer. *Psychological Bulletin*, 132(1), 26-28. doi. 10.1037/0033-2909.132.1.26
- Costa, P.T. & McCrae, R.R. (1998). Trait theories of personality. En D.F. Barone, M. Hersen y B. Van Hasselt (Eds.) *Advanced personality* (pp.103-121). USA: Plenum Press.
- Díaz-Guerrero, R. (1994). *Psicología del mexicano: Descubrimiento de la etnopsicología*. México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (2003). *Psicología del mexicano*. (6a. reimpr.). México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (2007). *Psicología del mexicano 2: Bajo las garras de la cultura*. México: Trillas.

- Díaz-Loving, R. (2002). Psicología social sociológica y cultural en el contexto latinoamericano. En C. Kimble, E. Hirt, R. Díaz-Loving, H. Hosch, G.W. Lucker & M. Zárate (Eds.) *Psicología Social de las Américas*. (pp. 467- 486). México: Pearson.
- Dollard, J., Miller, N. E., Doob, L. W., Mowrer, O. H., Sears, R. R. (1939). *Frustración y agresión*. USA: Yale University Press.
- Dorantes, C. H., & Matus, G. L. (2002). El estrés y la ciudad. *Revista del Centro de Investigación*, 5(18), 71-77.
- Ekman, P. (1982). Methods for measuring facial action. En K.R. Scherer & P. Ekman (Eds.) *Handbook of methods in nonverbal behavior research*. (pp. 25- 135). USA: Cambridge University Press,
- Elser, H. (1968) Agresividad, depresión y enajenación. *Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología*, 10, 14-21.
- Farkas, C. (2003). Utilización de estrategias mágicas para el manejo de situaciones estresantes en estudiantes universitarios/as. *Revista Interamericana de Psicología*, 37, 109-143.
- Feist J. & Feist G. (2009). *Theories of personality*. (7th ed). USA: McGrawHill.
- Fromm, E. (1991). *Anatomía de la destructividad humana*. España: Siglo XXI.
- Garofalo, C. &, Velotti, P. (2017). Negative emotionality and aggression in violent offenders: The moderating role of emotion dysregulation. *Journal of Criminal Justice*, 51, 9–16 .
- Gelland, M.J., & Harrington, J.R. (2015) The motivational force of descriptive norms: For whom and where are descriptive norms most predictive of behavior?. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46, 1273-1278.
- González-Arratia, N. (2011). *La autoestima: Medición y estrategias de intervención a través de una experiencia en la reconstrucción del ser*. (2ª ed.). México: UAEM.
- González, C. F. & Ramos, L. (2000). Una evaluación de la Escala de Autoestima de Rosenberg en Adolescentes estudiantes. *La Psicología Social en México*, 8, 290- 296.
- González, F. & Gimeno, A. (2013) Menores en situación de riesgo social: Valoración de un programa para la mejora de la autoestima. *Psychosocial Intervention*, 22 (1), 1-5.
- Gordillo, R. (2010). *Análisis longitudinal de la relación entre depresión y agresión física y verbal en población infanto-juvenil*. (Tesis Doctoral). UNED: España.
- Grad, H. & Vergara, A.I. (2003). Cuestiones metodológicas en la investigación transcultural. *Boletín de Psicología*, 77, 71- 107.
- Grumm, M. & Von Collani, G. (2009). Personality types and self-reported aggressiveness. *Personality and Individual Differences*, 47, 845-850.
- Hall, C.S. & Lindzey, G. (1970). *Theories of personality*. (2nd). USA: John Wiley & sons, inc.
- Hernández-Ardieta, M.L. (2013). Tratamiento psicológico de la impulsividad desde la perspectiva de las terapias de conducta de tercera generación. *Anuario de Psicología*, 43(1), 117-127.
- Hernández, D.G. & Sierra, L.G. (2012). *Los estilos parentales y su relación con la autoestima, depresión y agresión en la adolescencia temprana*. Tesis de Licenciatura no publicada. México: UNAM, Facultad de Psicología.

- Hernández, M.J. (2012). *Violencia en relaciones de pareja jóvenes*. Universidad de Valencia. Tesis Doctoral (no publicada).
- Herrera, M., Pacheco, M., Palomar, J. & Zavala, D. (2010) La Adicción a Facebook Relacionada con la Baja Autoestima, la Depresión y la Falta de Habilidades Sociales. *Psicología Iberoamericana*, 18 (1), 6-18.
- Huertas, D. (2007). *Violencia: la gran amenaza*. España: Alianza.
- Inozu, M., Orcun, Y., & Terzi, S. (2012). Locus of Control in Obsessive-Compulsive (OC) and Depression Symptoms: The Moderating Effect of Externality on Obsessive-Related Control Beliefs in OC Symptoms. *Behaviour Change*, 29(3), 148-163.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2013). "Estadísticas a propósito del día internacional de la no violencia" Recuperado en <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Contenidos/estadisticas/2013/noviencia0.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2017). *Resultados de la encuesta nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares*. (ENDIREH) 2016.
- John, O. P. & Srivastana, S. (1999). The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement and Theoretical Perspectives. En L. A. Pervin and O. P. John (Eds.) *Handbook of Personality: Theory and Research*. (pp.102-138). USA: The Guilford Press.
- Kamaluddin, M.R., Md N.S., Othman, A., Ismail, K.H., & Mat, G. A. (2014). Associations between personality traits and aggression among malay adult male inmates in malaysia. *Journal of Psychiatry*, 15 (2), 176-185.
- Karatas, Z. & Tagay, O. (2012). Self-esteem, locus of control and multidimensional perfectionism as the predictors of subjective well being. *International Education Studies*, 5(6), 131- 137.
- Kassinove, H. & Tafrate, R. (2005). *El manejo de la agresividad: manual de tratamiento completo para profesionales*. España: Desclée de Brouwer.
- Kimble, C., Hirt, E., Díaz-Loving, R., Hosch, H., Lucker, G.W. & Zárata, M. (2002). *Psicología Social de las Américas*. México: Pearson.
- Kokkinos, C.M. & Voulgaridou, I. (2017). Relational and cyber aggression among adolescents: Personality and emotion regulation as moderators. *Computers in Human Behavior*, 68, 528-537.
- Krahé, B. (2013). *The social psychology of aggression*: USA: Psychology 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.
- Lawrence, C. (2006). Measuring individual responses to aggression triggering events: Development of the situational triggers of aggressive responses (STAR) scale. *Aggressive Behavior*, 32, 241–252.
- Lawrence, C. & Hodgkins, E. (2009). Personality influences on interpretations of aggressive behavior: The role of provocation sensitivity and trait aggression. *Personality and Individual Differences*, 46, 319–324.

- Locke, K.D. (2009). Aggression, narcissism, self-esteem, and the attribution of desirable and humanizing traits to self versus others. *Journal of Research in Personality*, 43, 99–102.
- Lorenz, K. (1971). *Sobre la agresión: el pretendido mal*. México: Siglo XXI.
- Luna, D.R. (2015). *Interacción entre los estilos de apego y las variantes alélicas del gen SLC6A4 y su asociación con la impulsividad, agresividad y neuroticismo en pacientes con síndrome bulímico y anoréxico*. Tesis de Maestría no publicada. México: UNAM, Instituto Nacional de Psiquiatría "Ramón de la Fuente".
- Maganto, C., & Garaigordobil, M. (2010). Evaluación del perdón: Diferencias generacionales y diferencias de sexo. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(3): 391-403.
- Malinowski, B. (1974). *Magia, ciencia y religión*. España: Ariel.
- Markus, H. R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the Self. Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253.
- Maruris, M., Cortés, P., Gómez, L.G., & Godínez, F. (2011). Niveles de estrés en una población del sur de México. *Psicología y Salud*, 21(2), 239-244.
- Matsura, N., Hashimoto, T. & Toichi, M. (2010). The characteristics of AD/HD symptoms, self-esteem, and aggression among serious juvenile offenders in Japan. *Research in developmental disabilities*, 31, 1197- 1203.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (1999). A Five-Factor theory of personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 139-153). US: Guilford Press.
- McCrae, R.R. (2010). The place of the FFM in personality Psychology. *Psychological Inquiry*, 21, 57-64.
- McCrae, R.R. & Costa, P.T. (2008) The Five-Factor Theory of personality. En O. P. John, R. W. Robins & L.A. Pervin (Eds.) *Handbook of personality: theory and research*. (pp.159-181) USA: The guilford press.
- McCrae, R.R. & Costa, P.T. (2011). The five-factor theory of personality. En O.P John, R.W. Robins, y L.A. Pervin (Eds.) *Handbook of personality: Theory and research*. (pp. 159-181) USA: Guilford Press.
- McKay, M. & Fanning, P. (1995). *Self-esteem*. USA: St. Martin's Paperbacks.
- Megargee, E. I. & Hokanson, J.E. (1976) *Dinámica de la agresión*. México: Trillas.
- Mérida, D.M. (2014). "Influencia que tiene el contexto sociocultural en las manifestaciones de agresividad en niños y niñas del centro educativo el porvenir, San Lorenzo el Cubo, Ciudad Vieja Sacatepéquez." (Tesis doctoral). Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
- Miguel, R. (27 de Febrero de 2018). Tasa de desempleo se mantiene en 3.4% al inicio del 2018. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/cartera/economia/tasa-de-desempleo-se-mantiene-en-34-al-inicio-del-2018/>
- Moeller, F.G., Barratt, E.S., Dougherty, D.M., Schmitz, J.M., & Swann, A.C. (2001) Psychiatric aspects of impulsivity. *Journal of Substances Abuse Treatment*, 21(4), 193-198.
- Montero, S. N., Rivera-Aragón, S., Reyes-Lagunes, I. & Díaz-Loving, R. (2008). Adaptación de la Escala de Locus de Control para parejas. En S. Rivera, R. Díaz-Loving, R. Sánchez & I. Reyes (Eds.), *La Psicología Social en México*, 12, 619-624.

- Montoya, M.A. & Sol, C. E. (2001). *Autoestima: Estrategias para vivir mejor con técnicas de PNL y desarrollo humano*. México: Pax.
- Moser, G. (1992). *¿Qué sé? La agresión*. México: Cruz O.
- Moya, J., Mestre, H., Maestre, E. & Dutil, V. (2004). Red nomológica de las dimensiones de personalidad del modelo de Costa y McCrae en adolescentes. *Jornades de foment de la investigacio*, 1-10.
- Muñoz, F. (2000). *Adolescencia y agresividad*. (Tesis doctoral). Universidad complutense, España.
- Myers, D.G. (2005). *Psicología Social*. México: McGrawHill.
- Okon, M.O., Momoh, S.O., Imhonde, H.O. & Idiakheua, E.O. (2011) Aggressive tendencies among undergraduates: the role of personal and family characteristics. *REOP*, 22 (1), 3-14.
- Pastén, L., Lobos, P. & Mosqueda, A. (2011). Comportamiento agresivo en varones de 10 a 12 años pertenecientes a colegios de Valparaíso. *Ciencia y Enfermería*, 8 (2), 97-109.
- Pastor, F.P., Reig, M., Fontoba, J. & García, A. (2011). Alcohol y violencia. *Salud y drogas*, 11(1), 71-94.
- Plutchnik, R. (1989). Measuring emotions and their derivatives. En R. Plutchnik & H. Kellerman (Eds.) *Emotion: theory, research and experience*. (pp. 1- 35). USA: Academic Press.
- Ren, D., Wesselmann, E.D., & Williams, K.D. (2017) Hurt people hurt people: ostracism and aggression. *Current Opinion in Psychology*, 19, 34–38 .
- Reyes- Lagunes, I. & García y Barragán, L.F. (2008). Procedimiento de validación psicométrica culturalmente relevante. En S. Rivera Aragón, R., Díaz Loving, R. Sánchez Aragón e I. Reyes Lagunes (Eds.), *La psicología social en México*, XII (pp. 625-630). México: AMEPSO, Universidad de Guanajuato y UNAM.
- Reyes-Lagunes, I. (1993). Las redes semánticas naturales, su conceptualización y su utilización en la construcción de instrumentos. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 9 (1), 81-97.
- Reyes, E., Álvarez, C., Peredo, A., Miranda, A. & Rebolledo, I.Z. (2014). Psychometric properties of the big five inventory in a Mexican sample. *Salud Mental*, 37, 491-497.
- Ridling, B.L. (2010). Insight and Locus of Control as Related to Aggression in Individuals with Severe Mental Illness (SMI). *Mcnair scholars research journal*, 1 (1), 1- 15.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. USA: Princeton University Press.
- Rosenberg, M. (1976). Beyond self-esteem: some neglected aspects of self-concept. *American Sociological Association*, 3, 1-29.
- Rothbaum, F., Snyder, S.S. & Weisz, J.R. (1982). Changing the world and changing the self: a two-process model of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42 (1), 5- 37.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80 (1), 1-28.
- Rotter, J.B. (1990). Internal Versus External Control of Reinforcement. *American Psychological Association*, 45 (4), 489-493.
- Seligman, M. E. P. (1975). *A series of books in psychology. Helplessness: On depression, development, and death*. US: Freeman.

- Sierra, P., Livianos, L., Peris, L. & Rojo, L. (2011). Impulsividad, búsqueda de sensaciones y agresividad en pacientes bipolares tipo I y II. *Revista Psiquiátrica de Salud Mental*, 4 (4), 195-204.
- Swann, W. B., Stein-Seroussi, A. & Giesler, R.G. (1992). Why people self-verify?. *Journal of personality and Social Psychology*, 62 (3), 392-401.
- Teng, Z. & Liu, Y. (2013). The role of neuroticism in the relation between self-esteem and aggressive emotion among 1085 Chinese adolescents. *Science Research*, 4 (10), 729- 735.
- Teten, A. L., Sharp, C., Stanford, M. S., Lake, S.L., Raine, A., & Kent, T.A. (2011). Correspondence of aggressive behavior classifications among young adults using the Impulsive Premeditated Aggression Scale and the Reactive Proactive Questionnaire. *Personality and Individual Differences*, 50, 279-585.
- Ticusan, M. (2014). Gender difference and school aggressiveness. *Social and behavioral sciences*, 159, 128-131.
- Uba, I., Yaacob, S.N., Juhari, R. & Talib, M.A. (2010). Effect of Self-Esteem on the Relationship between Depression and Bullying among Teenagers in Malaysia. *Asian Social Science*, 6 (12), 77-85.
- Valderrama, R., Campos, A., Vera, J. & Castelán, G. (2009). Comparación entre introvertidos y extrovertidos en el nivel de ansiedad al escuchar música relajante. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 14(1), 61-76.
- Varela, M. & Mata, L. (2004). Diferencia de locus de control en niños y niñas de siete, nueve y once años. *Revista electrónica de Psicología Iztacala*, 7(2), 91- 101.
- Vargas, M.D. (2010). Relación existente entre la autoestima y la conducta delictiva de las adolescentes del servicio de atención integral al niño (a) y adolescente (SAINA) Estado Lara. *Boletín Médico de Posgrado*, 26 (2), 1 -12.
- Velasco, P. W., Rivera-Aragón, S., Díaz-Loving, R., & Reyes-Lagunes, I. (2015). Construcción y validación de una escala de locus de control-bienestar subjetivo. *Psicología Iberoamericana*, 23(2), 45-54.
- Zaczyk, C. (2002). *La agresividad*. España: Paidós.
- Zhang, H., Qu, W., Ge, Y., Sun, X., & Zhang, K. (2017). Effect of personality traits, age and sex on aggressive driving: Psychometric adaptation of the Driver Aggression Indicators Scale in China. *Accident Analysis and Prevention*, 103, 29–36.