UNIVERSIDAD DE VIÑA DEL MAR

ESTANDARIZACIÓN PARA ALUMNOS DE ENSEÑANZA MEDIA DEL INVENTARIO DE COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL: I.C.I. DE PAUL MAUGER, GREGORY FIRESTONE, SUZANNE HERNÁNDEZ Y DAVID HOOK

TESIS PRESENTADA A LA ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES

PARA OPTAR AL TITULO DE:
PSICOLOGO

Y AL GRADO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA

POR
MARISOL ABARCA BUSTAMANTE
PAOLA ARELLANO MOLINA

PROFESOR PATROCINANTE
RODRIGO MILLÁN ROJAS

VIÑA DEL MAR - CHILE
JULIO 2004

RECONOCIMIENTOS

Queremos expresar nuestra gratitud a todas las personas que colaboraron y permitieron la realización de este estudio, en especial a Don Jorge Gatica, docente de la U.V.M., al señor Eugenio Escalona, jefe de UTP del Liceo Alfredo Nazar Ferez, señora Ilse Elgueta, jefa de Asuntos sociales del Liceo Valparaíso, señora María Angélica Levalle, orientadora del Liceo Eduardo de la Barra y al Señor Jorge Lindemann jefe de UTP del Liceo B. Vicuña Mackenna.
Un sincero agradecimiento a Rodrigo Millán por contribuir en este estudio, por entregarnos su tiempo y apoyo incondicional.

También agradecemos a nuestros amigos y familiares, quienes colaboraron con su tiempo y dedicación.

TABLA DE CONTENIDOS

RECONOCIMIENTOS..... ii

TABLA DE CONTENIDOS..... iii

LISTA DE CUADROS Y TABLAS..... v

RESUMEN..... vi

ABSTRACT..... vii

Cap. Pág.

1 INTRODUCCION..... 1

Modelos y Enfoques sobre Habilidades Sociales..... 3
Hacia una Definición de las Habilidades Sociales..... 3
Algunos Modelos Teóricos de las Habilidades Sociales..... 8
Modelo Derivado de la Psicología Social: Teoría de Roles... 8
Modelo del Aprendizaje Social..... 9
Modelo Cognitivo..... 10
Modelo de la Percepción Social..... 11
Asertividad: Un Modelo de la Psicología Clínica..... 11
Asertividad: Concepto Clave de las Habilidades Sociales..... 12
Componentes de la Conducta Asertiva..... 17
Agresividad: Concepto y Modelos Explicativos..... 18
Teoría de la Frustración..... 22
Teorías Sociológicas de la Agresión..... 24
Teoría Catártica de la Agresión..... 25
Teoría del Instinto..... 26
Teoría Biológica..... 27
Teoría Cognitiva de la Agresividad..... 28
Causas Personales de la Agresividad..... 29
Estilos de personalidad y agresión..... 29
Sesgo atribucional hostil..... 29
Diferencias de género en la agresividad..... 30
Determinantes sociales de la Agresividad..... 31
Diferencias entre Agresividad y Asertividad..... 34

Antecedentes Empíricos..... 35

Formulación del Problema..... 41
Identificación y Delimitación del Problema..... 41
Definición de Variables..... 41
Objetivos de Investigación..... 43

Cap. Pág.

2 METODO..... 44

Participantes..... 44
Ambiente y Materiales..... 47
Procedimiento..... 48
Diseño..... 50
Técnicas de Recolección de Datos..... 50
Plan de Análisis de Datos..... 56

3 RESULTADOS..... 58

Correlaciones Ítemes – Subescalas..... 58
Confiabilidad del Instrumento..... 59
Validez del Instrumento..... 62
Análisis de Componentes Principales..... 62
Matriz de Correlaciones..... 65
Obtención de Normas..... 67
Pruebas de Normalidad..... 67
Prueba U de Mann – Whitney para Variable Sexo..... 70
ANOVA de Un Factor para la Variable Edad..... 73

4 DISCUSION..... 77

REFERENCIAS..... 89

APENDICES..... 92
Apéndice A. Inventario de comportamiento interpersonal..... 93
Apéndice B. Declaración consentimiento, ficha datos sociodemográficos 102
Apéndice C. Datos sociodemográficos de la muestra..... 105
Apéndice D. Correlaciones ítemes con sus respectivas subescalas..... 109
Apéndice E. Análisis de consistencia interna subescalas I.C.I. 116
Apéndice F. Análisis de confiabilidad por el método de mitades iguales.. 122
Apéndice G. Análisis de componentes principales con rotación varimax. 126
Apéndice H. Matriz de correlaciones entre subescalas 128
Apéndice I. Prueba de normalidad: Gráficos Q – Q..... 131
Apéndice J. Prueba de diferencia de media según sexo..... 163
Apéndice K. ANOVA de un factor según edad..... 165
Apéndice L. Normas en puntaje T y percentiles..... 168
Apéndice M. Corrección, puntuación e interpretación del I.C.I..... 183
Apéndice N. Análisis estadísticos I.C.I.– estandarización chilena..... 190

LISTA DE CUADROS Y TABLAS

Cuadro Nº		Pág.
1	Fase 1 del Estudio……	48
2	Fase 2 del Estudio……	49
3	Fase 3 del Estudio……	49
4	Resumen prueba de Mann – Whitney para diferentes grupos de edad……	72

Tabla Nº		Pág.
1	Establecimiento de origen de los participantes……	45
2	Curso de los participantes……	45
3	Edad de los participantes……	46
4	Comuna de residencia de los participantes……	46
5	Sexo de los participantes……	47
6	Consistencia interna subescalas del ICI, muestra total……	58
7	Resultados análisis de confiabilidad método de dos mitades	59
8	Análisis de componentes principales con dos factores……	61
9	Análisis de componentes principales con tres factores……	62
10	Pruebas de normalidad, subescalas del I.C.I……	65
11	Estadísticos descriptivos para la muestra total y por sexo….	67
12	Resumen prueba Mann – Whitney, variable sexo……	68
13	Promedio y desviación estándar según edad……	70
14	ANOVA de un factor según edad……	71

RESUMEN

Sobre la base de la falta de instrumentos para medir habilidades sociales en jóvenes en edad escolar, y teniendo como antecedentes la estandarización del Inventario de Comportamiento Interpersonal (I.C.I.) para Chile en una población universitaria (Passi y Torres, 1991), la presente investigación tuvo como propósito estandarizar este mismo instrumento para jóvenes adolescentes de enseñanza media. Para ello, se seleccionó una muestra probabilística definitiva de 733 sujetos de ambos sexos (413 hombres y 320 mujeres) cuyas edades fluctuaron entre 13 y 20 años, pertenecientes a 4 liceos municipalizados (3 de la comuna de Valparaíso y 1 de la comuna de Viña del Mar).

A partir de los diversos análisis estadísticos realizados a las subescalas es posible destacar (a) la obtención de favorables índices de consistencia interna para cada subescala y de correlaciones entre mitades iguales, (b) que las subescalas se agrupaban en torno a dos factores lo cual es evidencia respecto a validez de constructo del instrumento, y (c) que las subescalas si bien no pasaron la prueba de normalidad, si mostraron muchas de ellas una distribución semejante a la normal, lo que dio pie para obtener normas en puntajes T y percentiles.

Así, el presente estudio entrega como producto final un instrumento psicométricamente adecuado, fiable, válido y con normas, que podrá ser utilizado en futuras investigaciones sobre habilidades sociales, pero sobretodo, que servirá a psicólogos y otros profesionales en su práctica cotidiana.

ABSTRACT

The following research had as aim to standardize the Interpersonal Behavior Survey for a population of adolescents at school age. The instrument was developed by Mauger (1978) to measure various dimensions of assertive and aggressive behavior, identifying excesses and deficits in both, and was previously standardized in Chile for a population of university students (Passi & Torres, 1991). To do this, a probability sample of 733 subjects of both sexes (413 men and 320 women) whose ages fluctuated between 13 and 20 years, belonging to 4 public high schools (3 of Valparaíso and 1 of Viña del Mar) was selected.

Some results of the investigation were (a) favorable internal consistency indices and split half correlation coefficients for each subscale, (b) aggressiveness and assertiveness subscales were loaded strongly to two different factors, and (c) although the subscales did not pass the normality test, many of them showed a distribution similar to the normal. Therefore, norms in t scores and percentiles were obtained.

Finally, the study offers as final product a reliable and valid instrument, with norms to a specific population, that will be used in future research projects on social skills, and principally, will be useful for psychologists and other professionals in their daily practice.

CAPITULO 1

INTRODUCCION

Actualmente la educación chilena se encuentra en proceso de cambio y adaptación a la reforma educacional. Dentro de las principales innovaciones de la reforma se encuentra la noción de objetivos fundamentales transversales (OFT) que tienen un carácter comprensivo y general orientado al desarrollo personal, y a la conducta moral y social de los alumnos, y que deben perseguirse en las actividades educativas y a lo largo de todo el proceso educativo. En este sentido, los OFT coinciden en un conjunto de finalidades fundamentales, de carácter ético valórico que orientan el currículo. Una de estas finalidades fundamentales es que los alumnos "respeten y valoren las ideas y creencias distintas de las propias y reconozcan el diálogo como fuente permanente de humanización, de superación de diferencias y de aproximación a la verdad" (MINEDUC, 1996).

De lo anterior puede establecerse que a contar de la reforma la educación chilena comienza a otorgar importancia al desarrollo ya no sólo de conocimientos, sino que también al fomento de habilidades y capacidades que permitan al joven insertarse a la vida en comunidad. Dentro de este conjunto de capacidades destacan las habilidades sociales, que serían justamente aquellas conductas que permitirían alcanzar la finalidad de respetar y valorar las ideas y creencias de los otros y reconocer el diálogo como fuente de superación de diferencias.

Así, se vuelve necesario la formulación de programas y estrategias que permitan efectivamente alcanzar esta finalidad. Pero adicionalmente se hace necesario el desarrollo de instrumentos que permitan evaluar esas habilidades sociales en los alumnos para poder conocer los déficit que en este sentido presentan, para luego manejar y entrenar en estas clases de conductas socialmente habilidosas, y por último, poder evaluar el impacto de las mismas estrategias y programas.

Sin embargo, actualmente la evaluación del desarrollo de habilidades sociales (u otras) en los estudiantes y su probable nexo con su futuro desempeño académico queda relegado a un segundo plano. Y a pesar del consenso general en cuanto a que la falta de desarrollo de habilidades sociales genera riesgos diversos, como abandono escolar, bajo rendimiento y otras dificultades escolares, los instrumentos para evaluarlas son escasos e inexistentes. Por ello, "dada las consecuencias a lo largo de la vida, las relaciones sociales deberían considerarse como la primera de las cuatro asignaturas básicas de la educación, es decir, aunada a la lectura, escritura y aritmética" (Navarro, 2003).

Así, poder conocer sobre la condición y manejo de las habilidades sociales en los jóvenes es importante pues permite reducir o disminuir riesgos sociales. Por lo anterior y como una forma de entregar un aporte para alcanzar los objetivos transversales de la educación, se considera relevante aportar con la estandarización del Inventario de Comportamiento Interpersonal (I.C.I) para alumnos de enseñanza media, entregando así un instrumento de uso profesional

que arroje resultados confiables sobre habilidades sociales permitiendo tener una medida objetiva del estado y progreso alcanzados.

De esta manera, el propósito central del presente proyecto de investigación es estandarizar un instrumento que evalué habilidades sociales en adolescentes, y que reúna propiedades psicométricas y normas adecuadas a nuestra realidad.

Modelos y Enfoques sobre Habilidades Sociales

Diversos son los modelos y enfoques que aparecen en la extensa literatura sobre habilidades sociales. A su vez, la definición de habilidades sociales va variando de un autor a otro. Por ello, en este apartado se realiza, en primer lugar, una revisión del concepto de habilidades sociales según diferentes autores. En segundo lugar, se presentan diferentes modelos explicativos de las habilidades sociales, para luego culminar con una revisión de los conceptos y procesos de asertividad y agresividad, ambos directamente vinculados a la noción de habilidades sociales.

Hacia una Definición de las Habilidades Sociales

El hombre es un ser social por naturaleza, lo que implica que para su desarrollo requiere de establecer relaciones con los demás. Por ello, resulta fundamental la adquisición de habilidades, destrezas, capacidades, actitudes y conductas que le permitan desenvolverse de un modo más satisfactorio y efectivo en su entorno social e interpersonal.

Es así como surge el concepto de habilidades sociales para hacer referencia a esas conductas que aumentan la efectividad y calidad de las relaciones interpersonales. Ahora bien, definir qué es una conducta socialmente habilidosa no es una tarea fácil lo que queda demostrado por la existencia de numerosas definiciones no habiéndose llegado aún a un acuerdo explícito (Caballo, 1997).

Una de las definiciones más aceptadas es la de Combs y Slaby (1977), quienes la definen como "la habilidad para interactuar con otros en un contexto dado de modo especifico, socialmente aceptable y valorado, y que sea mutuamente beneficioso o primariamente beneficioso para los otros" (Combs y Slaby, en Aron y Milicic, 1992, p. 18). Ellos le dan importancia, además de la conducta, al contexto y a la validación social del comportamiento.

Otra definición que integra elementos cognitivos, conductuales y sociales es la propuesta por Ladd y Mize (1983, en Aron y Milicic, p. 18), los que definen la habilidad social como "la habilidad para organizar cogniciones y conductas en un curso integrado de acción orientada por metas interpersonales y sociales de un modo culturalmente aceptados".

Kelly (1992) define la habilidad social como "conductas aprendidas que ponemos en juego en situaciones interpersonales para obtener o mantener el reforzamiento del ambiente. Son vías o rutas que nos llevan a nuestros objetivos".

Por su parte, Rojas (1995) define las habilidades sociales como "destrezas que nos permiten expresar y comunicar de modo adecuado afectos, deseos, opiniones y

expectativas, respetando nuestros derechos y los de los demás. Nos permiten desarrollar nuestro potencial humano".

Dowrick (1986), plantea que una definición operacional debería considerar que estas habilidades sociales son interpersonales, propositivas (orientadas a metas) y susceptibles de ser aprendidas. En su modelo, la conducta social es pensada como activa y autocontrolada.

La habilidad social cuenta con la funcionalidad que depende de un contexto cambiante, valores culturales y objetivos personales; pero si existe un consenso en cuanto a sus implicancias como es: "son conductas aprendidas, son más o menos identificables como capacidades concretas en la que influye variables ambientales" (Morales, 1996).

Se puede decir en consecuencia que "las habilidades sociales son clases de respuesta, es decir un conjunto de conductas pertinentes para percibir, entender y responder de forma adecuada a las demandas del medio social" (León, 1996, p. 435).

Esto implica que la conducta debe ser útil y eficaz para ser capaz de realizar y desempeñar lo siguiente: (León, 1996, p. 435).

a- Conseguir reforzadores en situaciones de interacción social

b- Mantener y mejorar las relaciones interpersonales

c- Impedir el bloqueo del reforzador social

d- Mantener la autoestima

Estas respuestas se presentan en situaciones específicas, y de esta manera, cada situación requiere de conductas también distintas (por ejemplo hablar por teléfono y hacer un contacto eficaz, afrontar críticas, etc.).

Dowrick (1986) plantea que al analizar las habilidades sociales es preciso considerar las siguientes dimensiones: los atributos de la habilidad, la situación en que ésta se manifiesta y los procesos personales involucrados. Estas dimensiones corresponde a lo que Bandura ha descrito como variables personales, conductuales y ambientales en la interacción social (Bandura, 1976).

También son necesarios ciertos requisitos comunes a cualquier respuesta para que sea considerada habilidad social. Estos requisitos serían (León, Cantero, Medino y Gómez, 1996, p. 436):

1- Las habilidades sociales implican capacidad de actuación; esta es adquirida.

2- Comportamientos orientados a obtener distintos objetivos o refuerzos, bien del entorno o personales. Estos deben ser controlados por los individuos, y realizarse teniendo en cuenta a interlocutores y el contexto social.

3- Los sujetos deben adecuar su comportamiento a sus objetivos y las exigencias de la situación.

4- Las habilidades sociales deben combinar tanto componentes del comportamiento cognitivos y fisiológicos.

Ahora bien, existirían habilidades sociales básicas y otras más complejas. Sin las primeras no se puede aprender ni desarrollar las segundas. Cada situación requerirá mostrar unas habilidades u otras, dependiendo de las características de la situación y de la dificultad de la misma. Así, es posible diferenciar entre 6 grupos de habilidades sociales, a saber (Arón y Milicic, 1994):

Grupo I: Primeras habilidades sociales - Escuchar - Iniciar una conversación - Mantener una conversación - Formular una pregunta - Dar las gracias - Presentarse - Presentar a otras personas - Hacer un cumplido	Grupo II: Habilidades sociales avanzadas - Pedir ayuda - Participar - Dar instrucciones - Seguir instrucciones - Disculparse - Convencer a los demás
Grupo III: Habilidades relacionadas con los sentimientos - Conocer los propios sentimientos - Expresar los sentimientos - Comprender los sentimientos de los demás - Enfrentarse con el enfado del otro - Expresar afecto - Resolver el miedo - Auto-recompensarse	Grupo IV: Habilidades alternativas a la agresión - Pedir permiso - Compartir algo - Ayudar a los demás - Negociar - Emplear el autocontrol - Defender los propios derechos - Responder a las bromas - Evitar los problemas con los demás - No entrar en peleas
Grupo V: Habilidades para hacer frente al estrés - Formular una queja - Responder a una queja - Demostrar deportividad después del juego - Resolver la vergüenza - Arreglárselas cuando le dejan de lado - Defender a un amigo - Responder a la persuasión - Responder al fracaso - Enfrentarse a los mensajes contradictorios - Responder a una acusación - Prepararse para una conversación difícil - Hacer frente a las presiones de grupo	Grupo VI: Habilidades de planificación - Tomar iniciativas - Discernir sobre la causa de un problema - Establecer un objetivo - Recoger información - Resolver los problemas según su importancia - Tomar una decisión - Concentrarse en una tarea

Algunos Modelos Teóricos de las Habilidades Sociales

Diferentes modelos teóricos han hecho hincapié en diferentes aspectos de las habilidades sociales. Según Riso (1988) esto se debe a tres razones: paradigmas y conceptualizaciones teóricas diferentes, diversas dimensiones o rangos de conducta, y la efectividad de la conducta.

Los modelos teóricos sobre las habilidades sociales tienen características comunes, siendo sus diferencias el mayor o menor énfasis en determinadas variables. Se pueden distinguir dos grandes corrientes teóricas, las de la psicología clínica y aquellas de la psicología social. Históricamente, el concepto de habilidades sociales se desarrolló primero en el ámbito de la psicología social, a partir del proceso de percepción social, la interacción en grupos y la medición de las preferencias por ciertos miembros de un grupo.

Modelo Derivado de la Psicología Social: Teoría de Roles

Fernández y Carrobles (1981) definen las habilidades sociales como la "capacidad que el individuo posee de percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos sociales en general, especialmente aquellos que provienen del comportamiento de los demás" (pág. 568). Esta definición se complementa con el concepto de rol en el sentido que las habilidades sociales "exigen la captación y aceptación del rol del otro y del otro generalizado, y la comprensión de los elementos simbólicos asociados a sus reacciones tanto verbales como no verbales" (Hidalgo y Abarca 1992.)

Modelo del Aprendizaje Social

Según este modelo las habilidades sociales se aprenden a través de experiencias interpersonales directas o vicarias, y son mantenidas y/o modificadas por las consecuencias sociales de un determinado comportamiento. El refuerzo social tiene un valor informativo y de incentivo en las subsecuentes conductas sociales. El comportamiento de los demás constituye una retroalimentación para la persona acerca de su propia conducta. Estas vertientes de aprendizaje, experiencia, modelaje e instrucción, van generando las expectativas de autoeficacia en el ámbito interpersonal. Las expectativas de autoeficacia se refieren a la creencia respecto a si uno va a ser capaz de enfrentar una determinada situación. Estas expectativas permiten a la persona decidir si se involucra o no en una situación social, si se mantiene en ella o no y, si se produce algún problema, cuanto perdurara en su esfuerzo (tolerancia a la frustración). Esta teoría muestra la conjugación de los enfoques provenientes de la psicología social con las teorías conductuales de aprendizaje.

Se incluye en este enfoque el modelo de aprendizaje social-cognitivo, que ha demostrado como la conducta social esta mediada por diversos factores cognitivos, tales como expectativas, atribuciones, creencias, mecanismos de procesamiento de la información, métodos de resolución de problemas, etc., que mediatizan los procesos de interacción social. El énfasis de este modelo se encuentra en el entrenamiento en resolución de problemas, el cual postula que el desarrollo de las

intervenciones clínicas y las estrategias de prevención deben centrarse en la facilitación de la competencia social.

Modelo Cognitivo

Ladd & Mize (1983) definen las habilidades sociales como "la habilidad para organizar cogniciones y conductas en un curso integrado de acción dirigido hacia metas interpersonales o sociales"

El autor plantea que para el funcionamiento social efectivo son necesarias tres cosas: conocer la meta apropiada para la interacción social, conocer las estrategias adecuadas para alcanzar el objetivo social y conocer el contexto en el cual una estrategia específica puede ser apropiadamente aplicada. También sostiene que no basta conocer las conductas, sino que es necesario poder implementarlas, por lo cual enfatiza la importancia de ciertos factores comunicacionales y su relación con valores mitos y normas culturales que determinan también que la persona lleve a cabo o no una determinada conducta.

Spivack y Shure (1974) plantean que las habilidades sociales están mediadas por procesos cognitivos internos que denominan habilidades socio-cognitivas (estas se desarrollan a medida que el niño crece e interactúa en su medio ambiente). Dentro de las habilidades socio-cognitivas se describen, en la literatura, distintas habilidades específicas. Las más estudiadas son las habilidades de resolución de problemas interpersonales, las características del estilo atribucional, tanto en relación a la causalidad de los hechos como a la atribución acerca de la

intencionalidad de la conducta de los demás y, por último, la habilidad para tomar perspectiva (Kaplan, 1983; Dodge y Framo, 1982).

Modelo de la Percepción Social

Argyle (1978) destaca en su modelo de habilidades sociales los procesos de selectividad de la información que cada persona realiza en la interacción social y la posterior interpretación que hace de dicha información. Esta habilidad de "leer" el ambiente social, determinar las normas y convenciones particulares de ese contexto, entender los mensajes abiertos y encubiertos del otro, percibir las emociones e intenciones del o los interlocutores, etc. es lo que se ha denominado percepción social.

Trower (1980) en esta misma línea afirma la importancia de ciertos "componentes de habilidades sociales": gestos, sonrisas, tiempo de latencia en la respuesta, y el "proceso de interacción social", que se refiere a la habilidad individual para generar una conducta adecuada a las reglas y metas en respuesta a la retroalimentación social.

Asertividad: Un Modelo de la Psicología Clínica

Desde la psicología clínica las relaciones interpersonales tienen una importancia central. Se han utilizado diversos conceptos para hacer referencia a estas habilidades sociales; por ejemplo, se ha usado el concepto de asertividad (Wolpe, 1958), libertad emocional (Lazarus, 1971), autoafirmación (Ferstenheim, 1972), etc. Todos estos conceptos apuntan a un conjunto de comportamientos

interpersonales que refieren a la capacidad social de expresar lo que se piensa, se siente y las creencias, en ausencia de ansiedad. Para esto se requiere estrategias comunicacionales y habilidades sociales específicas. De acuerdo a las capacidades genéticas y las experiencias de aprendizaje la persona desarrolla habilidades sociales que implican dos procesos esenciales; uno es la percepción social y otro es el aprendizaje de una metodología de resolución de situaciones sociales aplicando ciertas destrezas sociocognitivas y conductuales.

Asertividad: Concepto Clave de las Habilidades Sociales

Siguiendo los planteamientos de Mauger, Hidalgo y Abarca, se puede considerar la asertividad como un ámbito de las habilidades sociales y no como sinónimos, ya que la asertividad se conceptualiza como un subconjunto de habilidades conductuales y sociales que permiten obtener ciertos objetivos sociales especialmente en situaciones que implican rechazo, negación y peligro de consecuencias negativas (Hidalgo y Abarca, 1992).

Wolpe (1977, p. 183 – 184), por su parte, se destaca por ser uno de los primeros autores en utilizar el concepto de asertividad, definiéndola como "la expresión adecuada dirigida a otras personas, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad".

Lazarus (1966, p. 209), por su parte define la conducta asertiva como "el aspecto de la libertad emocional que se relaciona con la capacidad de luchar por los propios derechos", mientras que Walter Riso (1988, p. 45) la define como "aquella conducta que permite a la persona expresar adecuadamente (sin mediar distorsiones cognitivas o ansiedad y combinando los componentes verbales y no verbales de la manera más efectiva posible) oposición (decir no, expresar desacuerdos, hacer y recibir críticas, defender derechos y expresar en general sentimientos negativos) y afecto (dar y recibir elogios, expresar sentimientos positivos en general) de acuerdo a sus intereses y objetivos, respetando el derecho de los otros e intentando alcanzar la meta propuesta".

Alberti y otros (1977, p. 683) definen la asertividad como "el conjunto de conductas emitidas por una persona en un contexto interpersonal, que expresan los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones y derechos de esa persona de un modo directo, firme y honesto, respetando al mismo tiempo los sentimientos y actitudes, deseos, opiniones y derechos de otras personas".

Según Carrobles (1979, p. 508) la asertividad "es la habilidad de exponer en un momento determinado (personal o social), de manera apropiada y directa, creencias y sensaciones tanto positivas como negativas".

En la década de los 90 aparecen los aportes de Vicente Caballo, quien concibe la asertividad como "un conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal. La persona en este ámbito expresa sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando las

conductas de los demás y generalmente permite al sujeto resolver los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas" (Caballo, 1993, p.6).

Finalmente, para este estudio se considerará la definición de asertividad aportada por Mauger, uno de los autores del I.C.I., quien postula que la asertividad "es un comportamiento dirigido hacia la obtención de alguna meta deseada, a pesar de los obstáculos del medio o la oposición de otros. La actitud de la persona asertiva sería positiva hacia otra gente, y se sentiría con el derecho de alcanzar sus propias metas, mientras el derecho de los otros sea respetado. Si otros intentan impedir alcanzar su meta, las acciones de la persona asertiva son dirigidas solamente a eliminar las interferencias y no atacar al individuo. Las personas asertivas sopesan las consecuencias de sus acciones en miras de sus metas ultimas y las contingencias de la realidad" (Mauger, 1970, en Passi y Torres, 1991, p. 16). Asimismo, este autor plantea subclases de comportamiento asertivo entre los que se encuentran: (a) la autoconfianza, con lo cual este autor se refiere a las actitudes positivas y de seguridad de uno mismo; (b) la asertividad inicial, que es la tendencia a realizar comportamientos de dirección o iniciación de actividades; (c) la franqueza, definida como el deseo de expresar abiertamente los sentimientos y opiniones aún cuando esas expresiones sean impopulares o puedan causar una confrontación con otros; (d) la alabanza, que refleja el grado de comodidad al dar o recibir halagos; (e) el rechazar peticiones, que es concebida como la capacidad de decir no a demandas poco razonables o inconvenientes; y (f) la habilidad de

enfrentar conflictos, definida como la capacidad para enfrentar las dificultades que se presentan, sin evitarlos.

Como puede apreciarse en párrafos precedentes, la asertividad ha sido considerada como el índice más característico de las habilidades sociales y como la más importante entre todas ellas. De hecho en las conceptualizaciones más tempranas fue el término asertividad el usado para referirse a lo que actualmente conocemos como habilidades sociales. Dentro de la habilidad social, la asertividad se refiere a cómo se expresa la persona y cómo se relaciona con otras personas. Ahora bien, en este punto surge la inquietud acerca de cuáles son los componentes conductuales de la asertividad. Lazarus (1973) propone cuatro dimensiones: (a) la capacidad de decir "no", (b) la capacidad de pedir favores o hacer peticiones, (c) la capacidad de expresar sentimientos positivos y negativos, y por último, (d) la capacidad de iniciar, continuar y terminar conversaciones generales.

Relacionado con el concepto de asertividad, Alberti y Emmons (1975) distinguieron un continuo de tres tipos de estilos de respuesta: la conducta pasiva, asertiva y agresiva (León, 1996, p. 440).

La conducta pasiva implica el no ser capaz de expresar deseos, sentimientos, necesidades, derechos u opiniones, o bien, lo que se expresa es sin seguridad ni confianza, suponiendo que los demás no lo consideran, teniendo así consecuencias negativas para ambos (sujeto e interlocutor). Nunca están seguros de sus sentimientos, tratan de agradar a todo el mundo. Todo esto supone que deben

soportar cosas que no quieren, por lo que experimentan a menudo incomprensión, sentimientos que conducen a baja autoestima, ansiedad, culpa y depresión.
Los interlocutores de estas personas se sienten mal, ya que se ven obligados a tomar decisiones por ellos y a suponer que es lo que quieren decir.
En segundo lugar, la conducta asertiva refiere a aquella persona que es capaz de expresar los deseos, sentimientos, derechos, opiniones, etc., pero nunca a expensas de los demás. Ser asertivo no significa hacer lo que se quiere y ganar siempre, sino que consiste en dar la palabra oportuna en el momento y de la forma más adecuada con altas posibilidades de lograr un buen resultado, lo que permite saber qué hacer y cómo hacerlo. Durante el desarrollo de la interacción nadie pierde su integridad por lo que ambos interlocutores consiguen satisfacer alguna necesidad. Estas personas suelen hablar en primera persona y preguntar a su interlocutor; suelen responder en forma directa, fluida y sin alterarse.
Por último, la conducta agresiva implica expresar los deseos sentimientos, necesidades, etc., pero de forma injusta, inapropiada y sin respetar los derechos de la otra persona. Estas personas manipulan y tratan de ganar sin considerar a los demás. Los resultados de la agresión pueden ser positivos (expresión de emociones, conseguir objetivos etc.) o negativos (sentimientos de culpa, frustración, etc.).
Por su parte, Galassi y Galassi (1978), proponen que en la asertividad habría que considerar comportamientos interpersonales en determinadas áreas (por ejemplo

contextos situacionales diversos). Así, ellos distinguen tres dimensiones en el concepto de asertividad:

1. Dimensión Conductual: Esta se refiere específicamente a las áreas de comportamiento interpersonal (recibir cumplidos, iniciar una conversación, etc.)
2. Dimensión Personal: En la cual, la situación interpersonal hace referencia a personas (la relación marital, de amigos, de padres, etc.). Estos roles determinan ciertas conductas sociales que se esperan como adecuadas a la definición de la relación.
3. Dimensión Situacional: Esta dimensión define el ambiente físico y contextual en que se da una relación; el grupo sociocultural es el que define normas y valores.

Componentes de la Conducta Asertiva

Se puede hablar de un rango amplio que abarca componentes adecuados que al combinarse mejora la efectividad de la conducta, como:

1. Contenido verbal: duración de la conversación, contacto visual, sonrisas, movimiento de brazos y piernas, expresión facial y corporal, gestos y entonación. Investigaciones en relación con la evaluación de habilidades sociales, muestran que se les asigna mayor valor a los aspectos verbales (Roman y Bellack, 1980; Conger y Mc Fall, 1981; Trown, 1980).
2. Conducta motora verbal: la expresión del sujeto puede analizarse en dos subgrupos de componentes. En primer lugar puede analizarse el contenido en sí, o sea lo que el sujeto dice, piensa y siente (aspectos lingüísticos). Dicho contenido

define el tipo de respuesta expresando oposición, afecto o requerimiento. En segundo lugar, se puede analizar la entonación y volumen de la voz (componentes paralingüísticos).

3. Conducta motora no verbal: Sus indicadores son mirar a los ojos, expresión facial y expresión corporal.

Agresividad: Concepto y Modelos Explicativos

Es posible asegurar que en el hombre existe un componente psicológico y que al ser estimulado puede desencadenar sentimientos subjetivos de ira y cambios físicos que disponen al cuerpo para la lucha. (Cerezo, 2001)

Teorías biológicas, como las de Lorenz y Freud, fueron derivando hacia planteamientos más ambientalistas, surgiendo así la tesis de la agresividad como respuesta a la frustración, descartando entonces la idea de que el hombre es un ser agresivo por naturaleza, y aceptando que la agresividad se produciría como consecuencia de la experiencia frustrante. Por esto, se piensa que "los niños son potencialmente agresivos desde el momento de nacer, ya sea por el componente innato como por la frustración, provocada por el entorno al momento de activarla" (Cerezo, 2001, p.25).

Al hablar de agresividad podemos hasta ahora pensar que es un concepto que incorpora múltiples dimensiones y que configura formas de conductas arraigadas en la persona, permitiendo responder casi como un reflejo estereotipado.

La dificultad que se ha encontrado para definirla ha reconocido su valor funcional,

o sea, su valor comunicador ya que es posible reconocerla cuando se presenta en una situación. Esta dificultad está en medirla y controlarla como variable independiente en una investigación cuando se intenta una definición operacional, ya que hay una diversidad de conductas agresivas y por lo tanto no puede haber una definición única satisfactoria.

Se ha podido si reconocer un cierto acuerdo sobre una clasificación genérica de las diferentes formas de agresión: según su fin último o su motivación, se habla entonces de la agresividad reactiva, hostil y afectiva, predominada por componentes afectivos y emotivos; y también de una forma proactiva o instrumental, caracterizada por el predominio de comportamientos cognitivos e intencionales (Dodge y Cole, 1987; Green, 1900; Caprara y Pastorelli, 1996, en Cerezo, 2001). Esto lleva a pensar que el análisis de la realidad admite una clasificación aleatoria con un marcado carácter operativo, ya que ambos componentes antes mencionados están presentes y podríamos tomarlos como referencia para ver cuál de ellos tiene mayor incidencia para conseguir los objetivos propuestos.

En consecuencia, se puede entender que el comportamiento agresivo aparece como el resultado de una elaboración afectivo-cognitiva de la situación, participando procesos intencionales de atribución de significados y de anticipación de consecuencias, capaces de activar conductas y sentimientos de ira. Además, es una conducta que una vez que se activa, alimenta y sostiene la conducta mas allá del control voluntario (Cerezo, 2001).

En lo relativo a los determinantes del desarrollo de la agresividad se puede plantear que la agresividad se integra como forma de interacción, como un sistema de disposiciones, de atribuciones, de significados, de motivaciones y de conductas que sirven de recurso cuando resulta eficaz para el control del entorno y la consecución de los objetivos. Esta situación es más común si se presentan factores como: (a) factores biológicos, (b) factores personales, (c) factores familiares, (d) factores sociales, (e) factores cognitivos, y (f) otros factores ambientales. Uno de los factores con mayor incidencia que se ha visto en el desarrollo de la conducta agresiva en niños son las prácticas de crianza, destacando entre estas el empleo del castigo. Estudios como los realizado por Feshback (Cerezo, 2001), sostienen que no hay otra variable tan fuertemente relacionada con el desarrollo de la conducta agresiva, como lo son las práctica o estilos de crianza. Su incidencia estaría dada por el modo de aplicación del castigo aplicado, dándose desde el castigo físico hasta el verbal, siendo este último más efectivo para conformar conductas agresivas que las experiencias frustrantes.

Entre las características o rasgos de personalidad en la conducta agresiva en adolescentes, investigaciones mostraron que los aspectos de la conducta agresiva se agrupaban en dos factores o tendencias: una de tipo cognitivo social con alta tolerancia hacia la violencia y baja necesidad de reparación y desempeño moral, y otro relativo a procesos de naturaleza afectivo – impulsiva o control emocional, entre cuyos aspectos cabe destacar la alta susceptibilidad emotiva, el miedo al castigo, la necesidad de reparación y la irritabilidad.

La agresividad, que tradicionalmente se define como el causar daño a los demás intencionalmente, es un comportamiento social habitual realizado por las personas en distintas ocasiones. En Psicología el término de agresión tiene el significado de "una conducta hostil o destructiva" (Morales J., Olza M., Moya M., Rebollosa E., Huici C., Perez J, 1996). Pero existe desacuerdo entre los autores al momento de considerar agresivas las conductas que no consiguen causar daño real pero que si incluyen la intención de causarlo, al igual que si considerar o no la agresión simbólica o verbal y la agresión fría (la que usa violencia para conseguir un objetivo y opera de manera instrumental y calculadora).

Dado el desacuerdo existente entre los autores en cómo considerar la conducta agresiva, se utilizará para este estudio la definición dada por Mauger (1978), autor principal del I.C.I. quien define la agresividad como "el comportamiento que se origina en sentimientos y actitudes de hostilidad hacia otros. El propósito del comportamiento agresivo es el de atacar a otros o ejercer poder sobre ellos en alguna forma; sólo incidentalmente está dirigido hacia alguna meta instrumental y a menudo la obtención de alguna supuesta meta es solamente una racionalización para acciones agresivas" (Passi y Torres, 1991, p.24).

Mauger en su instrumento menciona subclases de comportamientos agresivos entre los cuales se considerará: (a) la hostilidad que es definida como la tendencia antagónica hacia otras personas y es una forma de ver el mundo que justifica la agresión para salir adelante o protegerse uno mismo; (b) la expresión de la ira, la cual es un indicador de la tendencia a enojarse y a expresar la ira en forma

contundente y directa; (c) el menospreciar el derecho de los otros, lo cual se refiere a la tendencia a ignorar los derechos de los demás, ya sea para protegerse a sí mismo o para obtener ventajas; (d) la agresividad verbal, que se define como la tendencia a usar palabras como armas para agredir, burlarse y criticar a otros; y por último, (e) la agresividad física, que se define como la tendencia a usar la fuerza física para agredir a otros (Mauger,1978, en Passi y Torres, 1991.)

Ahora bien, el estudio de la agresividad ha entregado distintas posiciones teóricas para explicarla. Siguiendo a Berkowitz (1993), las teorías que se han formulado para explicar la agresión se pueden dividir en dos grandes áreas: los que opinan que la agresión tiene causas endógenas (impulsos internos del sujeto) y los que se inclinan por factores exógenos (origen de la agresión está en el medio ambiente). Siguiendo esta división, a continuación se presentarán distintas perspectivas teóricas que han cobrado importancia a lo largo del tiempo.

Teoría de la Frustración

Los estudios de la universidad de Yale (Dollard y Miller, 1938) señalan a la conducta agresiva como una de las consecuencias más importantes de la frustración. Esto se explica porque un estado de frustración suele tener como efecto la aparición de un proceso de cólera en el individuo, y cuando esta cólera alcanza un grado determinado puede producir algún tipo de agresión.

La frustración se puede definir desde dos puntos de vista en esta teoría: (a) en primer lugar, como una barrera externa que impide al individuo alcanzar la meta deseada, cuya consecuencia inmediata es la agresión; y (b) en segundo lugar,

como una reacción emocional interna que aparece ante la contrariedad, de manera que no es necesario sólo una barrera externa, sino que además es necesaria la intervención de elementos cognitivos (interpretación de la situación como amenazante). En este sentido, la experiencia y aprendizaje actúan como moderadores de la reacción ante la frustración, y por lo tanto, para actuar con agresividad es necesario interpretar la contrariedad como ataque personal (Cerezo, 1999).

Así, la agresión es una forma de respuesta que produce el individuo para reducir el estímulo frustrante, tendiente a destruir o perjudicar al organismo que la provoca. Por lo tanto, esta hipótesis de frustración - agresión ("Frustration and Agresion" 1939, según Wrightsman 1977, pp.218 – 221, en Baron y Byrne, 1998, p. 458) establece que:

a. La ocurrencia de la agresión siempre presupone la frustración.
b. Cualquier acontecimiento frustrante lleva inevitablemente a la agresión

Estos planteamientos afirman "el que se puedan aprender otras reacciones a la frustración, no niega la existencia de una determinación innata, esto sería que la frustración incrementa la probabilidad de un cierto tipo de respuesta. El aprendizaje puede alterar o disfrazar la manifestación de esa respuesta" (Baron y Byrne, 2001).

En 1969 Berkowitz renuncia a la relación causal frustración-agresión y postula una hipótesis de frustración – agresión, en la que la frustración es una fuente de activación que encamina la energía de manera indirecta, siendo que la que lleva de

manera directa es la activación o arousal proporcionándole energía a las respuestas que la persona elabora.

En 1983 Berkowitz amplía la hipótesis frustración – agresión, incluyendo lo que es "afecto negativo". Este se define como "sentimiento displacentero provocado por condiciones aversivas" (Morales J., Olza M., Moya M., Rebollosa E., Huici C., Perez J, 1996). Aquí, la experiencia aversiva desencadena emociones, cogniciones y por lo tanto respuestas expresivo-motoras. El proceso que se desencadena tras la frustración sería inicialmente afectivo, luego una asociación simple o compleja de cogniciones mediadoras y finalmente una tendencia a la agresión, a huir.

Por su parte, Green (1990) redefine la hipótesis frustración-agresión, considerando la frustración como un cambio para peor en la situación de la persona. Se comprometen los esfuerzos anteriores y se ponen en peligro los futuros. Por ello, la agresión es aversiva y activante a la vez.

Teorías Sociológicas de la Agresión

Estas teorías usan como unidad de análisis el grupo social y no el individuo.

Durkheim (1938) inspirador de la teoría social, sostiene que la causa que determina un hecho social debe buscarse entre los hechos sociales que preceden y no entre los estados de conciencia individual.

El estilo de agresión grupal no puede predecirse tomando como base la forma en que cada uno ha sido educado (Mead,1956; Blumer, 1967) sino que el grupo tiene un referente comportamental llamado "otro generalizado", el que se respeta más que a nosotros mismos. Por lo tanto, la conducta agresiva, desde este punto de

vista, únicamente buscará el bienestar del grupo sin importar el sacrificio que represente para uno u otro miembro del grupo.

En estas teorías se enfatiza también que la agresividad es otra forma de comportamiento social que es aprendido (Bandura, 1986; Baron y Richardson, 1994, en Baron y Byrne, 1998, p. 458), proponiendo que "los seres humanos no nacen con una serie de respuestas agresivas a su disposición, sino que las van adquiriendo del mismo modo que adquieren otras formas de comportamiento social, a través de la experiencia directa u observando las acciones de los demás" (Baron y Byrne 1998, p. 458). Por lo tanto, el actuar agresivamente ante una situación dependerá de factores personales como la experiencia, percepciones, pensamientos del individuo y otras variables que aprueban o rechazan los efectos de tales conductas, siendo susceptibles a los cambios.

Teoría Catártica de la Agresión

Existen varias corrientes psicológicas que sustentan el concepto de catarsis: la psicoanalítica; la conductista; la psicología de la gestalt y teorías fisiológicas. Desde el plano de la personalidad, la catarsis supone una expresión repentina de afecto anteriormente reprimido cuya liberación se hace necesaria para mantener el estado de relajación adecuado, siendo así una solución única al problema de la agresividad. Si se produce la catarsis, la persona se sentirá mejor y menos agresiva; por el contrario si el mecanismo de liberación catártica está bloqueado, el sujeto se pondrá más agresivo (Cerezo, 1999, pág. 39).

Teoría del Instinto

Esta visión plantea la idea que los seres humanos de algún modo están programados para la violencia por naturaleza, o sea, que la gente agrede porque forma parte de su condición humana. Freud, el principal exponente de esta teoría sostuvo que "la agresividad provenía principalmente de un poderoso deseo o instinto de muerte (thanatos) que poseían todas las personas". En un principio este instinto se dirige hacia la autodestrucción pero luego se dirige hacia el exterior, y si no se conseguía liberarlo alcanzaba elevados niveles que hacían correr el riesgo de generar actos violentos.

Konrad Lorenz propuso otra teoría que apunta a que la agresividad nace de un instinto de lucha que se ha heredado de otras especies. Plantea que este instinto se adquirió a lo largo de la evolución del hombre aportando diversos beneficios. Además estaría relacionado con el apareamiento, ya que contribuye a que perduren las especies e individuos más fuertes. Esta teoría ha sido apoyada en posteriores investigaciones como en el área de la sociobiología, sosteniendo que muchos aspectos del comportamiento social son el resultado de procesos evolutivos.

Desde la psicología social aparecen diversas dudas sobre el fundamento de estas teorías, ya que utilizan razonamientos circulares, basándose en que este comportamiento es una expresión común y que surge de impulsos intrínsecos fundamentales. Por otra parte, esta misma disciplina sugiere que la conducta agresiva está influenciada por factores sociales y culturales lo que permite

comprender por qué en distintas sociedades la prevalencia de la agresividad varía sustancialmente, y si bien existen tendencias innatas, las condiciones sociales serían mucho más determinantes. (Baron y Byrne, 2001)

Teoría Biológica

Se apoya la idea que "los factores biológicos juegan un papel importante en algunas formas de agresividad" (Marazzitti y Coegas, 1993). Este y otros datos sugieren que la agresividad puede "estar relacionada con trastornos en los mecanismos nerviosos que regulan las emociones" (Patric, Bradley y Lang, 1993). Hay que tener presente que, aunque se han encontrado diversos resultados ninguno indica que las tendencias agresivas se hereden directamente o que los factores biológicos sean los principales determinantes de la agresividad, por el contrario se ha indicado que los procesos biológicos ejercen sus efectos en contra de un conjunto de factores sociales y cognitivos. Por lo tanto, de aquí se desprende que la biología puede ser importante, pero no definitiva.

Teoría Cognitiva de la Agresividad

Las teorías cognitivas plantean que la agresividad surge de la interacción entre el estado de ánimo y las experiencias, los pensamientos y recuerdos provocados, y las valoraciones personales. Esta es una teoría algo más compleja para entender que las anteriormente mencionadas, pero igualmente útil.

Para las teorías modernas sobre la agresividad, hay factores cognitivos que participarían en la reacción que tiene una persona ante un evento (Anderson,

1995; Berkowitz, 1989; Husmean, 1988, en Baron y Byrne, 2001, p. 459.). A estos se les ha denominado guiones o programas cognitivos que suponen el actuar futuro de la persona, pudiendo actuar en contra de la conducta agresiva, controlando así el comportamiento en una situación repentina. Otro factor que intervendría en el comportamiento es la interpretación o valoración personal de la situación, la que permite valorar rápidamente la información disponible para luego decidir su intencionalidad. Puede producirse una reevaluación posterior, que lleva más tiempo, pero permite valorar otros factores en función de la posibilidad de haber actuado de otra manera.

Un factor importante a considerar es el estado de ánimo, ya que ejerce importantes efectos en nuestro proceso cognitivo que se traduce luego en el actuar tanto de manera positiva como negativa frente a una situación.

Causas Personales de la Agresividad

Diversos serían los factores de la persona que podrían estar asociados a la conducta agresiva. Entre los factores más destacados, cabe citar ciertos estilos de personalidad, la atribución de hostilidad hacia el otro y el género, los cuales a continuación se desarrollarán.

Estilos de personalidad y agresión

Diversos autores han definido características como la competitividad, estar siempre apurado e irritable o agresivo, determinándolo como lo que han llamado patrón de conducta tipo A (Glass,1977; Strube,1989), como así también han definido el

patrón de conducta tipo B, como el lado opuesto a las características anteriores. Este último patrón corresponde a individuos poco competitivos, conciliadores y con adecuado autocontrol. Varios estudios señalan que los individuos tipo A, "no agreden por alcanzar los objetivos de los demás, sino que su principal objetivo es producir algún tipo de daño a la víctima, por lo tanto no sería extraño ver a sujetos tipo A ser más propensos que los B a acciones más agresivas" (Strube y otros, 1984). Además los sujetos tipo A tendrían menor probabilidad de desarrollar una agresividad instrumental.

Sesgo atribucional hostil

El sesgo atribucional hostil ha sido otro factor que se ha relacionado a la conducta agresiva. Este es "la tendencia a percibir intenciones o motivos hostiles en las acciones de los demás cuando éstas son ambiguas" (Baron y Byrne, 2001, pág. 477), o sea, las personas con una tendencia hostil atribuible asumen que cualquier acción provocativa de los demás es intencionada, reaccionando en este sentido con fuertes represalias.

Diferencias de género en la agresividad

Como primera aproximación, se puede establecer preliminarmente que los hombres muestran más propensión a llevar a cabo acciones agresivas. "Las diferencias de género en la agresividad son mayores en ausencia de provocación que en presencia de esta" (Baron y Byrne, 2001, pág. 480). Sin provocación, los hombres presentarían más probabilidad a agredir a los demás que las mujeres,

pero si esta está presente se plantea que las diferencias de género se reducen e incluso desaparecen.

Ahora bien, las diferencias de género en la agresividad podrían ser explicadas sobre la base de los roles sociales de cada uno (Eagly , 1987; Eagly y Wood, 1991). Socialmente, se espera que los hombres sean más fuertes y autoritarios que las mujeres, esperando de estas más emocionalidad y preocupación por los demás. Estos investigadores afirman que dichas expectativas contrastadas explican las diferencias de género en la agresividad. Pero también otros estudios aportan con nuevas conclusiones (Eagly y Steffen, 1986) que apuntan a la existencia de factores genéticos o biológicos relacionados con la mayor tendencia de los hombres a desarrollar diversas formas de agresividad, pero éstas igualmente no implican que los hombres sean más agresivos que las mujeres o que los factores sociales no sean relevantes, sino que las distintas diferencias surgen de una compleja interacción de diversos factores que no son un dato invariable por lo que a comportamiento social se refiere.

Determinantes Sociales de la Agresividad

Se puede decir que la agresividad en ocasiones es el resultado de condicionantes sociales que pueden generar o aumentar su intensidad. Para Green (1990), "el ataque es el antecedente más importante de la agresión, más que la frustración", pero no hay que olvidar los aspectos importantes de la intensidad del ataque y la frustración. "Los ataques anteceden la agresión sólo cuando la persona atacada interpreta como motivada o injustificada por el sólo deseo malicioso de causar

daño" (Epstein y Taylor, 1976), siendo el componente cognitivo y emocional un factor participante en el desarrollo de la conducta.

Caben dos explicaciones frente a esta situación. Se puede pensar que si no se percibe la intencionalidad de la agresión no habría un factor que la activara a la persona y por lo tanto no se generaría estrés. Distinto es que aún no percibiendo la intencionalidad la persona igualmente se activara, pero esta activación se daría producto de la inhibición que el sujeto realiza por las creencias de que no sería socialmente aceptable responder ante un ataque no intencionado.

Cuando somos víctimas de la agresividad de otros, se tiende a responder devolviendo tanta agresividad como la que se recibió y a veces un poco más. Este último punto, el responder con más agresividad de la que se recibió inicialmente, muestra el hecho que a menudo la agresividad va creciendo en espiral desde los insultos hasta la agresión más violentamente imaginable.

La agresión ocurriría como parte de una secuencia de interacciones entre dos o más personas en la que se necesitan 4 aspectos fundamentales: (a) interpretación mutua de las personas implicadas en la interacción, (b) contexto situacional en el que la interacción se enmarca, (c) existencia de una divergencia de perspectivas según la posición de cada persona (atacado o agresor), y (d) el desarrollo a lo largo del tiempo" (Morales y cols. 1996). La interpretación por medio de los procesos cognitivos de los actos, permiten elaborar juicios acerca de esta y de su intencionalidad.

Considerar una conducta apropiada o no, dependerá de las normas que cada persona tiene respecto de la relación que va a establecer. Da Gloria y De Middes (1977), plantean que estas normas siempre están implícitas en la interacción entre las personas. Parten del supuesto según el cual "la agresión es uno de los resultados posibles que ocurre cuando dos personas interactúan entre si para conseguir un cierto objetivo". En toda interacción cabe la posibilidad que alguna acción resulte aversiva para la otra persona, pero esto no tiene necesariamente que llevar a la agresión, ya que si se considera como una parte para conseguir se tolerará su carácter aversivo. Esta norma esta implícita en toda situación, si no se respeta la conducta se vuelve injustificada y provoca agresión.

Teorías como la de transferencia de la excitación plantea que "bajo algunas condiciones, los aumentos de excitación, independiente de su origen puede aumentar la agresividad en respuesta a la frustración o a la provocación" (Baron y Byrne, 1998). "Esta excitación puede perdurar cuando una persona pasa de una situación a otra. Además hay más posibilidad de que los efectos tiendan a ocurrir cuando las personas involucradas no son conscientes de la presencia de la excitación residual" (Baron y Byrne, 1998) que es común, ya que los síntomas son difíciles de percibir. Se ha ampliado los planteamientos de esta teoría (Zillmann 1988), para explicar cómo la emoción o excitación y la cognición interactúan para dar forma a las reacciones agresivas. En primer lugar, se considera el impacto de la cognición sobre la emoción, ya que los pensamientos llevarían a reevaluar los acontecimientos que provocan la emoción, pero también la excitación influiría

sobre la cognición y en este caso se podría llegar a la agresión por el incremento en los niveles de activación emocional. Zillmann (1994) apunta hacia que "la excitación emocional a veces produce lo que él denomina déficit cognitivo (menor capacidad de formular planes de acción racionales o de evaluar las posibles consecuencias de diversos comportamientos)" (Baron y Byrne, 1998).

Diferencias entre Agresividad y Asertividad

Mauger y Simpson, en 1978, señalaron que la conducta asertiva y agresiva pertenecen a clases de respuestas diferentes y que además son conceptos multidimensionales. En el Inventario de Comportamiento Interpersonal ambos autores entregan evidencia respecto a que ambos comportamientos son básicamente distintos (en Pérez y Sepúlveda, 1991). Lo anterior es corroborado por Passi y Torres (1991), en la estandarización de este instrumento. Estas autoras señalan que al intentar correlacionar la escala agresividad general racional y la escala de asertividad general racional, se obtiene una correlación baja entre las escalas.

Hidalgo y Abarca (1992) mencionan que la persona que presenta conducta asertiva, a diferencia de aquella que muestra conducta agresiva, es percibida en forma positiva por otros, sus relaciones interpersonales son favorables y logra las metas que se propone. Las mismas autoras mencionan que la conducta agresiva puede lograr las metas que se propone durante algún tiempo, porque provoca una comunicación defectuosa, incentivando la propia agresividad. En cambio, la conducta asertiva puede llevar a la persona a no lograr las metas deseadas

inmediatamente, pero se ha observado que a largo plazo aumenta la autoestima del individuo. En la interpretación del instrumento un aspecto importante para plantear las diferencias entre asertividad y agresividad, es el contexto.

Paul Mauger considera que si bien las conductas asertivas y agresivas son clases de respuestas diferentes, ambas pueden ser competitivas; sin embargo, la primera esta guiada por convicciones sociales de justicia (en Passi y Torres, 1991). Ahora bien, la diferencia más importante es que en la asertividad la expresión de sentimientos se refiere tanto a aspectos positivos como negativos; en cambio, en la agresividad hay una connotación negativa tanto en la expresión de sentimientos como en el concepto de la otra persona. Es importante recordar que el comportamiento asertivo implica respetar al otro y reconocerle como tal.

Antecedentes Empíricos

Existen pocos estudios en Chile y Latinoamérica relacionados con violencia y agresividad en el contexto escolar. Por esta razón Contador (2000) realizó un estudio exploratorio a modo de dar luces sobre el nivel del problema y sus características en nuestra realidad. Esta investigadora definió como violencia escolar aquellas situaciones percibidas por los estudiantes dentro del colegio que reflejaban violencia, tales como agresión física, verbal y sexual, amenazas de agresión y posesión de armas Este estudio se realizó a partir de la percepción de violencia escolar en estudiantes de enseñanza media de las comunas de la Florida y Puente Alto en Santiago de Chile, obteniendo información muy relevante que a continuación se detalla (Contador, 2000).

- En términos generales, más del 80% de los estudiantes reconoce participar en más ocasiones en eventos de violencia verbal que física (2 o 3 ocasiones a la semana versus ninguna o una vez).
- También varía la percepción de violencia de acuerdo al tipo de participación. La mayoría de los estudiantes reconoce haber participado en más eventos violentos como agresor que como víctima. Sin embargo, quienes responden haber agredido también dicen haber sido víctimas y viceversa.
- Lo expresado por los jóvenes en los grupos focales evidenció que la percepción de violencia hacia un profesor o de un profesor hacia un estudiante es menos común que entre compañeros. La percepción de violencia que involucra profesores es principalmente del tipo insultos y amenazas hacia el estudiante que

se daría en un 15% de los casos, y de insultos del estudiante hacia el profesor que se daría en un 23% aproximadamente.

- En relación a la percepción de violencia sexual se vio que es mayor entre compañeros que de parte de profesores. Un 10.7% de sujetos dijo haber sufrido intimidación sexual por parte de compañeros y un 5.5% dijo haberlo sido por parte de profesores. En ambos casos la mayoría refiere haber sufrido un evento violento en el último año.
- El 5% de los sujetos dijo haber llevado armas de fuego, palos o spray paralizadores al colegio el último año, y un 15% dijo haber llevado cuchillos.
- En cuanto a la percepción de consumo de alcohol y drogas dentro del colegio, se observó que hay un mayor consumo de alcohol que de marihuana. El 19.8% de los sujetos dice haber tomado al menos un vaso de alcohol dentro del colegio en el último mes, y el 4.5% de los sujetos dice haber fumado marihuana en el colegio el último mes. El 26% de los sujetos dijo haber recibido algún tipo de oferta de droga dentro del colegio el último año.
- En orden de importancia decreciente las causas que atribuyen los estudiante a la violencia escolar son las siguientes: entre el 80 y 90% de los sujetos está de acuerdo que las causas son provocación de otros, la rivalidad u odio hacia un determinado grupo de alumnos, la necesidad de sentirse importantes o superiores, y la necesidad de defenderse.
- La mayoría de los sujetos de la muestra sólo reportaron, de la lista de emociones y conductas posibles como respuesta a la violencia escolar, la rabia –

poco más de la mitad de los sujetos – como emoción surgida a partir de la violencia. Entre el 80% y 92% de los sujetos dijo que la violencia escolar no tenía como efecto hacerlos faltar a clase ni disminuirles las notas.

- En general, existen tantas diferencias entre los tres tipos de establecimientos estudiados (establecimientos educacionales mixtos; particular pagado, particular subvencionado y municipalizado) como dentro de cada uno. Se advierten diferencias de acuerdo a la variable curso. Tal como lo muestra la literatura y lo expresado por los jóvenes en los grupos focales, se observó una disminución de percepción de situaciones violentas en el colegio a medida que aumenta el curso. Exceptuando la percepción de situaciones de amenaza de profesores hacia alumnos, las cuales se incrementan a medida que se avanza a cursos superiores. En este estudio queda manifiesto que los jóvenes perciben sus colegios como propicios para la generación de conductas agresivas, las cuales pueden ir en aumento progresivo, pudiéndose estas expandir fuera de colegio generando aumento en el riesgo social.

Por otra parte, Passi y Torres (1991), a fin de entregar un instrumento que permitiera medir agresividad y asertividad, estandarizaron para Chile el Inventario de Comportamiento Interpersonal I.C.I. (Interpersonal Behavior Survey) como parte de su tesis para optar al titulo de psicólogo en la Pontificia Universidad Católica de Chile. Para ello tomaron inicialmente una muestra de 303 estudiantes universitarios (183 hombres y 120 mujeres) de NSE medio – alto, cuyas edades fluctuaron entre los 17 y 27 años. La muestra definitiva con la cual se obtuvieron

normas y otros parámetros psicométricos tuvo un máximo de 232 sujetos. Los datos de confiabilidad y validez obtenidos se presentan más adelante en el apartado en que se describe el instrumento. Ahora bien, en los análisis realizados es posible destacar las diferencias encontradas entre hombres y mujeres en cuanto a agresividad y asertividad. En general, estas autoras obtuvieron que los hombres tienden a disimular en el instrumento su agresividad, mostrándose menos agresivos de lo que son; los hombres muestran mayores sentimientos, actitudes y conductas agresivas que las mujeres, presentando también mayor tendencia antagónica lo que implica que ven el mundo de una forma que justifica la agresión para salir adelante; los hombres muestran mayor desprecio (ignorar los derechos de los otros) que las mujeres, utilizando también más la fuerza física al agredir a los demás; a su vez, los hombres muestran mayor asertividad general que las mujeres, con mayor capacidad de decir no frente a las demandas, tendiendo menos a la evitación de conflictos (Passi y Torres, 1991). Por ello, establecieron normas en puntajes T diferenciadas para hombres y mujeres, dadas las marcadas diferencias existentes.

Bernstein (1999) como tesis para optar al titulo de psicólogo de la Universidad de Valparaíso, trabajó con estudiantes de psicología de las universidades de la quinta región, aplicando el Inventario de Comportamiento Interpersonal (I.C.I) para describir las características y cualidades que adopta la asertividad y la agresión, considerando variables sociodemográficas, sexo y tipo de universidad. Para ello tomó inicialmente una muestra de 1288 estudiantes universitarios (83 hombres y

223 mujeres), cuyas edades fluctuaron entre los 17 y 30 años. La muestra definitiva con la cual se obtuvieron los datos y análisis fue de 306 estudiantes. Entre los principales resultados de esta investigación destacan los siguientes: en las subescalas de validez no se encontraron diferencias significativas en los comportamientos entre hombres y mujeres de la carrera de psicología, ni entre estudiantes de universidades privadas y tradicionales, pero es importante señalar que el 23% de los test fueron invalidados del total de las pruebas aplicadas, entre los cuales la subescala de validez con mayor numero de test invalidados fue negación con un 54.1% lo que indicaría que existe una resistencia a admitir sentimientos y debilidades comunes pero socialmente indeseables en los estudiantes de psicología. Según la variable sexo en las subescalas de validez no existirían diferencias significativas. Con respecto a las subescalas de agresividad los hombres tienden a enojarse y a expresar la ira en forma directa a diferencia de las mujeres; las mujeres tienden a usar palabras como armas para agredir, burlarse y criticar a otros y tienen más actitudes positivas, seguridad en si mismas y tienden a resguardar los derechos propios a diferencia de los hombres. Los hombres expresan más abiertamente los sentimientos y opiniones aunque esas expresiones sean impopulares o puedan causar una confrontación con otros. Las mujeres tienen más capacidad a decir no a demandas poco razonables.

Según el tipo de universidades (privadas o tradicionales) las mujeres de las universidades privadas presentan tendencias antagónicas hacia otras personas, tienden a ignorar los derechos de los demás, ya sea para protegerse a si mismas u

obtener ventajas, reflejan una tendencia a utilizar la fuerza física para agredir a otros; a diferencia de las mujeres pertenecientes a las universidades tradicionales que presentan el deseo de expresar abiertamente los sentimientos u opiniones aún cuando esas puedan causar una confrontación con otros.

Con respecto a los hombres y el tipo de universidad se vio que en las privadas se presenta un factor general de agresividad en una amplia gama de comportamientos, sentimientos y actitudes agresivas mayor que en las tradicionales, así como también es mayor la tendencia antagónica hacia otros y la tendencia a ignorar los derechos de los demás.

Formulación del Problema

Identificación y Delimitación del Problema

Considerando que el desarrollo de las habilidades para la convivencia social constituye un objetivo transversal de la educación chilena, y dado que para la realidad de jóvenes de enseñanza media se carece de instrumentos que permitan medir estas habilidades, el presente estudio tuvo como propósito central estandarizar un instrumento (Inventario de Comportamiento Interpersonal) que evalúe habilidades sociales en adolescentes, estableciendo sus propiedades psicométricas y obteniendo normas para los jóvenes de enseñanza media de las comunas de Valparaíso y Viña del Mar.

Definición de Variables

Conceptualmente, para efectos de este estudio se definió asertividad como un comportamiento de la persona dirigido hacia la obtención de alguna meta deseada por ella, sintiéndose con el derecho de alcanzar esas metas, mientras el derecho de los otros sea respetado, y si otros intentan impedirle alcanzar su meta, las acciones de la persona asertiva son dirigidas solamente a eliminar las interferencias y no a atacar al individuo (Mauger, 1970).

Ahora bien, el concepto de asertividad ha sido operacionalizado en el Inventario de Comportamiento Interpersonal en la escala de asertividad que se compone de las siguientes subescalas:

- Asertividad General Racional (SGR)
- Asertividad General Racional Acortada (SGRS)
- Asertividad General Empírica (SGE)
- Asertividad Inicial (IA)
- Asertividad Defensiva (DA)
- Franqueza (FR)
- Alabanza (PR)
- Liderazgo (LE)
- Rechazar Demandas (RF)
- Evitación de Conflictos (CA)

Por otro lado, la agresividad fue definida en este estudio como el comportamiento que se origina en sentimientos y actitudes de hostilidad hacia otros, teniendo como propósito atacar o ejercer poder sobre ellos en alguna forma, y que sólo incidentalmente está dirigido hacia alguna meta instrumental (Mauger, 1978).

Ahora bien, el concepto de agresividad ha sido operacionalizado en el Inventario de Comportamiento Interpersonal en la escala de agresividad que se compone de las siguientes subescalas:

- Agresividad General Racional (GGR)
- Agresividad General Racional Acortada (GGRS)

- Agresividad General Empíricas (GGE)
- Actitud Hostil (HS)
- Expresión de la Ira (EA)
- Menospreciar los Derechos de Otros (DR)
- Agresividad Verbal (VE)
- Agresividad Física (PH)

Objetivos de Investigación

Objetivo General

Estandarizar el Inventario de Comportamiento Interpersonal (I.C.I.) en adolescentes de enseñanza media de establecimientos municipales de las comunas de Viña del Mar y Valparaíso.

Objetivos Específicos

1. Obtener índices de consistencia interna para cada subescala del Inventario de Comportamiento Interpersonal
2. Estimar la fiabilidad del Inventario de Comportamiento Interpersonal por medio del modelo de mitades iguales.
3. Otorgar validez de constructo al Inventario de Comportamiento Interpersonal.
4. Establecer normas en puntajes T y rangos percentilares.
5. Obtener normas diferenciales según las variables de sexo y edad.

CAPITULO 2

METODO

Participantes

La muestra se seleccionó entre la población de alumnos de enseñanza media (primero a cuarto año) pertenecientes a los liceos municipales mixtos, científico humanistas de las comunas de Viña del Mar y Valparaíso. Se realizó un muestreo por conglomerado, en donde se seleccionó al azar los establecimientos de las dos comunas, para luego tomar contacto con ellos, y una vez aceptada su participación en el estudio, se seleccionaron al azar los cursos que participarían en la aplicación del I.C.I. A cada curso seleccionado se les aplicó por completo el instrumento. Se utilizó este tipo de muestreo pues era técnicamente imposible obtener un listado de toda la población de referencia para poder obtener una muestra aleatoria simple. Además, esta modalidad de muestreo es el ocupado en estudios de opinión, es menos costoso y más factible, y garantiza una muestra representativa de la población meta (Aiken, 2003). Así, se obtuvo una muestra total inicial de 767 sujetos.

Ahora bien, para obtener la muestra definitiva se consideraron los siguientes criterios de inclusión:

1. Haber contestado las respuestas de acuerdo a las instrucciones dadas.
2. Ser chileno.
3. Contestar a lo menos el 90% de los reactivos del cuestionario.

4. Obtener en la subescala de negación (DE), un puntaje bruto menor que 6 puntos. Este último criterio fue el mismo utilizado por los autores del I.C.I. para seleccionar la muestra, y corresponde a una desviación estándar sobre el promedio.

Aplicados estos criterios, de los 767 sujetos originales, se excluyó a 34, quedando así una muestra de estandarización definitiva de 733 sujetos. En las siguientes tablas se detallan algunas características de los participantes del estudio (para mayor información sobre características sociodemográficas de los participantes, ver apéndice C).

En la tabla Nº 1 se observa que el establecimiento que aportó con la mayor cantidad de participantes fue el Liceo Eduardo de la Barra con un porcentaje de 40,5% de la muestra total. Por otro lado, el Liceo Alfredo Nazar Ferez presenta el menor porcentaje de sujetos de la muestra aportando con un 9,3% de la muestra total.

Establecimiento	Frecuencia	Porcentaje
Liceo Eduardo de la Barra	297	40,5
Liceo Valparaíso	258	35,2
Liceo Alfredo Nazar Ferez	68	9,3
Liceo Vicuña Mackena - Recreo	110	15,0
Total	733	100,0

Tabla N° 1: Establecimiento de Origen de los Participantes

En cuanto al nivel escolar o curso de los participantes (tabla Nº 2), la mayoría de los sujetos son de I y II medio con un 28 y 29,3% respectivamente. Los cursos de III y IV medio presentan la menor cantidad de sujetos con un 22,5 y 20,2%

respectivamente. Esta diferencia era esperable y refleja la deserción escolar que se produce en los dos últimos niveles de la enseñanza media (MINEDUC, 2002).

Curso	Frecuencia	Porcentaje
I EM	205	28,0
II EM	215	29,3
III EM	165	22,5
IV EM	148	20,2
Total	733	100,0

Tabla N° 2: Curso de los Participantes

En relación con la edad de los participantes (tabla Nº 3), la mayoría de los sujetos tiene 15 años con un 27,7% del total de la muestra. La edad promedio de los participantes es de 15,7 años. Los sujetos de 13 y 20 años (es decir, que están un año adelantados en I enseñanza media, o que se han retrasado en egresar de IV medio) representan no más del 2% del total de la muestra.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
13	11	1,5
14	140	19,1
15	203	27,7
16	167	22,8
17	153	20,9
18	52	7,1
19	5	0,7
20	2	0,3
Total	733	100,0

Tabla N° 3: Edad de los Participantes

Como se indica en la tabla N° 4, el mayor porcentaje de participantes reside en Valparaíso con un porcentaje de 75,9% de la muestra total. A su vez, el porcentaje

más bajo lo constituyen estudiantes con residencia en comunas más alejadas a su establecimiento educacional, siendo este el 2,2%.

Comuna de Residencia	Frecuencia	Porcentaje
Valparaíso	556	75,9
Viña del Mar	161	22,0
Otras	16	2,2
Total	733	100,0

Tabla N° 4: Comuna de Residencia de los Participantes

En cuanto al sexo (tabla Nº 5), la mayoría de los sujetos de la muestra son hombres, con un 56,3%, mientras que las mujeres representan un 43,7% del total de la muestra. Estas proporciones reflejarían la realidad nacional, ya que según MIDEPLAN (2000), cerca del 52% de los alumnos de enseñanza media son hombres y el 48% restante mujeres.

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	413	56,3
Mujer	320	43,7
Total	733	100,0

Tabla N° 5: Sexo de los Participantes

Ambiente y Materiales

A cada liceo se envío una carta de presentación la cual explicaba el objetivo de la investigación, el aporte que le entregaría a la institución, y especialmente, solicitaba colaboración. Una vez establecido el acuerdo de cooperación para el estudio, se seleccionaron al azar los cursos a los que se les aplicó el instrumento,

información necesaria para seleccionar muestras y planificar las siguientes etapas del estudio.

Para esta investigación, se requirió de los siguientes materiales:

a. Ficha de consignación de datos, que solicitó a los sujetos información como su identificación y algunos datos sociodemográficos.

b. Declaración de consentimiento informado, como una forma de cautelar la no transgresión de los derechos de los sujetos evaluados.

c. Cuadernillo de preguntas del Inventario de Comportamiento Interpersonal (I.C.I.), estandarización chilena de Passi y Torres (1991), una hoja de respuestas, lápices para los sujetos.

La administración de todos estos instrumentos se realizó en dependencias de los propios establecimientos educacionales habiéndose acordado previamente hora, día y alumnos que participarían. Las dependencias específicas contaron con condiciones de luminosidad, espacio y aislamiento acústico apropiado.

Procedimiento

La ejecución de esta investigación contempló tres fases, que en los siguientes cuadros se detallan.

Fase 1
A. Definir la población de la cual se seleccionó la muestra. B. Contactar a los directivos de los liceos y formalizar compromiso y participación. C. Obtener información respecto a listados de cursos (1° a 4° de EM) para clarificar el total de alumnos y obtener el N total (n hombres y n mujeres). D. Seleccionar las muestras que participaron en la investigación. E. Elaborar la ficha de consignación de datos sociodemográficos y declaración de consentimiento informado. F. Multicopiar el material a utilizar (hoja de respuesta, cuadernillo con preguntas, ficha de consignación de datos y declaración de consentimiento). G. Planificar la administración de los cuestionarios. **Marco temporal: Abril 2004**

Cuadro Nº 1: Fase 1 del Estudio

Fase 2
A. Administración de los instrumentos de acuerdo con el siguiente procedimiento: 1. Presentación de los investigadores y los objetivos de la sesión. 2. Llenado de declaración de consentimiento informado para resguardar los derechos de los sujetos. En esta declaración de consentimiento se rindió cuenta de que participaban en forma voluntaria y que los resultados se manejarían en forma confidencial no siendo entregados ni a ellos ni a terceros. 3. Llenado de ficha de consignación de datos sociodemográficos. 4. Llenado del inventario I.C.I. **Marco temporal: Mayo 2004.**

Cuadro Nº 2: Fase 2 del Estudio

Fase 3
A. Corrección de los cuestionarios I.C.I. B. Eliminación de la muestra estandarización de cuestionarios invalidados (exceso de omisiones, puntaje alto en sub escala de negación, contestar todo V o todo F). C. Corrección y codificación de la ficha de consignación de datos. D. Diseño de la base de datos en plataforma S.P.S.S. 11.5. E. Ingreso y procesamiento de los datos. F. Análisis de los datos. G. Elaboración de la discusión y redacción del informe final de tesis. **Marco temporal: Junio – Julio 2004**

Cuadro Nº 3: Fase 3 del Estudio

Diseño

La presente investigación correspondió a una investigación no experimental transeccional, ya que el objetivo fue recolectar datos en un tiempo único y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es transeccional descriptivo ya que se midió en un grupo de estudiantes dos variables que son asertividad y agresividad, para luego proporcionar el estado de estas.

Es transeccional correlacional ya que se realizaron una serie de análisis correlacionales entre las variables (agresividad y asertividad) en un tiempo determinado.

Técnicas de Recolección de Datos

El instrumento utilizado para nuestra estandarización fue el "Inventario de Comportamiento Interpersonal: ICI" de P. Mauger, G. Firestone, S Hernández y D. Hook (su nombre original es "Interpersonal Behavior Survey: I.B.S."), diseñado para evaluar factores cognitivos, emocionales y conductuales de las habilidades sociales (Passi y Torres, 1991).

Los autores se plantearon tres metas específicas en la construcción de dicho inventario:

1. Medir comportamientos asertivos y agresivos como clases diferentes de comportamiento.
2. Medir comportamientos asertivos y agresivos como clases de respuestas multidimensionales.
3. Minimizar y controlar el efecto de la deseabilidad social.

El I.C.I. es un test de autoreporte verbal que muestra las intenciones de los sujetos. Es una prueba objetiva de papel y lápiz, que se aplica colectiva o individualmente, necesitando alrededor de 40 minutos para ser aplicado. Es de bajo costo y fácil aplicación. Los reactivos se plantean en lenguaje cotidiano (para medir un amplio rango de población), y en tiempo presente (para poder medir cambios en los comportamientos de los sujetos). El género de las palabras está tanto en femenino como en masculino para poder ser contestado tanto por hombres como por mujeres. Se presenta a las personas con afirmaciones que pueden ser contestadas como verdadero y falso (Passi y Torres, 1991).

En Chile, en el año 1986, las psicólogas Nureya Abarca y Carmen Gloria Hidalgo tradujeron el I.C.I. al español, priorizando una traducción de significado y sentido, más que una traducción literal. Para cada reactivo se redactaron dos o tres alternativas en castellano. Posteriormente, tres jueces independientes – psicólogos con dominio en el idioma ingles – eligieron la mejor traducción.

En el año 1991, en la Pontificia Universidad Católica de Chile Silvana Passi y Varinia Torres, para su tesis de titulación estandarizaron para nuestro país este test. En el proceso de estandarización fueron eliminados 30 ítemes, quedando finalmente 106 ítemes organizados en 31 subescalas de las 35 originales. Los datos de confiabilidad y validez obtenidas en la estandarización chilena se presentan en el apéndice N.

En el presente estudio, se utilizó la versión estandarizada y adaptada por Passi y Torres (1991) para someterla a una nueva estandarización en la población antes mencionada.

En la versión de Passi y Torres, el instrumento se compone de una serie de subescalas que se agrupan en las cuatro categorías siguientes:

- Escalas de Validez
- Escalas de Agresividad
- Escalas de Asertividad
- Escalas de Investigación

A continuación, se describe las escalas y subescalas correspondientes al Inventario de Comportamiento Interpersonal (Passi y Torres, 1991):

1. Escalas de Validez, que agrupan aquellas subescalas que reflejan actitudes que incluyen manejo de impresión y respuestas infrecuentes. Estas subescalas indican si un perfil es o no interpretable, ya que la actitud personal hacia el inventario afecta los resultados en las escalas de asertividad y agresividad. Las subescalas de validez son las siguientes:

- Negación (DE): Indica la resistencia a admitir sentimientos y debilidades comunes pero socialmente indeseables.
- Infrecuencia (VIF): Indica un set de respuestas desviadas que puede ser el resultado de dificultades de rendimiento, confusiones patológicas, engaño, contestar al azar o registro incorrecto en la hoja de respuesta.
- Buena impresión Asertiva (SGI): Mide la tendencia a exagerar el autoreporte de este tipo de comportamientos.
- Buena Impresión Agresiva (GGI): Mide la tendencia a minimizar los reportes de comportamientos agresivos.
- Buena Impresión Total (TGI): Contiene los ítemes de las dos subescalas anteriores. Mide la tendencia a presentarse a sí mismo de buena forma. Es la subescala de validez final.

2. Escalas de Agresividad: Es el conjunto de subescalas que agrupan aquellos comportamientos tendientes a manifestar agresividad en una amplia gama de patrones conductuales. Las subescalas de agresividad son las siguientes:

- Agresividad General Racional (GGR): Mide el factor general de agresividad en una amplia gama de comportamientos, sentimientos y actitudes agresivas. Sus

ítemes se seleccionaron ya que representaban claramente comportamientos agresivos.

- Agresividad General Racional Acortada (GGRS): Es una versión acortada de la subescala anterior, y fue desarrollada para ser utilizada en situaciones que no se cuente con el tiempo suficiente para pasar el test completo.
- Agresividad General Empíricas (GGE): Refleja un factor general de agresividad.
- Actitud Hostil (HS): Mide tendencias antagónicas hacia otras personas, una forma de ver el mundo que justifica la agresión para salir adelante en la vida o para protegerse a uno mismo.
- Expresión de la Ira (EA): Es un indicador de la tendencia a enojarse y a expresar la ira en forma contundente y directa.
- Menospreciar los Derechos de Otros (DR): Muestra la tendencia a ignorar los derechos de los demás, ya sea para protegerse a si mismo o para obtener ventajas.
- Agresividad Verbal (VE): Da un indicador de la tendencia a usar palabras como armas para agredir, burlarse y criticar a otros.
- Agresividad Física (PH): Refleja la tendencia a usar la fuerza física para agredir a otros.

3. Escalas de Asertividad: Comprende a aquellas subescalas tendientes a medir variados comportamientos asertivos. Estas son las siguientes:

- Asertividad General Racional (SGR): Es una medida general del factor de asertividad que incluye ítemes que claramente indican asertividad en un amplio rango de comportamientos.
- Asertividad General Racional Acortada (SGRS): Es una forma abreviada de la subescala anterior y ejemplifica comportamientos asertivos generales. Esta subescala se incluye en la forma acortada del I.C.I.
- Asertividad General Empírica (SGE): Mide el factor general de asertividad.
- Autoconfianza (SC): Es un indicador de actitudes positivas y seguridad en sí mismo.
- Asertividad Inicial (IA): Es un indicador de la tendencia a realizar comportamientos de dirección o iniciación de actividades.
- Asertividad Defensiva (DA): Refleja comportamientos dirigidos a resguardar los propios derechos.
- Franqueza (FR): Es un indicador del deseo de expresar abiertamente los sentimientos y opiniones aun cuando esas expresiones sean impopulares o puedan causar una confrontación con otros.
- Alabanza (PR): refleja el grado de comodidad al dar o recibir alabanza.
- Liderazgo (LE): Es un indicador del deseo de asumir roles de dirección y sentirse bien en ellos.
- Rechazar Demandas (RF): Se refiere a la capacidad de decir no a demandas poco razonables o inconvenientes.

- Evitación de Conflictos (CA): Refleja la tendencia a evitar conflictos con otros. A mayor puntaje en esta subescala, menor evitación de conflictos y mayor asertividad en los sujetos.

4. Escalas de Investigación: El I.C.I. contiene un conjunto de subescalas exploratorias con pocos ítemes que según los autores, requieren de mayor desarrollo por lo que no son recomendables de interpretar en el uso clínico, entre las que se encuentran:

- Subescalas de Hostilidad: Hostilidad abierta (HO) y hostilidad encubierta (HC). Estas subescalas muestran el grado de generalización de la ira hacia otros.
- Subescalas de contexto: Un primer grupo comprende comportamientos asertivos ya sea con los amigos (SF), con la familia (SY), con la autoridad (SA) y con el otro sexo (SH). Un segundo grupo mide comportamientos agresivos con la familia (GY). Estas subescalas miden la agresividad y asertividad de acuerdo a la situación específica en que ellas ocurren.

Plan de Análisis de Datos

Las respuestas de los protocolos fueron digitadas para efectuar los análisis estadísticos por computación, utilizando para esto el programa estadístico SPSS, versión 11.5.

Los análisis realizados consistieron en (a) establecer la correlación entre los ítemes y su respectiva subescala, (b) análisis de la confiabilidad de las subescalas por medio de método de consistencia interna (alfa de Cronbach) y de fiabilidad de

mitades iguales, (c) estimación de la validez de constructo establecida por medio de análisis correlacional entre subescalas y análisis factorial, y por último, (d) establecer normas expresadas en puntajes T y rangos percentilares, para lo cual fue necesario someter las subescalas a pruebas de normalidad y aplicar prueba de diferencias de medias de Mann – Whitney a las variables sexo y edad.

CAPITULO 3

RESULTADOS

En primer lugar, el capítulo detalla los análisis de confiabilidad realizados al instrumento, específicamente, la consistencia interna de las subescalas y el análisis de fiabilidad de mitades iguales.

En segundo lugar, el capítulo presenta detalladamente los análisis realizados para otorgar validez de constructo al instrumento, a saber, matriz de correlaciones entre subescalas para hombres y mujeres, análisis de componentes principales con dos y tres factores, y análisis de factores principales con rotación varimax.

Por último, este capítulo presenta también las pruebas de normalidad que se realizaron a las subescalas como primer paso en la obtención de normas, junto con los análisis realizados para decidir la pertinencia de obtener normas diferentes según sexo y según edad.

Correlaciones Itemes – Subescalas

Para determinar el grado de asociación entre los 106 reactivos del instrumento con su respectiva subescala, se utilizó el coeficiente de correlación producto momento de Pearson.

Como consecuencia de este análisis, se observó un satisfactorio grado de correlación entre los ítemes con sus respectivas subescalas. Los índices de correlación fluctuaron entre 0,190 y 0,723, y para todos los casos la significación

fue menor a 0,01 (para detalles, ver apéndice D). Estos coeficientes avalan la pertinencia de cada reactivo del instrumento.

Confiabilidad del Instrumento

En esta sección se presentan los coeficientes consistencia interna para cada subescala obtenidos por medio de procedimiento de Alfa de Cronbach. Este análisis se llevó a cabo para determinar si los reactivos de cada subescala medían en una misma dirección. Los resultados para la muestra total se resumen en la siguiente tabla:

Subescalas	Cantidad de Reactivos	Alfa Obtenido	Subescalas	Cantidad de Reactivos	Alfa Obtenido
DE	9	,3486	SGR	45	,7926
VIF	9	,4155	SC	13	,6648
TGI	18	,6664	IA	14	,6074
GGI	9	,3394	DA	16	,6613
SGI	17	,6701	FR	4	,3318
GGR	17	,6205	PR	6	,5214
HS	13	,6076	LE	6	,3219
EA	3	,1756	RF	4	,4105
DR	5	,3644	CA	11	,3909
VE	6	,2480	SGE	17	,6104
PH	13	,3601	SGRS	12	,5069
GGE	15	,6145	SF	7	,4109
HO	3	,3197	SY	4	,2809
HC	10	,5035	SA	5	,2972
GGRS	8	,4902	SH	3	,3021
GY	3	,2044			

Tabla N° 6: Consistencia Interna de las Subescalas del I.C.I., Muestra Total.

Como puede observarse en la tabla anterior, los coeficientes para la muestra total varían entre 0,1756 en la subescala EA y 0,7926 en la subescala SGR. Además, se

aprecia una amplia variabilidad entre coeficientes de consistencia interna, observándose que en aquellas subescalas donde se presenta una consistencia interna baja, la cantidad de reactivos que la componen también lo es.

Ahora bien, si se compara los coeficientes de consistencia interna de cada subescala con los obtenidos en la estandarización para Chile del I.C.I. (Passi y Torres, 1991), se observa índices bastante similares (ver apéndice E).

Para enriquecer los análisis de fiabilidad anteriores, se decidió obtener los índices de consistencia interna (alfa de Cronbach) del total de los ítemes incluidos en las diferentes subescalas de asertividad (desde ahora, escala de asertividad revisada o EAS – R), y del total de los ítemes de las subescalas de agresividad (desde ahora, escala de agresividad revisada o EAG – R). Este análisis se realizó para avalar que el total de ítemes que forman parte de una u otra dimensión (asertividad – agresividad) miden en una misma dirección. Así, se obtuvo para los ítemes de las subescalas de asertividad (69 reactivos) un alfa de 0,8141, y para los ítemes de las subescalas de agresividad (33 reactivos) un alfa de 0,7009.

Ahora bien, en segundo lugar se determinó realizar análisis de fiabilidad por medio del método de división por mitades consistente en correlacionar dos pares de puntuaciones obtenidas de mitades equivalentes de una sola prueba – en este caso, subescalas -(Cohen y Swerdlik, 2001), a fin de enriquecer los análisis de consistencia interna.

Se resolvió someter a este análisis de confiabilidad de mitades iguales a las subescalas SGR, SGI, DA, TGI, GGR, HS Y GGE pues en los análisis de consistencia

interna fueron las que arrojaron mayor alfa de Cronbach. En la siguiente tabla se presenta los resultados de este análisis (para detalles, consultar apéndice F):

Subescala	Guttman Split - Half	Spearman - Brown
SGR	0,6960	0,6972
SGI	0,5723	0,5782
SC	0,6201	0,6230
DA	0,5790	0,5882
TGI	0,6054	0,6054
GGR	0,5339	0,5371
HS	0,4940	0,4965
GGE	0,6152	0,6160

Tabla Nº 7: Resultados Análisis de Confiabilidad Método de Dos Mitades

En último lugar, se realizó este mismo análisis de fiabilidad de mitades iguales a las escalas de asertividad y agresividad revisadas (EAS – R y EAG – R). se obtuvo para la escala de asertividad revisada un coeficiente de Guttman Split Half de 0,800 y un índice de Spearman Brown de 0,813, en tanto que para la escala de agresividad revisada se obtuvo un coeficiente de Guttman Split Half de 0,668 y un índice de Spearman Brown de 0,681.

Validez del Instrumento

A fin de determinar validez de constructo del instrumento, se llevó a cabo dos análisis distintos: (a) Análisis de componentes principales, y (b) Matriz de correlaciones entre subescalas para hombres y mujeres.

Estos análisis junto a su significado se detallan en los siguientes apartados y en los respectivos apéndices.

Análisis de Componentes Principales

En primer lugar, se realizó un análisis de componentes principales con dos y tres factores para la muestra total. En este punto es importante destacar que el instrumento posee tres grupos de subescalas: de validez, de agresividad y de asertividad. Por lo tanto, se esperaba con este análisis determinar cuántos factores explicaban la variabilidad en los diferentes grupos de subescalas, y si las diferentes subescalas tendían a agruparse en torno a un mismo factor dependiendo del grupo más amplio del que formaban parte.

En las siguientes dos tablas (tablas 8 y 9) se presentan los resultados de análisis de componentes principales para dos y tres factores.

Subescala	Factor 1	Factor 2	Comunalidad
DE	,200		,221
VIF		,567	,490
TGI	,866		,778
GGI	,289		,403
SGI	,849		,768
GGR		,850	,855
HS		,802	,802
EA		,443	,205
DR		,595	,458
VE		,573	,334
PH		,461	,263
GGE		,745	,737
GGRS		,674	,518
HO		,528	,396
HC		,762	,718
SF	,464		312
SI	,436		,202
SA	,571		,366
SH	,505		,289
SGR	,885		,917
SGRS	,680		,512
SGE	,792		,706
SC	,742		,568
IA	,709		,565
DA	,635		,489
FR	,425		,302
PR	,504		,284
LE	,461		,260
RF	,523		,332
CA		,562	,458
GI		,399	,246

Tabla N° 8: Análisis de Componentes Principales con dos Factores (n = 730).

Subescala	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Comunalidad
DE	,200			,223
VIF		,567		,506
TGI	,866			,851
GGI	,289			,453
SGI	,849			,834
GGR		,850		,856
HS		,802		,802
EA		,443		,215
DR		,595		,464
VE		,573		,336
PH		,461		,268
GGE		,745		,739
GGRS		,674		,534
HO		,528		,396
HC		,762		,719
SF	,464			,603
SI	,436			,212
SA	,571			,414
SH	,505			,296
SGR	,885			,920
SGRS	,680			,576
SGE	,792			,815
SC	,742			,651
IA	,709			,847
DA	,635			,596
FR	,425			,342
PR	,504			,296
LE	,461			,505
RF	,523			,628
CA		,562		,474
GI		,399		,267

Tabla N° 9: Análisis de Componentes Principales con tres Factores (n= 730).

Como se aprecia en las anteriores tablas (tanto en el análisis con dos y tres factores), las diferentes subescalas se agrupan en torno a dos factores, lo cual coincide con el estudio de estandarización para Chile (Passi y Torres, 1991) y con la versión original de Mauger, Firestone y Hernández (1987). A su vez, se podría

establecer que el factor 1 agruparía las subescalas de asertividad, en tanto que el factor 2 agruparía las subescalas de agresividad. Por último, como se aprecia en las tablas anteriores, los pesos factoriales obtenidos (altos y positivos) muestran que agresividad y asertividad serían comportamientos básicamente diferentes.

Adicionalmente, para completar los estudios de validez de constructo del instrumento, se realizó un análisis de factores con rotación Varimax encontrándose los mismos resultados que en el análisis de componentes principales. Para más detalles, este análisis se presenta en el apéndice G.

Para el caso de las escalas de asertividad y agresividad revisadas (EAS – R y EAG – R), se decidió realizar análisis de componentes principales, pero sólo con dos factores. Se obtuvo que la EAS – R se agrupó en torno al factor 1 (al igual que todas las subescalas de asertividad) mostrando un peso factorial de 0,848. Y la EAG – R se agrupó con un peso factorial de 0,793 en torno al factor 2 (igual que la totalidad de las subescalas de agresividad).

Matriz de Correlaciones

Por otra parte, se correlacionaron las diferentes subescalas del instrumento por medio del coeficiente de correlación producto – momento de Pearson, con el objetivo de evaluar el grado de asociación entre los dos tipos de comportamiento medidos por la prueba (asertividad – agresividad). Para detalles de esta matriz de intercorrelaciones, consultar apéndice H.

La matriz de intercorrelaciones muestra correlaciones casi nulas y/o negativas entre las subescalas de asertividad y agresividad. Por ejemplo, la correlación entre las subescalas SGR (asertividad general racional) y GGR (agresividad general racional) es de 0,041 para hombres y de -0,044 para mujeres; o la correlación entre subescalas SGE (asertividad general empírica) y GGE (agresividad general empírica) es de -0,071 para hombres y de -0,108 para mujeres.

En segundo lugar, la matriz de intercorrelaciones muestra correlaciones positivas y altas entre subescalas de agresividad, y entre subescalas de asertividad. Por ejemplo, la correlación entre las subescalas GGR (agresividad general racional) y GGE (agresividad general empírica) es de 0,759 (con un $p<0.01$) para hombres, y de 0,829 (con un $p<0,01$) para mujeres; o para el caso de las subescalas SGR (asertividad general racional) y SGE (asertividad general empírica), la correlación entre ambas es de 0,735 (con un $p<0,01$) para hombres, y de 0,835 (con un $p<0,01$) para mujeres.

En la escalas de asertividad y agresividad revisadas este análisis se realizó sólo para la muestra total. Se obtuvo, por ejemplo, que la correlación entre EAS – R (escala de asertividad revisada) con la subescala asertividad racional (SGR) era de 0,966** y con la subescala de asertividad general empírica (SGE) era de 0,790**. A su vez, la correlación entre la escala de agresividad revisada (EAG – R) fue de 0,901** (tanto con la subescala de agresividad general racional o GGR, como con la subescala de agresividad general empírica o GGE). Por otra parte, la correlación entre EAS – R con EAG – R fue de -0,077*, con la subescala GGR fue de 0,013 y

con la subescala GGE de -0,042; mientras que la correlación de EAG – R con subescala SGR fue de -0,125** y con subescala SGE de -0,117**.

Estos coeficientes, tanto los de las subescalas originales como los de las escalas de asertividad y agresividad revisadas, muestran que el instrumento mediría la agresividad y la asertividad como conductas distintas e independientes, lo cual sería un elemento que avalaría la validez de constructo de la prueba.

Obtención de Normas

Para completar los análisis estadísticos, y como uno de los objetivos de este estudio, se procedió a obtener normas del instrumento para la interpretación de los puntajes. Previamente, fue necesario realizar pruebas de normalidad para cada una de las subescalas, para lo cual se utilizó las pruebas de Shapiro – Wilk y Kolmogorov – Smirnov, junto con gráficos de normalidad Q - Q. Posteriormente, dado que uno de los objetivos del estudio era establecer normas expresadas en puntajes T y en percentiles, fue necesario determinar si tales normas debían ser diferentes según sexo y según edad.

Pruebas de Normalidad

Para determinar si cada subescala se distribuía normalmente, se utilizó los estadísticos de Kolmogorov – Smirnov y Shapiro – Wilk, para contrastar hipótesis nula de que los datos provienen de poblaciones normales, rechazándose hipótesis

de normalidad cuando la significación es menor a 0,05 (Pardo y Ruiz, 2002). En la siguiente tabla se resumen resultados de las pruebas de normalidad realizadas:

	Kolmogorov - Smirnov		Shapiro - Wilk	
	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Subescala de Validez – Negación	0,124	0,000	0,950	0,000
Subescala de Validez – Infrecuencia	0,154	0,000	0,945	0,000
Subescala de Validez - Buena Impresión Total	0,074	0,000	0,988	0,000
Subescala de Validez - Buena Impresión Agresiva	0,118	0,000	0,967	0,000
Subescala de Validez - Buena Impresión Asertiva	0,081	0,000	0,986	0,000
Subescala de Agresividad General Racional	0,077	0,000	0,985	0,000
Subescala de Agresividad - Actitud Hostil	0,091	0,000	0,982	0,000
Subescala de Agresividad - Expresión de la Ira	0,217	0,000	0,842	0,000
Subescala de Agresividad – Menospr. Der. Otros	0,175	0,000	0,934	0,000
Subescala de Agresividad Verbal	0,173	0,000	0,940	0,000
Subescala de Agresividad Física	0,236	0,000	0,867	0,000
Subescala de Agresividad General Empírica	0,086	0,000	0,985	0,000
Subescala de Agresividad General Racional Acort.	0,142	0,000	0,952	0,000
Subescala de Inv.- Hostilidad Abierta	0,238	0,000	0,825	0,000
Subescala de Inv.- Hostilidad Encubierta	0,109	0,000	0,972	0,000
Subescala de Inv.- Asertividad Amigos	0,162	0,000	0,937	0,000
Subescala de Inv.- Asertividad Familia	0,247	0,000	0,817	0,000
Subescala de Inv.- Asertividad Autoridad	0,167	0,000	0,928	0,000
Subescala de Inv.- Asertividad Sexo Opuesto	0,250	0,000	0,869	0,000
Subescala de Asertividad General Racional	0,059	0,000	0,991	0,000
Subescala de Asertividad General Racional Acort.	0,115	0,000	0,972	0,000
Subescala de Asertividad General Empírica	0,089	0,000	0,984	0,000
Subescala de Asertividad - Autoconfianza	0,091	0,000	0,976	0,000
Subescala de Asertividad Inicial	0,092	0,000	0,980	0,000
Subescala de Asertividad Defensiva	0,144	0,000	0,949	0,000
Subescala de Asertividad - Franqueza	0,190	0,000	0,908	0,000
Subescala de Asertividad - Alabanza	0,153	0,000	0,935	0,000
Subescala de Asertividad - Liderazgo	0,144	0,000	0,948	0,000
Subescala de Asertividad - Rechazar Demandas	0,220	0,000	0,886	0,000
Subescala de Asertividad - Evitación de Conflictos	0,110	0,000	0,974	0,000
Subescala de Investigación - Agresividad Familia	0,225	0,000	0,830	0,000

Tabla Nº 10: Pruebas de Normalidad Subescalas del I.C.I.

Como puede observarse en la tabla Nº 10, se rechaza la hipótesis de normalidad para todas las subescalas. Sin embargo, es importante señalar que cuando la muestra es muy grande estos estadísticos son demasiado sensibles a pequeñas

desviaciones de la normalidad (Pardo y Ruiz, 2002). Por esta razón, se decidió acompañar estas pruebas de normalidad con gráficos de normalidad, específicamente, los gráficos de Q – Q normal y el Q – Q normal sin tendencias. Cuando un conjunto de puntuaciones se distribuye normalmente, los puntos del diagrama Q – Q normal se ajustan a la diagonal y los puntos del diagrama Q – Q normal sin tendencias se distribuyen aleatoriamente sin mostrar una pauta clara (Pardo y Ruiz, 2002).

Por medio de este análisis de los gráficos de normalidad, pudo establecerse que se asemejaban a la normal las subescalas de negación (DE), buena impresión total (TGI), buena impresión agresiva (GGI), buena impresión asertiva (SGI), agresividad general racional (GGR), agresividad actitud hostil (HS), agresividad general empírica (GGE), agresividad general racional acortada (GGRS), hostilidad encubierta (HC), asertividad general racional (SGR), asertividad general empírica (SGE), asertividad liderazgo (LE), asertividad evitación de conflictos (CA) y asertividad autoconfianza (SC). Las restantes subescalas no se asemejaban a la normal. Para más detalles de estos gráficos, consultar apéndice I.

Adicionalmente, se realizó prueba de normalidad para las escalas de asertividad y agresividad revisadas. Al igual que lo sucedido con la totalidad de las subescalas originales, los estadísticos Kolmogorov – Smirnov y Shapiro – Wilk rechazaron la hipótesis de normalidad para ambas escalas. Sin embargo, en los gráficos de normalidad (Q – Q normal y Q – Q normal sin tendencias), pudo apreciarse una clara tendencia a la normal.

Prueba U de Mann – Whitney para la Variable Sexo

Se decidió utilizar estrategia no paramétrica por medio de la prueba U de Mann – Whitney que es una excelente alternativa a la prueba T cuando no se cumplen los supuestos de normalidad y homocedasticidad (Pardo y Ruiz, 2002).

A continuación, se presenta en la tabla 11 los estadísticos descriptivos para muestra total y de hombres y mujeres por separado.

Subescala	Muestra Total (n = 733)		Muestra Hombres (n = 413)		Muestra Mujeres (n = 320)	
	Prom.	D. Típ.	Prom.	D. Típ.	Prom.	D. Típ.
DE	2,900	1,573	2,859	1,503	2,928	1,622
VIF	2,791	1,635	2,772	1,481	2,534	1,684
TGI	9,037	3,309	8,762	3,190	9,206	3,406
GGI	4,075	1,725	3,871	1,689	4,300	1,755
SGI	8,624	3,214	8,411	3,189	8,675	3,273
GGR	7,638	2,971	8,075	2,850	7,018	3,032
HS	5,513	2,491	5,956	2,321	4,921	2,536
EA	1,012	,817	,883	,767	1,196	,835
DR	2,490	1,241	2,665	1,210	2,268	1,237
VE	2,343	1,267	2,278	1,199	2,434	1,339
PH	1,161	,906	1,411	,881	,931	,917
GGE	6,784	2,809	7,029	2,663	6,362	2,912
HO	,895	,874	,973	,871	,793	,878
HC	4,265	1,935	4,540	1,917	3,843	1,897
GGRS	2,713	1,707	2,665	1,712	2,765	1,684
GY	,884	,820	,941	,828	,846	,824
SGR	27,798	6,388	27,30	6,083	28,250	6,893
SC	7,843	2,708	7,690	2,662	8,021	2,769
IA	7,778	2,635	7,569	2,601	8,006	2,668
DA	11,790	2,702	11,397	2,544	11,500	2,943
FR	2,224	1,071	2,116	1,002	2,343	1,144
PR	2,983	1,587	2,503	1,378	2,334	1,411
LE	3,095	1,397	3,046	1,386	3,109	1,404
RF	2,661	1,078	2,661	1,034	2,671	1,123
CA	6,005	1,879	5,966	1,854	6,031	1,932
SGE	9,728	2,922	9,508	2,844	9,915	2,966
SGRS	7,568	2,067	7,464	1,952	7,603	2,315
SF	4,779	1,456	4,796	1,452	4,731	1,482
SY	3,146	,879	3,075	,901	3,184	,909
SA	3,006	1,205	2,951	1,193	3,087	1,218
SH	1,537	,871	1,510	,880	1,578	,856

Tabla Nº 11: Estadísticos Descriptivos para la Muestra Total, Muestra Hombres y Muestra Mujeres.

Ahora bien, los resultados resumidos de la prueba de Mann – Whitney sobre diferencias de medias hombres / mujeres fueron los siguientes (ver apéndice J para detalles):

Subescalas	Prueba de Mann Whitney
DE	—
VIF	*
TGI	—
GGI	**
SGI	—
GGR	**
HS	**
EA	**
DR	**
VE	—
PH	**
GGE	**
HO	**
HC	**
GGRS	—
GY	—
SGR	*
SC	—
IA	*
DA	—
FR	**
PR	—
LE	—
RF	—
CA	—
SGE	*
SGRS	—
SF	—
SY	*
SA	—
SH	—

Tabla Nº 12: Resumen Prueba Mann – Whitney, variable sexo (*: p<0,05; **:p<0,01).

Como se aprecia en la tabla anterior, en 15 de las 31 subescalas se observan diferencias significativas entre medias de hombre/mujer, a saber, las subescalas VIF (subescala de infrecuencia), GGI (subescala de buena impresión agresiva), GGR (subescala de agresividad general racional), HS (subescala de agresividad – actitud hostil), EA (subescala de agresividad – expresión de la ira), DR (subescala de agresividad – menosprecio de derechos de otros), PH (subescala de agresividad física), GGE (subescala de agresividad general empírica), HO (subescala de investigación hostilidad abierta), HC (subescala de investigación hostilidad encubierta), SGR (subescala de asertividad general racional), IA (subescala de asertividad inicial), FR (subescala de asertividad franqueza), SGE (subescala de asertividad general empírica) y SY (subescala de investigación agresividad familia). A su vez, en las subescalas DE, TGI, SGI, VE, GGRS, GY, SC, DA, PR, LE, RF, SA, SGRS, SF, SA Y SH no se observan diferencias significativas entre medias de hombre/mujer. Para el caso de las escalas de asertividad y agresividad revisadas no se realizó prueba de Mann – Whitney según sexo.

Por lo anterior, se decidió obtener normas en puntajes T y percentiles para la muestra total, y para hombres y mujeres en forma independiente. Y para las escalas de asertividad y agresividad revisadas sólo se obtuvo normas para la muestra total.

ANOVA de un Factor para la Variable Edad

En segundo lugar, era necesario determinar la pertinencia de obtener normas independientes según edad, para lo cual se realizó prueba de homogeneidad de las varianzas a través del estadístico F del ANOVA de un factor. En la siguiente tabla (tabla Nº 13) se presentan los estadísticos descriptivos según la variable edad.

Sub-escalas	13 años n = 11		14 años n = 140		15 años n = 203		16 años n = 167		17 años n = 153		18 años n = 51		19 años n = 5		20 años n = 2	
	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.	Prom	Desv Típ.
DE	2,55	1,92	3,09	1,53	2,84	1,52	2,85	1,61	2,85	1,60	2,78	1,37	3,60	1,51	3,50	2,12
VIF	2,82	1,66	2,51	1,40	2,63	1,46	2,74	1,56	2,72	1,81	2,71	1,74	2,60	1,52	5,00	1,41
TGI	7,36	2,01	8,99	3,53	8,73	3,09	9,05	3,29	9,31	3,43	9,04	3,11	8,80	2,59	5,50	3,54
GGI	4,00	1,55	4,02	1,69	4,05	1,70	4,19	1,81	3,92	1,77	4,14	1,60	5,40	1,95	3,00	0,00
SGI	7,64	3,80	8,58	3,43	8,18	3,01	8,61	3,28	9,00	3,29	8,49	2,91	8,80	2,17	5,50	3,54
GGR	7,18	2,99	7,14	2,67	7,75	2,80	7,57	3,16	7,98	3,37	7,59	2,71	7,80	1,92	8,50	2,12
HS	5,82	2,44	5,21	2,29	5,58	2,36	5,35	2,55	5,78	2,73	5,49	2,38	6,20	2,39	7,00	1,41
EA	0,82	0,75	1,04	0,78	0,96	0,77	1,05	0,83	1,14	0,85	0,84	0,86	0,60	0,89	0,00	0,00
DR	2,55	1,13	2,42	1,18	2,49	1,20	2,46	1,38	2,61	1,19	2,51	1,22	2,20	1,48	3,00	1,41
VE	2,64	0,81	2,14	1,32	2,36	1,25	2,31	1,21	2,48	1,30	2,51	1,30	1,60	0,89	4,00	1,41
PH	0,82	0,98	0,98	0,89	1,28	0,87	1,18	0,93	1,28	1,01	1,45	0,86	1,40	0,55	0,50	0,71
GGE	7,45	2,88	6,46	2,54	6,79	2,78	6,60	2,92	6,98	2,96	6,75	2,66	6,80	2,95	8,50	0,71
HO	0,91	1,04	0,87	0,85	0,89	0,85	0,93	0,94	0,87	0,89	0,92	0,87	1,00	0,00	1,50	0,71
HC	4,27	1,95	3,93	1,78	4,29	1,75	4,18	2,07	4,47	2,12	4,31	2,04	4,60	2,41	5,00	1,41
GGRS	2,82	1,89	2,58	1,65	2,70	1,70	2,72	1,66	2,92	1,84	2,33	1,57	3,20	0,84	2,50	2,12
GY	1,18	0,87	0,85	0,85	1,02	0,85	0,78	0,76	0,92	0,86	0,73	0,70	1,40	0,89	2,00	0,00
SGR	26,6	5,87	27,4	6,83	26,8	6,29	28,1	6,31	29,0	6,41	28,2	5,79	26,0	4,12	16,0	1,41
SC	6,55	2,70	7,81	2,61	7,61	2,67	7,86	2,88	8,16	2,69	8,39	2,47	7,20	2,39	3,50	0,71
IA	8,00	2,24	7,80	2,73	7,58	2,60	7,67	2,58	8,18	2,69	7,53	2,58	7,80	2,59	6,00	0,00
DA	12,0	2,76	11,3	2,87	11,1	2,85	11,7	2,56	11,9	2,48	10,9	2,58	11,2	1,30	5,00	0,00
FR	2,45	1,21	2,10	1,03	2,16	1,06	2,20	1,12	2,41	1,05	2,24	1,03	2,40	1,14	0,50	0,71
PR	1,64	1,12	2,33	1,46	2,38	1,30	2,53	1,37	2,42	1,46	2,90	1,46	1,80	0,45	1,50	2,12
LE	3,45	1,37	3,19	1,50	2,95	1,41	3,05	1,39	3,20	1,38	2,96	1,06	2,60	0,55	2,50	2,12
RF	2,45	0,93	2,64	1,09	2,53	1,11	2,74	1,07	2,80	0,98	2,71	1,08	3,60	0,89	0,50	0,71
CA	6,64	2,20	5,64	1,73	5,87	1,81	6,11	2,06	6,25	1,83	6,47	1,84	5,00	1,58	3,50	0,71
SGE	9,64	1,86	9,56	3,13	9,48	2,82	9,83	2,79	10,2	2,97	9,24	2,77	9,40	1,82	6,00	2,83
SGRS	7,09	1,51	7,41	2,01	7,46	2,16	7,38	2,17	7,88	2,12	7,80	1,91	7,20	3,27	5,00	1,41
SF	4,45	1,51	4,73	1,48	4,72	1,44	4,81	1,42	4,95	1,53	4,39	1,33	6,40	0,89	3,00	0,00
SY	3,27	0,91	3,11	0,84	3,12	0,94	3,08	0,89	3,20	0,92	3,10	0,88	3,60	0,55	2,00	1,41
SA	3,09	1,14	3,01	1,18	2,82	1,20	3,00	1,21	3,25	1,26	3,12	1,07	3,20	0,84	2,00	1,41
SH	1,09	0,70	1,52	0,87	1,47	0,87	1,61	0,88	1,59	0,88	1,71	0,78	1,00	0,71	1,00	1,41

Tabla N° 13: Promedios y Desviaciones Estándar según Edad.

Los resultados de la prueba de homogeneidad de las varianzas (ANOVA de un factor) que se obtuvieron, se resumen en la tabla que sigue a continuación (ver apéndice K para detalles).

Subescalas	**Nivel de Significación**
DE	—
VIF	—
TGI	—
GGI	—
SGI	—
GGR	—
HS	—
EA	—
DR	—
VE	—
PH	*
GGE	—
HO	—
HC	—
GGRS	—
GY	*
SGR	**
SC	—
IA	—
DA	**
FR	—
PR	—
LE	—
RF	**
CA	**
SGE	—
SGRS	—
SF	*
SY	—
SA	—
SH	—

Tabla Nº 14: ANOVA de un Factor para Diferencias de Varianzas por Edad (*: p<0,05; **: p<= 0,01)

Como puede apreciarse, se observan diferencias significativas entre varianzas en 7 de las 31 subescalas (PH, SF, SGR, DA, RF, CA y GY), mientras que en las restantes subescalas no se aprecian diferencias significativas (DE, VIF, TGI, GGI, SGI, GGR, HS, EA, DR, VE, GGE, GGRS, HO, HC, SY, SA, SH, SGRS, SGE, SC, IA, FR, PR y LE). Por lo tanto, la hipótesis de igualdad de varianza sólo puede rechazarse en 7 de las subescalas.

Adicionalmente, una vez realizado la prueba de ANOVA de un factor, se decidió aplicar prueba de Mann – Whitney a los diferentes grupos de edad. Como la muestra de sujetos de 13, 19 y 20 años era de muy pequeñas dimensiones (13 años, 11 sujetos; 19 años, 5 sujetos; y 20 años, 2 sujetos), se cruzaron todos los grupos entre 14 y 18 años. Los resultados resumidos de la prueba de Mann – Whitney para la variable edad son los siguientes:

Muestras Comparadas	Resultados Resumidos Prueba de Mann - Whitney
14 – 15 años	Diferencias de medias en subescalas DE, GGR, PH, HC, GY.
14 – 16 años	Diferencias de medias en subescalas PH, CA.
14 – 17 años	Diferencias de medias en subescalas GGR, HS, VE, PH, HC, SGR, SGRS, FR, CA.
14 – 18 años	Diferencias de medias en subescalas PH, SF, PR, CA.
15 – 16 años	Diferencias de medias en subescalas SGR, DA, RF, GY.
15 – 17 años	Diferencias de medias en subescalas SGI, EA, SF, SA, SGR, SGE, SC, IA, DA, FR, RF, CA.
15 – 18 años	Diferencias de medias en subescalas SH, PR, CA, GY.
16 – 17 años	Diferencias de medias en subescalas SA, SGRS, IA, FR.
16 – 18 años	Diferencias de medias en subescalas PH, SF, DA.
17 – 18 años	Diferencias de medias en subescalas EA, GGRS, SF, SGE, DA, PR.

Cuadro Nº 4: Resumen Prueba de Mann – Whitney para Diferentes Grupos de Edad.

Como puede apreciarse en el cuadro Nº 4, en las muestras de sujetos de 15 y 17 años es donde se presenta la mayor cantidad de diferencias de promedios entre subescalas (11 de las 31 subescalas), seguido por las muestras de 14 y 17 años (9 de las 31 subescalas). Entre los grupos de 14 y 16 años es donde menos diferencias de promedios aparecen (2 de las 31 subescalas). Por lo tanto, según estos análisis sería pertinente obtener normas para dos grupos de edad: 14 a 16 años, y de 17 a 18 años. Sin embargo, será necesario realizar análisis más acabados para tomar esta decisión.

Como consecuencia de estos análisis, se decidió obtener normas en puntajes T para todas las subescalas tanto para la muestra total, como para hombres y mujeres por separado, las cuales se presentan en el apéndice L. Asimismo, se construyeron normas en percentiles para los mismos grupos (muestra total, hombres y mujeres por separado) pero sólo para algunas subescalas (ver apéndice L). Y para el caso de las escalas de agresividad y asertividad revisadas (EAG – R y EAS – R), se establecieron normas en puntajes T y percentiles sólo para la muestra total.

CAPITULO 4

DISCUSION

En la presente discusión, se ampliará la explicación de los resultados mencionados en el capítulo anterior, se reflexionará sobre ciertos aspectos considerados interesantes y se propondrán posibles alcances que pueden originarse desde este estudio permitiendo promover nuevas investigaciones. Así también se expondrán las limitaciones encontradas durante el desarrollo de la presente investigación, que sin duda sentarán las bases para continuar con la línea de investigación inaugurada con el presente estudio.

Para empezar, el objetivo que originó esta investigación fue estandarizar un instrumento (el Inventario de Comportamiento Interpersonal), que previamente había sido adaptado por Passi y Torres (1991) para una población universitaria. La idea era ahora continuar el trabajo anterior, adaptándolo para una población distinta de la original (adolescentes de enseñanza media), y satisfacer así una necesidad concreta de tener instrumentos psicométricamente adecuados para evaluar habilidades sociales y apoyar el trabajo de psicólogos y orientadores que se desempeñan en el sistema escolar. Así, el estudio se presentaba como doblemente relevante: por un lado, satisfacer una necesidad de la psicología básica (tener un instrumento válido y confiable), y por el otro, entregar a la comunidad una nueva herramienta profesional y de evaluación. Estos dos propósitos fueron ampliamente logrados.

Ahora bien, como parte del proceso de estandarización del I.C.I. se realizaron diversos análisis. En primer lugar, se estableció la correlación entre cada reactivo con su respectiva subescala, encontrándose correlaciones positivas y significativas al 0,01% para todos los ítemes. Por lo tanto, se tomó la decisión de conservar los reactivos en su totalidad en esta nueva estandarización. Este análisis arrojó diferencias respecto a la estandarización realizada por Passi y Torres (1991) en una población universitaria, en la cual se determinó eliminar 31 ítemes del instrumento original (compuesto por un total de 137 reactivos). Así, las altas, positivas y significativas correlaciones encontradas entre ítemes y subescalas se explicaría porque en el estudio previo (Passi y Torres, 1991) habían sido eliminados los ítemes poco apropiados, y la versión del I.C.I. utilizada en el presente estudio contemplaba aquellos 106 reactivos con mejores índices de correlación con su respectiva subescala.

En segundo lugar, se determinó realizar una serie de análisis para establecer la confiabilidad del instrumento. Para ello, se calcularon los coeficientes de consistencia interna (alfa de Cronbach) para cada una de las subescalas. No se calculó la confiabilidad total ya que desde un punto de vista conceptual no tenía sentido hacerlo pues el instrumento contempla 5 subescalas de validez, 15 subescalas de asertividad y 11 subescalas de agresividad (Passi y Torres, 1991). La consistencia interna de las subescalas varió entre 0,1756 (EA o expresión de la ira) y 0,7926 (SGR o asertividad general racional). Estas variaciones se explicarían por la cantidad de ítemes que componen cada subescala (por ejemplo, EA posee sólo 3

reactivos, en tanto que SGR se compone de 45 reactivos, siendo la subescala más extensa del instrumento). Cabe destacar que en la estandarización para Chile del I.C.I. (Passi y Torres, 1991), la subescala SGR fue también la de mayor consistencia interna al igual que en el presente estudio, mientras que la subescala HO (subescala de agresividad actitud hostil) fue la de menor confiabilidad (subescala compuesta también por tan sólo 3 ítemes). Sin embargo, ninguna subescala arrojó índices de consistencia interna "excelentes" (superiores a 0,9) o "meritorios" (superiores a 0,8), lo cual permite establecer que si bien las subescalas tienden a medir en una misma dirección, no queda claro si miden sólo una dimensión (Pardo y Ruiz, 2002). Ahora bien, las subescalas con mayor consistencia interna en la presente adaptación del I.C.I. son: SGR (subescala de asertividad general racional), SGI (subescala de validez buena impresión asertiva), SC (subescala de asertividad autoconfianza), DA (subescala de asertividad defensiva), TGI (subescala de validez buena impresión total), GGR (subescala de agresividad general racional), HS (subescala de agresividad actitud hostil) y GGE (subescala de agresividad general empírica).

Adicionalmente, y como parte del análisis de confiabilidad, se utilizó el modelo de dos mitades (mitades iguales o split – half) que permitió contribuir a la consistencia interna de las subescalas previamente estimadas. Se resolvió realizar este análisis pues es el más apropiado considerando que por tiempo y costos no fue posible estimar confiabilidad test – retest (Cohen y Swerdlik, 2001). Así, las 8 subescalas que obtuvieron mayor consistencia interna (SGR, SGI, SC, DA, TGI,

GGR, HS y GGE) fueron sometidas a análisis de fiabilidad por el modelo de dos mitades, obteniéndose índices bastante aceptables que confirmaron los análisis de consistencia interna.

En tercer lugar, se continuó con la estandarización del instrumento estableciendo su validez de constructo que refiere a que la prueba mida lo que dice medir y de acuerdo con cómo lo predice la teoría (Anastasi y Urbina, 1998). Según Cohen y Swerdlik (2001) uno de los supuestos de la validez de constructo es que la prueba sea homogénea. Para el caso del I.C.I., la homogeneidad tiene que ver con que mida dos constructos, a saber, asertividad y agresividad como dimensiones básicamente diferentes. Así, se resolvió realizar análisis de componentes principales entre las subescalas (análisis factorial) con dos y tres factores. En ambos casos, las subescalas del I.C.I se agruparon en torno a dos factores, lo que permitió establecer que el instrumento mediría agresividad y asertividad como dimensiones opuestas. Estos resultados son similares a los que obtuvieron Passi y Torres (1991) en la estandarización chilena del I.C.I. y similares también a los de Mauger y otros (1978). Para complementar el análisis factorial, se analizó la correlación entre las subescalas para hombres y mujeres por separado. En esta se pudo apreciar que entre las subescalas de agresividad se obtuvieron correlaciones altas y positivas, al igual que entre las subescalas de asertividad, y que entre las subescalas de asertividad con agresividad la correlación fue baja, nula y en algunos casos negativa. Esto permite entregar evidencia adicional respecto a que

el I.C.I. mediría agresividad y asertividad como dimensiones diferentes, lo cual avala su validez de constructo en términos de homogeneidad.

El último paso de esta estandarización consistía evidentemente en la obtención de normas. Pero antes fue necesario realizar análisis de normalidad por medio de los estadísticos Kolmogorov – Smirnov y Shapiro – Wilk. De este análisis se obtuvo que se rechazaba la hipótesis de normalidad para todas las subescalas, lo cual implica que los resultados no se distribuían según el modelo matemático de la curva de Gauss o de distribución normal de las probabilidades como se esperaba. Por esta razón, se acompañó estas pruebas de normalidad con gráficos de normalidad Q – Q normal, y Q – Q normal sin tendencia, procedimiento que se sugiere llevar a cabo junto con las pruebas estadísticas antes señaladas, obteniéndose que se asemejaban a la normal las subescalas de validez DE, TGI, GGI y SGI, las subescalas de agresividad GGR, HS, GGE y GGRS, y las subescalas de asertividad SGR, SGE, LE y SC. Estas subescalas aparecen destacadas en el apéndice que presenta las normas obtenidas para las subescalas del I.C.I. Sin embargo, se determinó igualmente establecer normas para todas las subescalas. Ahora bien, el rechazo a la hipótesis de normalidad para las subescalas lleva a distintas reflexiones, particularmente, a tipificar a esta población (adolescentes de enseñanza media) como una población "no normal", que se encuentra en un momento evolutivo de grandes cambios y búsquedas que los diferencia de la población general (Florenzano, 1993; Papalia y Olds, 1990).

En este mismo contexto de obtención de normas, era necesario determinar la pertinencia de diferenciar las normas según sexo y edad, para lo cual se utilizó estrategia no paramétrica (considerando que una estrategia paramétrica no era pertinente tras el rechazo a la hipótesis de normalidad). Para el caso de la variable sexo, se encontraron diferencias significativas en la mitad de las subescalas entre hombres y mujeres, por lo cual se optó entonces por la obtención de normas en puntajes T y percentiles tanto para el total de la muestra como para hombres y mujeres en forma diferenciada.

Si se analizan las subescalas en que hombres y mujeres arrojaron diferencias significativas, se puede observar que: (a) los hombres tienden a presentar conductas interpersonales más agresivas en comparación con las mujeres (diferencias de medias a favor de hombres en varias subescalas de agresividad), y (b) las mujeres tienden a presentar conductas interpersonales más asertivas en comparación con los hombres (diferencias de medias a favor de mujeres en varias subescalas de asertividad). Estas diferencias corroboran lo que distintos autores han señalado respecto a que los hombres tienden a ser más agresivos que las mujeres (Birns, 1976, en Papalia y Olds, 1990), y reflejarían posiblemente diferencias de género social y culturalmente arraigadas (Papalia y Olds, 1990).

A su vez, en cuanto a la pertinencia de normas diferenciadas por edad, por medio del estadístico F del ANOVA de un factor se obtuvo diferencias de medias en algunas subescalas. Por ello, se aplicó prueba de Mann – Whitney para apreciar entre qué grupos de edad eran máximas esas diferencias. Así, se obtuvo que las

muestras entre los 14 y 17, y 15 y 17 años presentaron la mayor cantidad de diferencias de promedio entre subescalas. Estos hallazgos llevan a reflexionar respecto a que evolutivamente un adolescente de 14 años, que se encuentra en plena adolescencia inicial y media, es cualitativamente distinto en su forma de pensar y actuar comparado con un adolescente de 17 o más años que se encuentra en la etapa final de su adolescencia (Florenzano, 1993): mientras los primeros se encuentran en franca crisis y en camino de resolver las tareas evolutivas propias de la etapa, los últimos ya han avanzado bastante en este proceso.

Siguiendo estos análisis, se podría pensar en establecer normas para dos intervalos de edad: adolescentes entre 14 y 17 años, y adolescentes de 17 o más años. Sin embargo, en el presente estudio no se consideraron normas según esta variable pues se determinó que era un aspecto para ser profundizado y resuelto por futuras investigaciones.

Ahora bien, respecto de las normas propiamente tales, estas se establecieron en puntajes T y percentiles para la muestra total. Si bien se obtuvieron normas en puntaje T para todas las subescalas, en el apéndice respectivo (apéndice L) aparecen destacadas aquellas que mostraron tener una distribución semejante a la normal. Adicionalmente, para el caso de las normas expresadas en percentiles, sólo se obtuvieron normas para aquellas subescalas que (a) estuvieran compuestas por 9 o más reactivos, y (b) que hubieran mostrado una distribución semejante a la normal. Las restantes subescalas no se incluyeron en las normas en percentiles.

En el contexto de la utilización del Inventario de Comportamiento Interpersonal (I.C.I.) en diferentes ámbitos de la psicología aplicada (clínico, educacional, vocacional, como herramienta de selección, etc.) es importante tener en consideración lo siguiente:

1. Al momento de confeccionar perfiles e interpretar resultados del I.C.I., se sugiere no incluir las subescalas de investigación (HO, HC, SF, SY, SA, SH y GY). Estas subescalas son de carácter exploratorio y poseen muy pocos reactivos, y según los propios autores (Mauger, Firestone y Hernández, 1978, en Passi y Torres, 1991) requieren de mayor desarrollo y de posteriores investigaciones, lo que las vuelve poco recomendables de interpretar en el uso clínico.

2. Se sugiere restringir la interpretación a las subescalas con mejores propiedades psicométricas. Los criterios para elegir las subescalas psicométricamente más apropiadas son (a) alta consistencia interna definida por un alfa superior a 0,60; (b) mayor validez definido por un peso factorial sobre 0,70, y (c) que muestren una tendencia a distribuirse normalmente. Las subescalas que cumplen con al menos uno de estos criterios son (a) Subescalas de Validez DE, TGI, GGI y SGI; (b) Subescalas de Agresividad GGR, GGE, HS y GGRS; y (c) Subescalas de Asertividad SGR, SGE, SC, LE, IA y DA.

3. Es importante recordar que las normas establecidas están limitadas por la población normativa de la cual se extrajo la información; estas refieren a adolescentes chilenos, de I a IV año de enseñanza media, con edades que oscilan entre los 13 y 20 años, de ambos sexos, de nivel socioeconómico

mayoritariamente medio-bajo y de liceos municipales de las comunas de Viña del Mar y Valparaíso. De ahí que se recomienda restringir el uso del I.C.I. a adolescentes que posean dichas características, con el fin de entregar resultados reales y representativos.

4. Para interpretar el perfil y resultados obtenidos con el uso del I.C.I. se sugiere apegarse a las recomendaciones y pasos que establecen los autores del instrumento (Mauger y otros) y que se detallan en el apéndice M.

5. Por último, un aspecto que no se debe olvidar es que esta prueba no debe ser considerada como única medida de evaluación en habilidades sociales, sino que debe complementarse con otros instrumentos y entrevistas clínicas para así tener una visión más global y real del sujeto o del grupo al cual se aplicó la prueba.

Por otra parte, futuras investigaciones debieran resolver algunas limitaciones del presente estudio. Dentro de estas, cabe destacar las siguientes:

1. Una primera limitación identificada dice relación con la muestra y su representatividad. Si bien la población original de la que se seleccionaría la muestra fue definida como "alumnos de enseñanza media de liceos municipales mixtos científicos – humanistas de las comunas de Valparaíso y Viña del Mar", la muestra definitiva sólo contempló un liceo de Viña del Mar (n = 109, que correspondió al 14,9 % de la muestra total). Por lo tanto, las normas obtenidas en el estudio tienen mayor representatividad para la comuna de Valparaíso.

2. Así también, en el presente estudio se destaca que no fue posible obtener una muestra con proporciones iguales por edades, cursos y sexo, ya que el número de jóvenes que asisten a la enseñanza media disminuye en los dos últimos años de escolaridad, presentándose a su vez una mayor población de varones. De hecho, según estadísticas de MINEDUC (2002), en I y II año de enseñanza media la matrícula nacional asciende a 168 mil y 139 mil alumnos, respectivamente, mientras que en III año de enseñanza media la matrícula desciende a 102 mil alumnos, y en IV medio apenas se mantienen 93 mil estudiantes. Asimismo, del total de alumnos matriculados en enseñanza media, el 52 % son hombres y el 48 % mujeres (MIDEPLAN, 2000). Así, la muestra representa bastante fielmente las características de la población estudiada.

3. Un análisis faltante pero muy significativo de realizar, y que habría complementado los índices de consistencia interna de cada subescala, es el análisis de fiabilidad eliminando elementos o ítemes (Pardo y Ruiz, 2002). Este análisis va entregando el alfa de Cronbach obtenido para cada subescala cuando se elimina cada uno de los ítemes de ésta, de tal manera que permite seleccionar aquellos reactivos que más aportan a la fiabilidad de la subescala. Este análisis sin duda que será muy interesante de realizar en futuras investigaciones.

4. Si bien el I.C.I. poseía estudios de validez de contenido de sus ítemes (Passi y Torres, 1991), habría sido pertinente someter nuevamente cada uno de los reactivos a jueces expertos para adaptar su contenido a la población del estudio,

que es cualitativamente distinta a la población para la cual adaptaron el instrumento Passi y Torres.

5. Un análisis faltante en el presente estudio es el de diferencias de medias según curso, que habría permitido definir la pertinencia de normas según esta variable. Sin duda que esta limitación podría impulsar futuras investigaciones que completen esta estandarización.

A pesar de todo lo anterior, el presente estudio ofrece innumerables proyecciones tanto para el ámbito de la psicología básica como aplicada. Algunas de éstas serían las siguientes:

1. Siendo en nuestro país escasos los estudios que estandarizan pruebas psicológicas para una muestra local, este estudio entrega un producto concreto: un instrumento estandarizado, con una medición confiable y válida, a partir del cual se pueden identificar a sujetos con déficits en el ajuste social.

2. Con el estudio se abre una línea de investigación en torno a la asertividad – agresividad y su medición. Por ejemplo, futuros estudios, desde una orientación psicométrica similar a la de la presente investigación, podrían adaptar el instrumento a poblaciones diferentes, validar el contenido de sus reactivos, analizar más profundamente la fiabilidad de sus subescalas, analizar la pertinencia de que existan subescalas de investigación o fundirlas en escalas más extensas, y así sucesivamente. Pero no sólo se inaugura una línea de investigación psicométrica, sino que también se abre la posibilidad de iniciar una línea de investigación en torno a las habilidades sociales. Por ejemplo, utilizar el I.C.I. para

medir el impacto de programas que pretendan promover asertividad o reducir patrones de comportamiento agresivos. Sin duda, muchas preguntas de investigación están en condiciones de ser resueltas a través del instrumento.

3. En tercer lugar, este estudio ofrece importantes aportes al ámbito de la psicología aplicada, pues entrega a la comunidad profesional una herramienta psicométricamente adecuada, que entrega indicadores sobre las habilidades que tiene un sujeto de asertividad y agresividad. Es así como el I.C.I. podría ser incorporado al ámbito de la psicología clínica (para identificar a sujetos con déficit en ajuste social, especificar áreas problema y evaluar progresos ante un eventual tratamiento), a la psicología jurídica (en procesos sobre discernimiento en los cuales el comportamiento interpersonal es una de las variables a evaluar), a la psicología escolar, y así sucesivamente. Pero no sólo es una herramienta para uso exclusivo de psicólogos. La simpleza de su administración, corrección e interpretación hace que su uso pueda extenderse también al área de orientación vocacional, y que por lo tanto, pueda ser utilizada por profesores.

REFERENCIAS

Adimark (2000). El Nivel Socio Económico Esomar. Manual de Aplicación. Santiago, Chile.

Airen, L. (2003). Test Psicológicos y Evaluación. Undécima Edición. México: Prentice Hall.

Anastasi, A. y Urbina, S. (1998). Tests Psicológicos. Séptima Edición. México: Prentice Hall Hispanoamericana Ediciones S.A.

Arón, A. y Milicic, N. (1994). Vivir con Otros: Programa de Desarrollo de Habilidades Sociales. Editorial Universitaria, Chile.

Blalock, H.(1994). Estadística Social. Segunda edición en español. Fondo de cultura económica – México.

Baron, R. y Byrne, D.(1998). Psicología Social. Octava Edición.

Caballo, V. (1993). Manual de evaluación y Entrenamiento de las Habilidades sociales. Primera edición. Madrid: siglo XXI de España Editores S.A.

Carrobles, B. (1979). La Práctica en la Terapia de la Conducta: Teoría y Métodos de Aplicación para la Práctica Clínica. Editorial Pablo del Rió. España

Cerezo, F., (1999). Conductas Agresivas en la Edad Escolar: Aproximación teórica y metodológica. Propuestas de intervención. Ediciones Pirámide. Madrid, España.

Cerezo, F. (2001). La Violencia en las Aulas: Análisis y propuestas de intervención. Ediciones Pirámide. Madrid, España.

Cohen, R. y Swerdlik, M. (2001). Prueba y Evaluación Psicológica. Cuarta Edición. Editorial Mac Graw – Hill. Interamericana. México.

Florenzano, R. (1993). En el Camino de la Vida. Segunda Edición. Editorial Universitaria. Chile.

Hidalgo, C. y Abarca, N. (1992). Comunicación Interpersonal: Programa de Entrenamiento en Habilidades Sociales. Ediciones Universidad Católica de Chile.

León, J., Cantero, F., Medina, S., Gómez, T.(1996). Psicología Social: Orientaciones Teóricas y Ejercicios Prácticos. Editorial Mc Grau-Hill. España.

MIDEPLAN (2001). Situación de la Educación en Chile 2000: Informe Ejecutivo. En: www.mideplan.cl

MINEDUC (2003). Estadísticas de la Educación 2002. Departamento de Estudios y Estadísticas, MINEDUC, Chile.

Morales, J., Olza, M., Moya, M., Rebollosa, E., Huici, C., Pérez J. (1996). Psicología Social y Trabajo Social,. Editorial Mc Grau-Hill. España.

Navarro, R. (2003). El desarrollo de habilidades sociales ¿Determinan el éxito académico?. Red Científica.

Papalia, D. y Olds, S. (1990). Desarrollo Humano. Segunda Edición. Editorial McGraw – Hill. Interamericana. México.

Pardo, A. y Ruiz, M. (2002). Guía para el análisis de datos, SPSS 11.5. Editorial McGraw-Hill. Interamericana España.

Passi, S. y Torres, V., (1991). Estandarización para Chile del "Interpersonal Behavior Survey" Tesis para optar al grado de Licenciado en Psicología y al titulo de Psicólogo. Pontificia Universidad Católica.

Riso W. (1988). Entrenamiento Asertivo. Aspectos Conceptuales, Evaluativos y de Intervención. Editorial Rayuela. Colombia.

Sampieri, R., Fernández, C., Baptista, P. (1998). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw-Hill Interamericana Ediciones S.A.

Vidal, W. (1995). Normas de Estilo y Formato para la Presentación de Tesis de Grado. Universidad de Valparaíso, Chile.

Wolpe J., La Práctica de la Terapia de la Conducta. Editorial Trillas. México. 1977.

Yañez, J., Arias, M. (1999, Septiembre). Enseñanza-aprendizaje de habilidades sociales preescolares. Cuaderno Nº 2 Serie de Psicología, pp. 41 – 49

APENDICES

APENDICE A

INVENTARIO DE COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL: CUESTIONARIO, HOJA DE RESPUESTAS Y CLAVES DE CORRECCION.

INVENTARIO DE COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL

A continuación, usted encontrará una serie de 106 afirmaciones. Lea cuidadosamente cada una de estas afirmaciones y decida cuán bien lo (a) describen a usted. No existen respuestas correctas o erradas.

Si piensa que la afirmación lo (a) describe bien o es correcta la mayoría de las veces (aplicada a su persona), marque en la hoja de respuestas en el número correspondiente a esa afirmación la opción V (Verdadero).

Si piensa que la afirmación no corresponde o es incorrecta la mayoría de las veces (aplicada a su persona), marque en la hoja de respuestas en el número correspondiente a esa afirmación la opción F (falso).

Trate en lo posible de contestar todas las preguntas.

Parte I

1. Digo lo que quiero decir en la mayoría de las situaciones.
2. Cuando participo en un juego, realmente no me importa si gano o pierdo.
3. Rara vez pierdo la paciencia.
4. A veces dejo para mañana una tarea, aún sabiendo que debiera hacerla hoy.
5. Me doy por vencido (a) con mucha facilidad cuando otros me dicen que no podré tener éxito.
6. Es muy importante para mi ser capaz de decir lo que pienso.
7. En ninguna circunstancia está bien causar daño a otra persona.
8. Frecuentemente interrumpo a la gente que me aburre hablando demasiado.
9. Algunas veces vale la pena meterme en líos porque eso molesta mucho a mi familia.
10. En ocasiones culpo a otras personas cuando las cosas salen mal.
11. Generalmente no hablo hasta que otros me hablen.
12. No creo tener el derecho de pagar con la misma moneda a un miembro de mi familia que me trata injustamente.
13. Probablemente me "colaría" en un cine si supiera que no sería descubierto (a).
14. Intervendría en una reunión para oponerme a aquellos que pienso están equivocados.
15. Si un amigo (a) fuera incapaz de cumplir con algo que me prometió, seguramente lo comprendería en vez de enojarme.
16. Me avergüenzo fácilmente.

17. A veces me dan ganas de maldecir o de decir malas palabras.
18. Siempre estoy dispuesto (a) a dar mi opinión durante las discusiones en clases.
19. En ocasiones descargo mi rabia con mis amigos.
20. Como escondo mis verdaderos sentimientos, la mayoría de las personas no se dan cuenta cuando me han herido
21. Con frecuencia evito a personas del sexo opuesto porque temo hacer o decir algo equivocado.
22. Algunas personas piensan que tengo un carácter muy violento.
23. Me aseguro de que la gente sepa cual es mi posición con respecto a algún punto.
24. Disfruto haciendo enojar a la gente.
25. Hay ocasiones en que no soy completamente honesto (a) con la gente acerca de mis verdaderos sentimientos.
26. A veces disfruto hiriendo a la gente que quiero.
27. En ocasiones he expresado mi desacuerdo con oradores públicos.
28. A menudo me preocupa que los demás no aprueben mi conducta.
29. Nunca me burlo de la gente que hace cosas que considero estúpidas.
30. A veces me enojo.

Parte II

31. Me cuesta elogiar o alabar a otros.
32. Me molesta que mis familiares me den órdenes.
33. Me siento incómodo (a) cuando me felicitan por hacer algo mejor que otros.
34. No me preocupa lo que otros piensen de mi.
35. A veces siento que mi opinión no es muy importante.
36. Tiendo a ayudar a muchos de mis amigos a tomar decisiones.
37. Cuando veo que una persona está haciendo un mal trabajo, generalmente se lo hago saber inmediatamente.
38. No estoy seguro (a) que pudiera ser un buen líder.
39. Me desagrada ver programas violentos en televisión.
40. A veces no se puede evitar herir a otras personas para salir adelante.
41. En ocasiones he golpeado a mi pololo (a) o esposo (a) durante una discusión.
42. No me gusta hablar con personas que tienen autoridad como profesores, policías o jefes.
43. Cuando un pariente cercano y respetado me molesta, generalmente escondo mis verdaderos sentimientos.
44. Otras personas me ven como un buen líder.
45. Cuando discuto con mi pololo (a) o esposo (a) nunca cedo hasta ganar.

46. No me gusta ganar si tengo que herir a otras personas para hacerlo.
47. Tiendo a seguir a los demás en lo que ellos quieren hacer.
48. No me gusta ver que castiguen a alguien.
49. Cuando un amigo hace algo que me hiere profundamente, preferiría devolverle la mano antes de hacerle saber lo herido (a) que estoy.
50. Rara vez he tomado el liderazgo en la organización de proyectos.
51. Me disculpo con frecuencia.
52. Una persona que dice algo estúpido merece ser puesto en su lugar.
53. Me ocupo de mis propias necesidades sin preocuparme mucho de los demás.
54. Con frecuencia simulo no fijarme en personas que conozco a no ser que ellas me hablen primero.
55. Si después de salir de una tienda me doy cuenta que me han dado vuelto de menos, me devuelvo y pido el resto del vuelto.
56. Necesito aprender a no dejarme pasar a llevar por la gente.
57. En la mayoría de las situaciones prefiero escuchar antes que hablar.
58. Por lo general le digo a una persona que yo siento que ha sido injusta.

Parte III

59. Considero que en la vida o uno empuja o lo empujan a uno.
60. Me seria muy difícil decirle a alguien que ya no deseo seguir saliendo con él o ella.
61. A menudo dejo que la gente me atropelle.
62. Si tuviera un hermano o una hermana que le fuera mal en el colegio, le haría sentir inmediatamente que yo soy mas inteligente.
63. Creo que uno (a) puede salir adelante en la vida sin tener que pasar sobre los demás.
64. Parece que salgo perdiendo en muchas discusiones.
65. Hay ocasiones en que la fuerza es necesaria para que las cosas se hagan.
66. Me resulta difícil decirle que no a un vendedor.
67. Cuando juego un deporte de equipo, como el fútbol, siento que está bien descargar mi rabia físicamente con mis contrincantes.
68. Tiendo a seguir las sugerencias de otros cuando estoy con un grupo de gente.
69. Si fuera interrumpido (a) en medio de una conversación importante, le pediría a la persona que esperara hasta que hubiera terminado.
70. Me resulta difícil defender mis derechos.
71. No se qué decir cuando alguien me dice algo agradable.

72. Me da miedo negarme a hacerle favores a mis amigos por temor a que ya no me quieran.
73. Me daría miedo estar en una pelea a combos.
74. Preferiría quedarme sin lo que necesito antes de pedir un favor.
75. No le alegaría a un vendedor sobre el precio de un articulo, aunque lo encontrara muy caro.
76. Daría a conocer mi punto de vista, aún si alguien a quien yo respeto dijera algo distinto.
77. Disfruto participando en una discusión.
78. A veces me siento avergonzado (a) cuando recibo halagos, a pesar de que los merezco.
79. A menudo me imagino a mi mismo (a) golpeando o matando a una persona o animal.
80. Generalmente puedo convencer a otros de que mis ideas son correctas.
81. Me resulta difícil expresar mis verdaderos sentimientos cuando me he encariñado con alguien del sexo opuesto.
82. Dudaría en devolver la comida en un restaurante, aunque estuviera quemada.
83. Aun cuando alguien sea injusto (a) por lo general no le digo nada.
84. Fácilmente estoy de acuerdo con las opiniones de otros.
85. Si alguien me estuviera molestando durante una película, le pediría que dejara de hacerlo.
86. Si mi familia está mal informada en relación a algún tema, trato de informales acerca de los hechos.
87. Si fuera criticado (a) injustamente por un amigo (a), rápidamente le expresaría mis sentimientos.
88. Cuando alguien me hace un regalo, me siento avergonzado (a) e incómodo.
89. Me resulta difícil pedirle un favor a un amigo (a).
90. La gente a menudo se aprovecha de mí.
91. Cedería en un punto sólo para evitar problemas, a pesar de saber que tengo razón.
92. Pocas veces estoy en desacuerdo con los demás.
93. Me desagrada hacer llorar a mi pololo (a) o esposo (a).
94. Me resulta difícil decir que no a las peticiones de amigos.

Parte IV

95. A veces pierdo una discusión porque tengo miedo de herir los sentimientos de la otra persona.
96. En general no le llevo la contra a miembros de mi familia porque no quiero herir sus sentimientos.
97. Nunca he hecho trampa compitiendo con un amigo.
98. Rara vez le echo tallas a otra persona.
99. Hago lo posible por evitar que mis amigos se aprovechen injustamente de mi.
100. Cuando estoy enojado con miembros de mi familia, se los hago saber.
101. Generalmente defiendo mi opinión en una discusión familiar.
102. No pediría dinero prestado, ni siquiera a un buen amigo (a).
103. Si un amigo dañara alguno de mis mejores discos, le pediría que me los repusiera.
104. Trato de asegurarme de que la gente no se aproveche de mi.
105. Acepto fácilmente el liderazgo de otros en la toma de decisiones de grupo.
106. Si un amigo (a) ha olvidado devolverme plata que me pidió prestada, se lo recordaría.

Hoja de Respuestas I.C.I

Nombre: _____ Fecha: _____

Edad: _____ Curso: _____ Sexo: _____

1	V	F	**31**	V	F	**61**	V	F	**91**	V	F
2	V	F	**32**	V	F	**62**	V	F	**92**	V	F
3	V	F	**33**	V	F	**63**	V	F	**93**	V	F
4	V	F	**34**	V	F	**64**	V	F	**94**	V	F
5	V	F	**35**	V	F	**65**	V	F	**95**	V	F
6	V	F	**36**	V	F	**66**	V	F	**96**	V	F
7	V	F	**37**	V	F	**67**	V	F	**97**	V	F
8	V	F	**38**	V	F	**68**	V	F	**98**	V	F
9	V	F	**39**	V	F	**69**	V	F	**99**	V	F
10	V	F	**40**	V	F	**70**	V	F	**100**	V	F
11	V	F	**41**	V	F	**71**	V	F	**101**	V	F
12	V	F	**42**	V	F	**72**	V	F	**102**	V	F
13	V	F	**43**	V	F	**73**	V	F	**103**	V	F
14	V	F	**44**	V	F	**74**	V	F	**104**	V	F
15	V	F	**45**	V	F	**75**	V	F	**105**	V	F
16	V	F	**46**	V	F	**76**	V	F	**106**	V	F
17	V	F	**47**	V	F	**77**	V	F			
18	V	F	**48**	V	F	**78**	V	F			
19	V	F	**49**	V	F	**79**	V	F			
20	V	F	**50**	V	F	**80**	V	F			
21	V	F	**51**	V	F	**81**	V	F			
22	V	F	**52**	V	F	**82**	V	F			
23	V	F	**53**	V	F	**83**	V	F			
24	V	F	**54**	V	F	**84**	V	F			
25	V	F	**55**	V	F	**85**	V	F			
26	V	F	**56**	V	F	**86**	V	F			
27	V	F	**57**	V	F	**87**	V	F			
28	V	F	**58**	V	F	**88**	V	F			
29	V	F	**59**	V	F	**89**	V	F			
30	V	F	**60**	V	F	**90**	V	F			

Pauta de Corrección del Instrumento[1]

Escala	N° de ítemes	Ítemes Verdaderos	Ítemes Falsos
VALIDEZ			
DE	9	2, 29	4, 10, 13, 17, 19, 25, 30
VIF	9	9, 24, 31, 45, 52, 79	15, 86, 93
TGI	18	18, 23, 27, 36, 44	65, 11, 16, 35, 38, 50, 54, 60, 61, 71, 78, 81, 94
GGI	9	7, 39, 92, 97, 98	32, 40, 50, 65
SGI	17	18, 23, 27, 36, 44	11, 16, 35, 38, 50, 54, 60, 61, 71, 78, 81, 94
AGRESIVIDAD			
GGR	17	22, 26, 40, 45, 49, 52, 53, 59, 65, 79	3, 7, 12, 39, 46, 63, 73
HS	13	8, 26, 40, 49, 53, 59, 65	7, 12, 39, 46, 48, 63
EA	3	21, 41	3
DR	5	40, 53, 59, 65	63
VE	6	45, 52, 62, 77	93, 96
PH	3	67, 79	73
GGE	15	8, 22, 26, 34, 40, 42, 45, 49, 52, 53, 54	39, 46, 48, 51
HO	3	24, 49	93
HC	10	26, 40, 52, 53, 59, 65, 67	7, 12, 63
GGRS	8	8, 22, 24, 26	3, 7, 12, 15
GY	3	9, 62	12
ASERTIVIDAD			
SGR	45	1, 14, 18, 23, 27, 44, 55, 58, 69, 76, 80, 87	5, 11, 16, 20, 21, 28, 33, 35, 38, 42, 43, 50, 51, 56, 60, 61, 64, 66, 68, 70, 71, 72, 74, 75, 78, 82, 83, 84, 89, 90, 91, 92, 94
SC	13		21, 28, 33, 35, 42, 54, 71, 72, 74, 78, 88, 89, 102
IA	14	14, 18, 23, 27, 36, 37, 44, 80	11, 16, 38, 50, 57, 68
DA	16	55, 58, 85, 99, 103, 104, 106	56, 61, 64, 66, 70, 82, 83, 90, 91
FR	4	87	43, 95, 96
PR	6		31, 33, 71, 78, 81, 88
LE	6	44, 80	38, 50, 68, 105
RF	4		66, 72, 89, 94
CA	11	69, 77	20, 46, 61, 73, 83, 91, 92, 95, 96
SGE	17	8, 18, 36, 37, 44, 55, 58	11, 16, 33, 35, 38, 43, 47, 50, 56, 57
SGRS	12	1, 6, 14, 18, 23, 27	5, 11, 16, 20, 21, 28
SF	7	87, 99, 103, 106	72, 89, 94
SY	4	86, 100, 101	43
SA	5	27	42, 66, 75, 82
SH	3		21, 60, 81

[1] Fuente: Passi y Torres (1991) "Estandarización para Chile del Interpersonal Behavior Survey".

Pauta de Corrección del Instrumento para las Escalas de Asertividad y Agresividad Revisdas

Escala	Ítemes Verdaderos	Ítemes Falsos
Escala de Agresividad Revisada	8, 9, 21, 22, 24, 26, 34, 40, 41, 42, 45, 49, 52, 53, 54, 59, 62, 65, 67, 77, 79, 93, 96	3, 7, 12, 15, 39, 46, 51, 63, 73
Escala Asertividad Revisada	1, 6, 8, 14, 18, 23, 27, 36, 37, 44, 55, 58, 69, 76, 77, 80, 85, 86, 87, 99, 100, 101,103, 104, 106	5, 11, 16, 20, 21, 28, 31, 33, 35, 38, 42, 43, 46, 47, 50, 51, 54, 56, 57, 60, 61, 64, 66, 68, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 78, 82, 83, 84, 88, 89, 90, 91, 92, 94, 95, 96, 102, 105

APENDICE B

DECLARACION DE CONSENTIMIENTO Y FICHA DE DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

DECLARACIÓN DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Por la presente, yo ..... ,

RUT..... acepto las condiciones de aplicación de los cuestionarios contemplados en este estudio en el cual participo voluntariamente.

Asimismo, declaro conocer que la información personal que entregué por medio de estos cuestionarios será de uso exclusivo de los profesionales a cargo de este estudio para el cumplimiento de sus objetivos de investigación, y que ningún resultado será entregado a mi persona ni a terceros.

En Viña del Mar, Mayo 2004.

.....

Firma

Ficha Personal

Nombre y Apellidos: _____ Edad: ___ Sexo: ___

Comuna: (a) Viña del Mar (b) Valparaíso Población donde vives: _____

Curso: _____ Establecimiento: _____

¿Con quién vives en tu casa?

a- Con mi padre
b- Con mi madre
c- Con ambos
d- Con mis hermanos
e- Con mis abuelos
f- Con tíos
g- Con primos

¿Tienes algún trabajo remunerado?

a- Si, y permanente
b- Si, pero esporádico
c- No

Si tu respuesta es SI ¿Qué destino le das al dinero que ganas?

a- Para ayudar en la casa.
b- Para gastos personales.

¿***Cuál es el nivel de educación que alcanzó la persona que aporta el ingreso principal de tu casa?***

a- Educación básica incompleta o inferior.
b- Básica completa.
c- Media incompleta (incluyendo media técnica).
d- Media completa. Técnica completa.
e- Universitaria incompleta.
f- Universitaria completa.
g- Post Grado (Master, Doctor o equivalente).

¿Cuál es la profesión o trabajo de la persona que aporta el principal ingreso de tu hogar?

_____

Si el principal sostenedor de tu hogar no se encuentra trabajando ¿Cuál o cuáles de los siguientes bienes posees en tu casa?

____ Automóvil.
____ Computador.
____ Horno Microondas.
____ Servicio de TV Cable
____ Cámara de video filmadora.
____ Califont u otro sistema de ducha caliente

APENDICE C

DATOS SOCIODEMOGRAFICOS DE LA MUESTRA

Composición Familiar

De los datos recogidos en la tabla N° 1, la composición más predominante es la de familia nuclear con un 58,8% de la muestra total; a su vez la composición menos predominante es la de familia uniparental padre con un 2,3%. Estos datos reflejan la realidad social nacional de acuerdo con las cifras del último censo de población y vivienda (INE, 2002).

Composición familiar	Frecuencia	Porcentaje
Familia Uniparental Madre	134	18,3
Familia Uniparental Padre	19	2,6
Familia Nuclear	431	58,8
Familia Extensa	149	20,3
Total	733	100,0

Tabla N° 1: Composición Familiar

Trabajo Joven

En la tabla Nº 2 se aprecia que el 87% de los participantes manifiestan no trabajar, a diferencia del 4,1% que afirman tener un trabajo permanente remunerado al que le dan distintos destinos de uso. A medida que incrementa la edad se incrementa el interés por trabajar, disminuyendo el interés por estudiar. A su vez, la principal diferencia entre hombres y mujeres es el alto interés por trabajar en los primeros y la alta participación de los quehaceres del hogar y del cuidado de los niños en los planes de las segundas (MIDEPLAN, 2002).

Trabajo remunerado	Frecuencia	Porcentaje
No trabaja	638	87,0
Trabajo permanente	30	4,1
Trabajo esporádico	65	8,9
Total	733	100,0

Tabla N° 2: Trabajo Joven

Destino Dinero

Como aparece en la tabla Nº 3, el destino que los jóvenes manifiestan darle a su dinero producto de su trabajo, es 2,6% a colaborar en su casa y un 87,2%, siendo estos la mayoría, no entrega información.

	Frecuencia	Porcentaje
No corresponde	639	87,2
Ayudar en la casa	19	2,6
Gastos personales	51	7,0
Ayuda casa y gastos personales	24	3,3
Total	733	100,0

Tabla N° 3: Destino dinero

Nivel Socioeconómico

De acuerdo a los datos expuestos en la tabla N° 4, la mayoría de los participantes se ubica en el nivel socioeconómico medio bajo con un 50,5%, en contraste con el 2,9% que se enmarca en el nivel socioeconómico alto. No obstante, cabe destacar que se presenta un porcentaje menor siendo este el 0,1%, que informa la presencia de un sujeto de nivel socio económico muy alto.

	Frecuencia	Porcentaje
Sin información	34	4,6
NSE Muy Alto	1	,1
NSE Alto	21	2,9
NSE Medio Alto	80	10,9
NSE Medio	186	25,4
NSE Medio Bajo	370	50,5
NSE Bajo	41	5,6
Total	733	100,0

Tabla N° 4: Nivel socioeconómico

APENDICE D

CORRELACIONES ITEMES CON SU RESPECTIVA SUBESCALA

Correlaciones Itemes – Subescalas

	Escala DE	Escala VIF	Escala TGI	Escala GGI	Escala SGI	Escala GGR	Escala HS	Escala EA	Escala DR	Escala VE	Escala PH	Escala GGE	Escala HO	Escala HC	Escala GGRS	Escala GY
Item 1																
Item 2	0,437															
Item 3						0,287		0,672							0,464	
Item 4	0,375															
Item 5																
Item 6																
Item 7				0,413		0,418	0,482							0,454	0,504	
Item 8							0,402					0,388			0,528	
Item 9		0,424														0,602
Item 10	0,535															
Item 11			0,441		0,449											
Item 12						0,338	0,383							0,383	0,450	0,684
Item 13	0,505															
Item 14																
Item 15		0,411													0,421	
Item 16			0,491		0,503											
Item 17	0,359															
Item 18			0,474		0,474											
Item 19	0,449															
Item 20																
Item 21																
Item 22						0,393		0,723				0,386			0,515	
Item 23			0,336		0,341											
Item 24		0,474											0,661		0,518	
Item 25	0,315															
Item 26						0,281	0,274					0,264		0,294	0,334	
Item 27			0,371		0,371											
Item 28																
Item 29	0,362															
Item 30	0,190															
Item 31		0,432														
Item 32				0,344												
Item 33																
Item 34												0,198				

	Escala DE	Escala VIF	Escala TGI	Escala GGI	Escala SGI	Escala GGR	Escala HS	Escala EA	Escala DR	Escala VE	Escala PH	Escala GGE	Escala HO	Escala HC	Escala GGRS	Escala GY
Item 35			0,445		0,440											
Item 36			0,279		0,286											
Item 37																
Item 38			0,458		0,465											
Item 39				0,454		0,434	0,445					0,394				
Item 40				0,456		0,434	0,442		0,589			0,417		0,513		
Item 41								0,401								
Item 42												0,407				
Item 43																
Item 44			0,398		0,410											
Item 45		0,443				0,327				0,491		0,364				
Item 46						0,430	0,489					0,442				
Item 47																
Item 48							0,441					0,398				
Item 49						0,514	0,517					0,542	0,708			
Item 50			0,381	0,298	0,378											
Item 51												0,431				
Item 52		0,371				0,345				0,426		0,349		0,407		
Item 53						0,478	0,492		0,585			0,506		0,510		
Item 54			0,439		0,439							0,421				
Item 55																
Item 56																
Item 57																
Item 58																
Item 59						0,255	0,294		0,499					0,360		
Item 60			0,312		0,318											
Item 61			0,279		0,281											
Item 62										0,456						0,573
Item 63						0,355	0,377		0,420					0,411		
Item 64																
Item 65			0,264	0,418		0,373	0,385		0,546					0,426		
Item 66																
Item 67											0,675			0,503		
Item 68																
Item 69																
Item 70																

	Escala DE	Escala VIF	Escala TGI	Escala GGI	Escala SGI	Escala GGR	Escala HS	Escala EA	Escala DR	Escala VE	Escala PH	Escala GGE	Escala HO	Escala HC	Escala GGRS	Escala GY
Item 71			0,458		0,464											
Item 72																
Item 73						0,318					0,669					
Item 74																
Item 75																
Item 76																
Item 77										0,541						
Item 78			0,396		0,403											
Item 79		0,455				0,413					0,644					
Item 80																
Item 81			0,400		0,407											
Item 82																
Item 83																
Item 84																
Item 85																
Item 86		0,363														
Item 87																
Item 88																
Item 89																
Item 90																
Item 91																
Item 92				0,388												
Item 93		0,416								0,386			0,577			
Item 94			0,300		0,306											
Item 95																
Item 96										0,445						
Item 97				0,424												
Item 98				0,402												
Item 99																
Item 100																
Item 101																
Item 102																
Item 103																
Item 104																
Item 105																
Item 106																

	Escala SGR	Escala SC	Escala IA	Escala DA	Escala FR	Escala PR	Escala LE	Escala RF	Escala CA	Escala SGE	Escala SGRS	Escala SF	Escala SY	Escala SA	Escala SH
Item 1	0,315										0,429				
Item 2															
Item 3															
Item 4															
Item 5	0,285										0,329				
Item 6											0,248				
Item 7															
Item 8										0,192					
Item 9															
Item 10															
Item 11	0,358		0,395							0,422	0,515				
Item 12															
Item 13															
Item 14	0,215		0,374								0,358				
Item 15															
Item 16	0,432		0,447							0,478	0,522				
Item 17															
Item 18	0,361		0,526							0,483	0,529				
Item 19															
Item 20	0,196								0,301		0,295				
Item 21	0,337	0,430									0,386				0,550
Item 22															
Item 23	0,286		0,428								0,406				
Item 24															
Item 25															
Item 26															
Item 27	0,305		0,454								0,459			0,479	
Item 28	0,187	0,304									0,230				
Item 29															
Item 30															
Item 31						0,382									
Item 32															
Item 33	0,302	0,454				0,578				0,301					
Item 34															

	Escala SGR	Escala SC	Escala IA	Escala DA	Escala FR	Escala PR	Escala LE	Escala RF	Escala CA	Escala SGE	Escala SGRS	Escala SF	Escala SY	Escala SA	Escala SH
Item 35	0,390	0,421								0,437					
Item 36			0,333							0,336					
Item 37			0,339							0,285					
Item 38	0,365		0,479				0,558			0,474					
Item 39															
Item 40															
Item 41															
Item 42	0,336	0,459												0,495	
Item 43	0,354				0,613					0,391			0,660		
Item 44	0,303		0,490				0,544			0,429					
Item 45															
Item 46									0,314						
Item 47										0,350					
Item 48															
Item 49															
Item 50	0,266		0,422				0,545			0,387					
Item 51	0,105														
Item 52															
Item 53															
Item 54		0,437													
Item 55	0,244			0,344						0,214					
Item 56	0,451			0,487						0,447					
Item 57			0,318							0,304					
Item 58	0,266			0,330						0,333					
Item 59															
Item 60	0,268														0,665
Item 61	0,375			0,480					0,262						
Item 62															
Item 63															
Item 64	0,452			0,469											
Item 65															
Item 66	0,331			0,422				0,607						0,553	
Item 67															
Item 68	0,203		0,261				0,465								
Item 69	0,231								0,217						
Item 70	0,525			0,517											

	Escala SGR	Escala SC	Escala IA	Escala DA	Escala FR	Escala PR	Escala LE	Escala RF	Escala CA	Escala SGE	Escala SGRS	Escala SF	Escala SY	Escala SA	Escala SH
Item 71	0,381	0,514				0,598									
Item 72	0,404	0,398						0,610				0,482			
Item 73									0,247						
Item 74	0,404	0,495													
Item 75	0,238													0,508	
Item 76	0,262														
Item 77									0,379						
Item 78	0,346	0,455				0,610									
Item 79															
Item 80	0,324		0,375				0,398								
Item 81						0,523									0,713
Item 82	0,350			0,463										0,534	
Item 83	0,437			0,458					0,415						
Item 84	0,230														
Item 85				0,349											
Item 86													0,416		
Item 87	0,259				0,398							0,391			
Item 88		0,550				0,577									
Item 89	0,376	0,505						0,564				0,469			
Item 90	0,367			0,464											
Item 91	0,322			0,367					0,466						
Item 92	0,191								0,432						
Item 93															
Item 94	0,304							0,624				0,494			
Item 95					0,605				0,506						
Item 96					0,662				0,535						
Item 97															
Item 98															
Item 99				0,339								0,393			
Item 100													0,628		
Item 101													0,520		
Item 102		0,401													
Item 103				0,303								0,503			
Item 104				0,398											
Item 105							0,345								
Item 106				0,362								0,539			

APENDICE E

ANALISIS DE CONSISTENCIA INTERNA SUBESCALAS I.C.I

Análisis de Consistencia Interna por Medio de Alfa de Cronbach

Análisis de fiabilidad subescala DR

Reliability Coefficients

N of Cases = 730,0 N of Items = 5 Alpha = ,3644

Análisis de fiabilidad subescala EA

Reliability Coefficients

N of Cases = 730,0 N of Items = 3 Alpha = ,1756

Análisis de fiabilidad subescala GGE

Reliability Coefficients

N of Cases = 730,0 N of Items = 15 Alpha = ,6145

Análisis de fiabilidad subescala GGR

Reliability Coefficients

N of Cases = 730,0 N of Items = 17 Alpha = ,6205

Análisis de fiabilidad subescala GGRS

Reliability Coefficients

N of Cases = 729,0 N of Items = 8 Alpha = ,4902

Análisis de fiabilidad subescala GY

Reliability Coefficients

N of Cases = 730,0 N of Items = 3 Alpha = ,2044

Análisis de fiabilidad subescala HC

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	10	Alpha =	,5035

Análisis de fiabilidad subescala HO

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	3	Alpha =	,3197

Análisis de fiabilidad subescala HS

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	13	Alpha =	,6076

Análisis de fiabilidad subescala PH

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	3	Alpha =	,3601

Análisis de fiabilidad subescala VE

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	6	Alpha =	,2480

Análisis de fiabilidad subescala SGRS

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	12	Alpha =	,5069

Análisis de fiabilidad subescala CA

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	11	Alpha =	,3909

Análisis de fiabilidad subescala DA

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	16	Alpha =	,6613

Análisis de fiabilidad subescala FR

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	4	Alpha =	,3318

Análisis de fiabilidad subescala IA

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	14	Alpha =	,6074

Análisis de fiabilidad subescala LE

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	6	Alpha =	,3219

Análisis de fiabilidad PR

Reliability Coefficients

N of Cases =	729,0	N of Items =	6	Alpha =	,5214

Análisis de fiabilidad subescala RF

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	4	Alpha =	,4105

Análisis de fiabilidad subescala SA

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	5	Alpha =	,2972

Análisis de fiabilidad subescala SC

Reliability Coefficients

N of Cases =	729,0	N of Items =	13	Alpha =	,6648

Análisis de fiabilidad subescala SF

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	7	Alpha =	,4109

Análisis de fiabilidad subescala SGE

Reliability Coefficients

N of Cases =	729,0	N of Items =	17	Alpha =	,6104

Análisis de fiabilidad subescala SGR

Reliability Coefficients

N of Cases =	729,0	N of Items =	45	Alpha =	,7926

Análisis de fiabilidad subescala SH

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	3	Alpha =	,3021

Análisis de fiabilidad subescala SY

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	4	Alpha =	,2809

Análisis de fiabilidad subescala GGI

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	9	Alpha =	,3394

Análisis de fiabilidad subescala DE

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	9	Alpha =	,3486

Análisis de fiabilidad subescala SGI

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	17	Alpha =	,6701

Análisis de fiabilidad subescala VIF

Reliability Coefficients

N of Cases =	729,0	N of Items =	9	Alpha =	,4155

Análisis de fiabilidad subescala TGI

Reliability Coefficients

N of Cases =	730,0	N of Items =	18	Alpha =	,6664

APENDICE F

ANALISIS DE CONFIABILIDAD POR EL METODO DE MITADES IGUALES

Análisis de Fiabilidad Subescala SGR

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                    N of Items = 45

Correlation between forms = ,5351
Equal-length Spearman-Brown = ,6972
Guttman Split-half = ,696
Unequal-length Spearman-Brown = ,6972
23 Items in part 1                  22 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,6686            Alpha for part 2 = ,6993
```

Análisis de Fiabilidad Subescala SGI

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                    N of Items = 17

Correlation between forms = ,4061
Equal-length Spearman-Brown = ,5776
Guttman Split-half =    ,5723
Unequal-length Spearman-Brown = ,5782
9 Items in part 1                        8 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,5914             Alpha for part 2 = ,4836
```

Análisis de Fiabilidad Subescala SC

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                    N of Items = 13

Correlation between forms = ,4514
Equal-length Spearman-Brown = ,6220
Guttman Split-half = ,6201
Unequal-length Spearman-Brown = ,6230
```

```
7 Items in part 1                    6 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,4883          Alpha for part 2 = ,5603
```

Análisis de Fiabilidad Subescala DA

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                N of Items = 16

Correlation between forms = ,4166
Equal-length Spearman-Brown = ,5882
Guttman Split-half = ,5790
Unequal-length Spearman-Brown = ,5882

8 Items in part 1                    8 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,4274          Alpha for part 2 = ,5999
```

Análisis de Fiabilidad Subescala TGI

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                N of Items = 18

Correlation between forms = ,4342
Equal-length Spearman-Brown = ,6054
Guttman Split-half = ,6054
Unequal-length Spearman-Brown = ,6054

9 Items in part 1                    9 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,5376          Alpha for part 2 = ,5161
```

Análisis de Fiabilidad Subescala GGR

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                N of Items = 17
```

```
Correlation between forms = ,3666
Equal-length Spearman-Brown = ,5365
Guttman Split-half = ,5339
Unequal-length Spearman-Brown = ,5371

9 Items in part 1                    8 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,5039          Alpha for part 2 = ,4722
```

Análisis de Fiabilidad Subescala HS

```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                N of Items = 13

Correlation between forms = ,3293
Equal-length Spearman-Brown = ,4955
Guttman Split-half = ,4940
Unequal-length Spearman-Brown = ,4965

7 Items in part 1                    6 Items in part 2
Alpha for part 1 =  ,4623         Alpha for part 2 =  ,5297
```

Análisis de Fiabilidad Subescala GGE

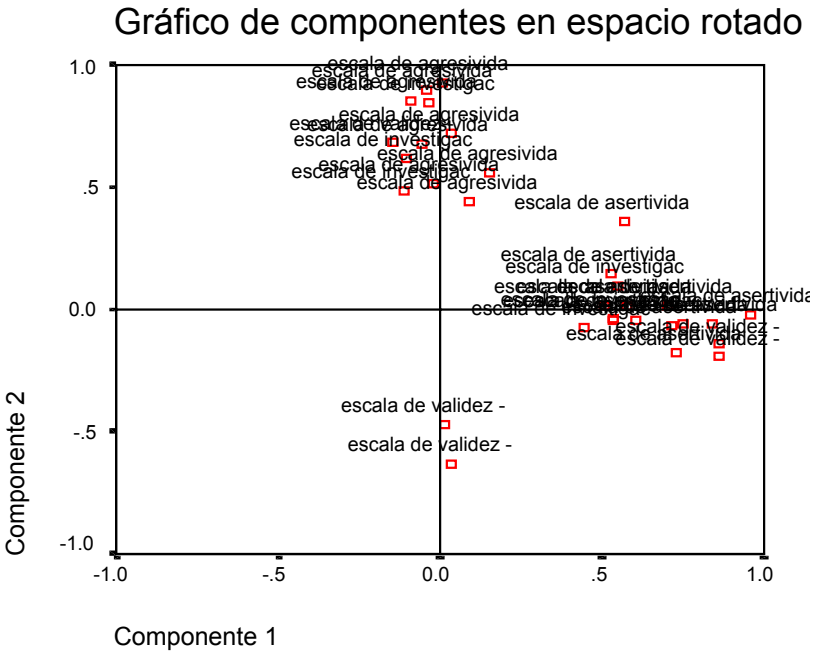
```
R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   (S P L I
T)

Reliability Coefficients

N of Cases =    730,0                N of Items = 15

Correlation between forms = ,4442
Equal-length Spearman-Brown = ,6152
Guttman Split-half =  ,6152
Unequal-length Spearman-Brown = ,6160

8 Items in part 1                    7 Items in part 2
Alpha for part 1 = ,4000          Alpha for part 2 =  ,4884
```

APENDICE G

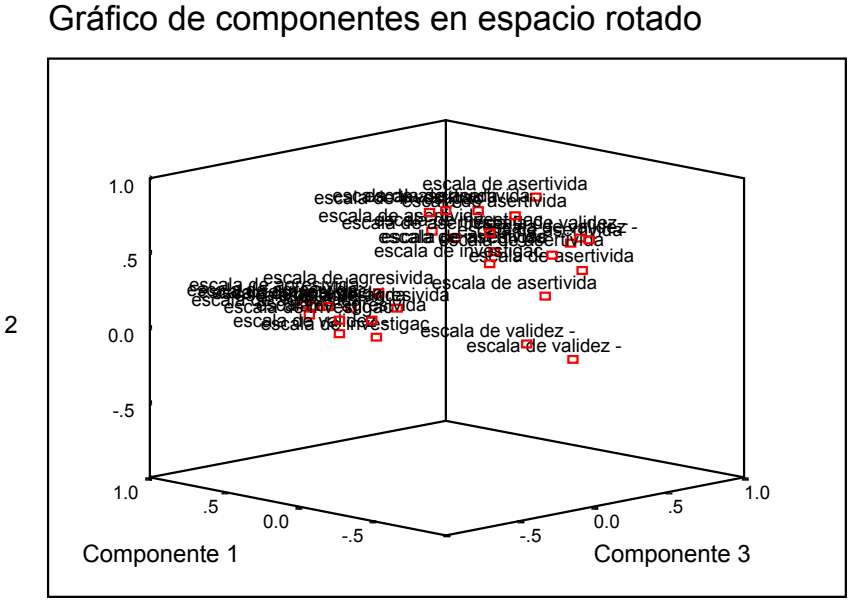
ANALISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES CON ROTACION VARIMAX

Análisis de Factores Principales con Rotación Varimax

Análisis de Dos Componentes en Espacio Rotado



Análisis de Tres Componentes en Espacio Rotado



APENDICE H

MATRIZ DE CORRELACIONES SUBESCALAS

Mujeres

	DE	VIF	TGI	GGI	SGI	GGR	HS	EA	DR	V	PH	GGE	GGS	HO	HC
DE		** -0,359	0,089	** 0,343	0,074	** -0,394	** -0,374	** -0,267	** -0,267	** -0,355	** -0,208	** -0,409	** -0,377	** -0,237	** -0,361
VIF	** -0,200		** -0,185	** -0,339	** -0,190	** 0,617	** 0,508	** 0,246	** 0,305	** 0,601	** 0,405	** 0,632	** 0,552	** 0,598	** 0,520
TGI	** 0,165	** -0,180		** 0,299	** 0,952	** -0,210	** -0,252	-0,043	** -0,240	-0,011	** -0,150	** -0,259	-0,109	** -0,188	** -0,217
GGI	** 0,353	** -0,208	** 0,182		** 0,205	** -0,557	** -0,622	** -0,233	** -0,512	** -0,301	** -0,285	** -0,517	** -0,419	** -0,309	** -0,594
SGI	** 0,148	** -0,184	** 0,950	** 0,135		** -0,203	** -0,178	-0,044	** -0,161	-0,013	* -0,123	** -0,230	-0,087	** -0,177	** -0,144
GGR	** -0,347	** 0,537	-0,075	** -0,536	-0,049		** 0,860	** 0,491	** 0,685	** 0,501	** 0,492	** 0,829	** 0,635	** 0,510	** 0,818
HS	** -0,327	** 0,430	* -0,118	** -0,536	-0,063	** 0,855		** 0,303	** 0,736	** 0,372	** 0,372	** 0,811	** 0,648	** 0,524	** 0,856
EA	** -0,151	** 0,259	0,006	** -0,249	0,048	** 0,520	** 0,301		** 0,185	** 0,259	** 0,165	** 0,455	** 0,583	** 0,196	** 0,231
DR	** -0,260	** 0,319	** -0,146	** -0,436	-0,050	** 0,648	** 0,702	** 0,165		** 0,287	** 0,273	** 0,569	** 0,239	** 0,279	** 0,819
VE	** -0,175	** 0,482	0,038	** -0,198	0,047	** 0,389	** 0,303	** 0,157	** 0,191		** 0,231	** 0,536	** 0,369	** 0,449	** 0,450
PH	** -0,231	** 0,384	0,008	** -0,245	0,008	** 0,522	** 0,336	** 0,254	** 0,243	** 0,171		** 0,346	** 0,235	** 0,305	** 0,431
GGE	** -0,358	** 0,535	** -0,184	** -0,452	** -0,157	** 0,759	** 0,785	** 0,375	** 0,503	** 0,441	** 0,335		** 0,616	** 0,564	** 0,698
GGRS	** -0,239	** 0,466	-0,073	** -0,371	-0,040	** 0,629	** 0,636	** 0,619	** 0,235	** 0,253	** 0,255	** 0,550		** 0,469	** 0,510
HO	** -0,234	** 0,518	** -0,180	** -0,260	** -0,169	** 0,478	** 0,524	** 0,228	** 0,217	** 0,360	** 0,248	** 0,511	** 0,521		** 0,381
HC	** -0,288	** 0,450	* -0,107	** -0,485	-0,043	** 0,818	** 0,849	** 0,264	** 0,807	** 0,318	** 0,405	** 0,634	** 0,532	** 0,334	
SF	-0,045	* -0,104	** 0,339	* -0,119	** 0,366	0,069	0,055	0,014	0,077	-0,044	0,030	-0,044	-0,020	-0,054	0,072
SI	0,015	** -0,191	** 0,261	0,029	** 0,280	-0,032	-0,023	0,013	-0,039	0,010	-0,079	-0,039	-0,021	-0,062	-0,053
SA	0,012	** -0,171	** 0,402	-0,061	** 0,394	-0,007	-0,018	-0,027	0,009	0,052	* -0,096	** -0,135	-0,055	-0,069	-0,018
SH	0,047	-0,073	** 0,534	0,005	** 0,535	0,028	-0,014	0,056	-0,024	0,033	0,054	-0,060	-0,012	-0,058	-0,032
SGR	0,022	** -0,217	** 0,750	-0,064	** 0,758	0,041	-0,004	0,075	-0,002	0,071	0,026	-0,077	-0,010	* -0,118	-0,006
SGRS	0,064	** -0,159	** 0,635	0,042	** 0,628	-0,049	-0,058	0,004	-0,060	* 0,106	0,015	* -0,100	-0,010	* -0,101	-0,046
SGE	0,016	** -0,197	** 0,753	0,042	** 0,780	0,007	0,019	0,067	-0,039	0,050	0,059	-0,071	0,053	* -0,116	-0,010
SC	0,047	** -0,284	** 0,627	-0,009	** 0,631	-0,089	* -0,101	-0,024	-0,082	-0,072	-0,086	** -0,235	** -0,134	** -0,210	* -0,103
IA	0,056	** -0,127	** 0,741	0,064	** 0,751	0,004	-0,020	0,032	-0,011	0,078	0,059	-0,089	0,011	** -0,128	0,018
DA	-0,028	** -0,235	** 0,408	* -0,107	** 0,427	0,018	-0,018	0,010	0,025	0,000	-0,023	-0,078	-0,069	* -0,126	-0,022
FR	-0,007	0,002	** 0,253	* -0,100	** 0,270	* 0,105	* 0,116	* 0,103	0,030	** 0,316	0,042	0,053	** 0,134	0,065	0,086
PR	0,001	* -0,115	** 0,531	-0,023	** 0,538	0,053	0,027	0,069	-0,011	0,027	0,017	-0,077	0,035	-0,017	0,007
LE	0,029	-0,022	** 0,483	0,063	** 0,483	* 0,105	0,067	* 0,096	0,025	0,014	0,092	0,033	0,062	-0,029	0,051
RF	0,033	* -0,109	** 0,405	-0,074	** 0,405	0,005	-0,038	0,033	-0,060	-0,016	0,071	-0,081	-0,019	0,001	-0,049
CA	-0,095	0,057	** 0,274	** -0,274	** 0,277	** 0,257	** 0,257	** 0,171	0,077	** 0,406	** 0,202	** 0,225	** 0,230	** 0,178	** 0,139
GY	-0,073	** 0,345	* -0,101	** -0,132	-0,064	** 0,384	** 0,430	** 0,188	** 0,213	** 0,300	** 0,196	** 0,261	** 0,407	** 0,196	** 0,429

Hombres

Mujeres

	SF	SI	SA	SH	SGR	SGRS	SGE	SC	IA	DA	FR	PR	LE	RF	CA	GY
DE	-0,092	0,094	-0,011	0,012	-0,001	0,001	0,033	* 0,113	-0,013	-0,018	-0,064	0,080	-0,041	0,023	** -0,213	** -0,243
VIF	0,045	** -0,199	-0,082	-0,067	-0,076	-0,094	-0,106	** -0,177	-0,092	-0,043	0,010	** -0,181	-0,010	-0,011	** 0,172	** 0,395
TGI	** 0,332	** 0,295	** 0,456	** 0,518	** 0,796	** 0,682	** 0,825	** 0,609	** 0,776	** 0,460	** 0,353	** 0,539	** 0,488	** 0,373	** 0,368	* -0,133
GGI	-0,053	0,095	0,061	0,043	0,096	0,066	** 0,164	* 0,142	* 0,141	0,025	-0,019	* 0,133	** 0,152	0,029	** -0,205	** -0,233
SGI	** 0,347	** 0,296	** 0,451	** 0,510	** 0,787	** 0,674	** 0,824	** 0,606	** 0,769	** 0,459	** 0,331	** 0,537	** 0,481	** 0,384	** 0,359	-0,109
GGR	0,081	-0,074	-0,041	-0,050	-0,044	-0,072	-0,096	** -0,166	-0,047	0,009	0,099	* -0,110	-0,023	-0,009	** 0,323	** 0,417
HS	0,071	-0,106	-0,072	-0,095	* -0,117	* -0,125	* -0,116	** -0,211	-0,093	-0,033	0,019	* -0,126	-0,066	-0,023	** 0,220	** 0,490
EA	0,081	0,006	-0,048	0,038	0,036	0,005	-0,011	-0,080	0,004	0,044	** 0,165	-0,019	0,088	0,042	** 0,249	0,096
DR	0,058	-0,036	-0,072	-0,032	-0,090	-0,076	* -0,136	* -0,124	* -0,112	0,001	-0,050	-0,052	* -0,114	-0,042	0,087	** 0,226
VE	** 0,176	0,063	0,080	0,048	** 0,159	0,077	0,100	0,026	0,074	** 0,151	** 0,309	0,047	0,051	0,107	** 0,455	** 0,332
PH	-0,014	-0,067	-0,031	-0,073	* -0,114	-0,059	* -0,113	-0,108	-0,031	* -0,117	0,026	-0,094	-0,038	-0,022	** 0,222	** 0,168
GGE	0,084	-0,101	* -0,135	-0,104	-0,093	* -0,130	-0,108	** -0,281	-0,093	0,015	0,037	** -0,157	-0,043	0,011	** 0,260	** 0,343
GGRS	* 0,134	-0,086	-0,013	-0,034	0,024	-0,039	-0,008	* -0,138	-0,006	0,051	** 0,167	-0,080	0,082	0,045	** 0,326	** 0,436
HO	0,066	-0,101	-0,071	-0,004	-0,097	* -0,116	* -0,115	** -0,193	** -0,144	-0,058	0,036	-0,083	-0,076	0,036	** 0,183	** 0,270
HC	0,044	-0,078	-0,063	-0,073	-0,077	-0,058	* -0,122	** -0,160	-0,057	-0,014	0,020	-0,064	-0,089	-0,073	** 0,202	** 0,433
SF		** 0,227	** 0,383	** 0,320	** 0,565	** 0,260	** 0,343	** 0,483	** 0,216	** 0,586	** 0,385	** 0,287	** 0,151	** 0,715	** 0,371	-0,051
SI	** 0,188		** 0,279	** 0,144	** 0,453	** 0,316	** 0,430	** 0,260	** 0,338	** 0,403	** 0,529	* 0,128	** 0,205	** 0,204	** 0,269	** -0,145
SA	** 0,302	** 0,141		** 0,273	** 0,614	** 0,412	** 0,446	** 0,483	** 0,428	** 0,505	** 0,324	** 0,286	** 0,245	** 0,484	** 0,298	-0,042
SH	** 0,205	** 0,224	** 0,238		** 0,484	** 0,402	** 0,329	** 0,497	** 0,236	** 0,244	** 0,238	** 0,532	* 0,135	** 0,296	** 0,239	* -0,113
SGR	** 0,488	** 0,395	** 0,602	** 0,447		** 0,721	** 0,835	** 0,704	** 0,710	** 0,760	** 0,553	** 0,514	** 0,485	** 0,609	** 0,601	* -0,127
SGRS	** 0,204	** 0,215	** 0,398	** 0,339	** 0,666		** 0,683	** 0,474	** 0,676	** 0,450	** 0,329	** 0,320	** 0,284	** 0,255	** 0,368	* -0,110
SGE	** 0,249	** 0,345	** 0,315	** 0,302	** 0,735	** 0,615		** 0,535	** 0,827	** 0,587	** 0,467	** 0,403	** 0,533	** 0,387	** 0,455	* -0,120
SC	** 0,467	** 0,273	** 0,428	** 0,421	** 0,736	** 0,448	** 0,507		** 0,293	** 0,450	** 0,356	** 0,678	* 0,125	** 0,592	** 0,283	* -0,134
IA	** 0,207	** 0,223	** 0,380	** 0,214	** 0,681	** 0,706	** 0,826	** 0,369		** 0,418	** 0,315	** 0,213	** 0,692	** 0,186	** 0,417	-0,085
DA	** 0,600	** 0,323	** 0,515	** 0,228	** 0,736	** 0,359	** 0,479	** 0,490	** 0,394		** 0,428	** 0,295	** 0,248	** 0,500	** 0,539	* -0,114
FR	** 0,211	** 0,447	** 0,232	** 0,279	** 0,403	** 0,213	** 0,292	** 0,290	** 0,136	** 0,255		** 0,233	** 0,214	** 0,351	** 0,630	0,022
PR	** 0,192	0,079	** 0,190	** 0,421	** 0,434	** 0,246	** 0,381	** 0,565	** 0,225	** 0,191	** 0,198		0,061	** 0,323	** 0,220	-0,021
LE	* 0,105	** 0,129	** 0,185	** 0,162	** 0,500	** 0,237	** 0,554	** 0,248	** 0,650	** 0,261	0,094	** 0,161		* 0,124	** 0,283	-0,088
RF	** 0,655	** 0,137	** 0,417	** 0,287	** 0,536	** 0,180	** 0,244	** 0,525	** 0,161	** 0,478	** 0,216	** 0,275	** 0,146		** 0,347	* -0,134
CA	** 0,206	** 0,243	** 0,335	** 0,243	** 0,548	** 0,298	** 0,310	** 0,252	** 0,244	** 0,440	** 0,564	** 0,173	** 0,236	** 0,290		0,090
GY	-0,032	** -0,150	** -0,145	0,022	** -0,146	-0,043	-0,066	** -0,133	-0,087	** -0,212	0,002	0,028	-0,048	-0,068	0,033	

Hombres

APENDICE I

PRUEBAS DE NORMALIDAD: GRAFICOS Q –Q NORMAL Y Q – Q NORMAL SIN TENDENCIAS

Escala de Validez - Negación

Escala de Validez - Negacion Stem-and-Leaf Plot

Frequency	Stem &	Leaf
41,00	0 .	0000000000
,00	0 .	
118,00	1 .	00000000000000000000000000000
,00	1 .	
139,00	2 .	000000000000000000000000000000000
,00	2 .	
170,00	3 .	0000000000000000000000000000000000000000
,00	3 .	
143,00	4 .	00000000000000000000000000000000000
,00	4 .	
87,00	5 .	000000000000000000000
,00	5 .	
34,00	6 .	00000000

Stem width: 1
Each leaf: 4 case(s)

Gráfico Q-Q normal

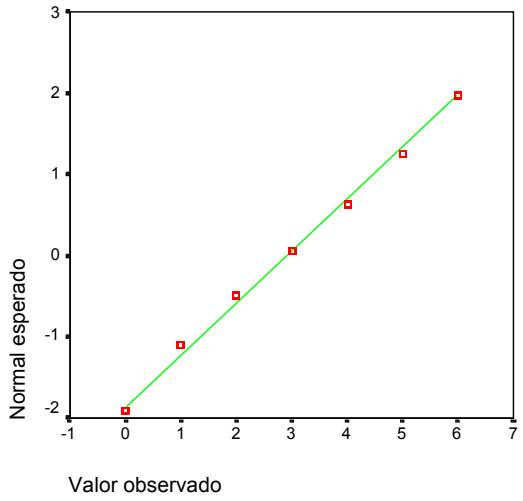
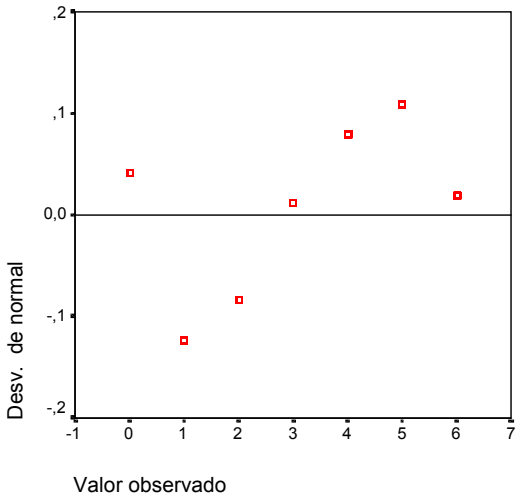


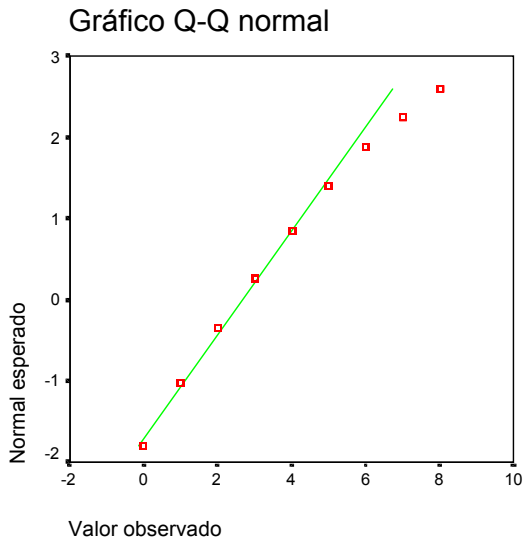
Gráfico Q-Q normal sin tendencias

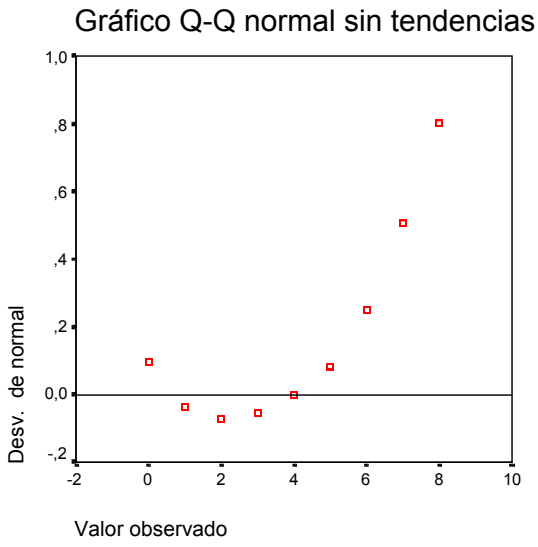


Escala de Validez - Infrecuencia

Escala de Validez - Infrecuencia Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    53,00        0 .  0000000000000
      ,00        0 .
   119,00        1 .  00000000000000000000000000000
      ,00        1 .
   187,00        2 .  0000000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        2 .
   169,00        3 .  0000000000000000000000000000000000000000
      ,00        3 .
   120,00        4 .  000000000000000000000000000
      ,00        4 .
    51,00        5 .  0000000000000
      ,00        5 .
    22,00        6 .  00000
    11,00 Extremes    (>=7,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       4 case(s)
```





Escala de Validez - Buena Impresion Total

Escala de Validez - Buena Impresion Total Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     3,00 Extremes    (=<1,0)
     9,00        2 .  0000
    25,00        3 .  0000000000000
    28,00        4 .  00000000000000
    47,00        5 .  00000000000000000000000
    63,00        6 .  000000000000000000000000000000000
    80,00        7 .  00000000000000000000000000000000000000000000
    74,00        8 .  0000000000000000000000000000000000000000
    85,00        9 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
    72,00       10 .  000000000000000000000000000000000000
    75,00       11 .  000000000000000000000000000000000000000
    62,00       12 .  00000000000000000000000000000000
    47,00       13 .  000000000000000000000000
    32,00       14 .  00000000000000000
    13,00       15 .  000000
     9,00       16 .  0000
     8,00 Extremes    (>=17,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       2 case(s)
```

Gráfico Q-Q normal

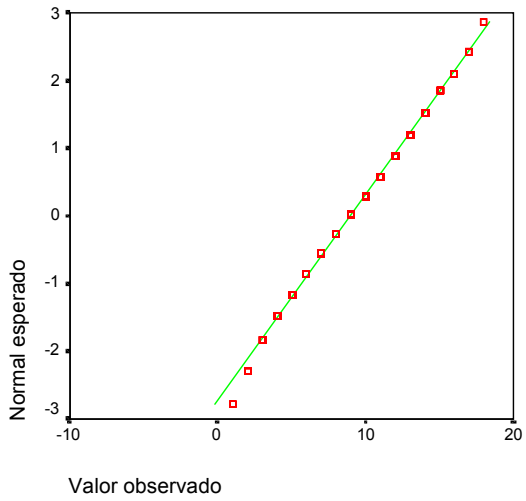
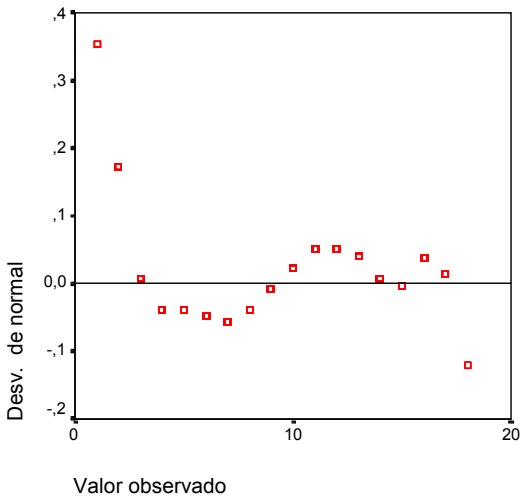


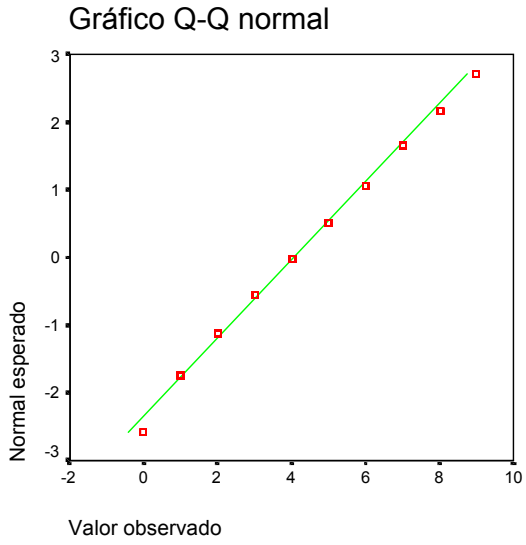
Gráfico Q-Q normal sin tendencias

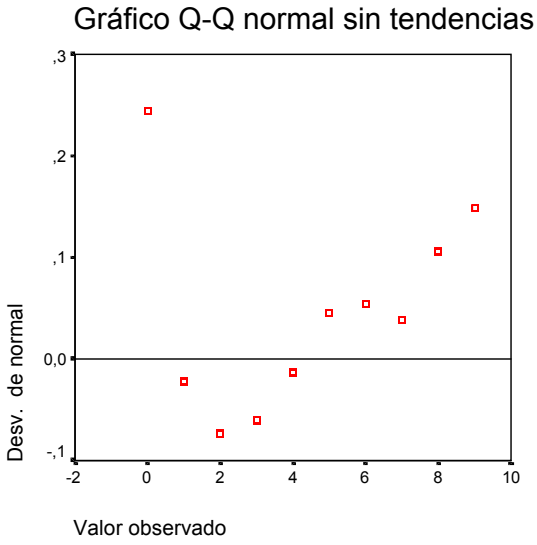


Escala de Validez - Buena Impresion Agresiva

Escala de Validez - Buena Impresion Agresiva Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     6,00 Extremes    (=<,0)
    46,00        1 .  00000000000
      ,00        1 .
    88,00        2 .  0000000000000000000000
      ,00        2 .
   144,00        3 .  000000000000000000000000000000000000
      ,00        3 .
   151,00        4 .  0000000000000000000000000000000000000000
      ,00        4 .
   141,00        5 .  00000000000000000000000000000000000
      ,00        5 .
   103,00        6 .  000000000000000000000000000
      ,00        6 .
    36,00        7 .  000000000
    17,00 Extremes    (>=8,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       4 case(s)
```

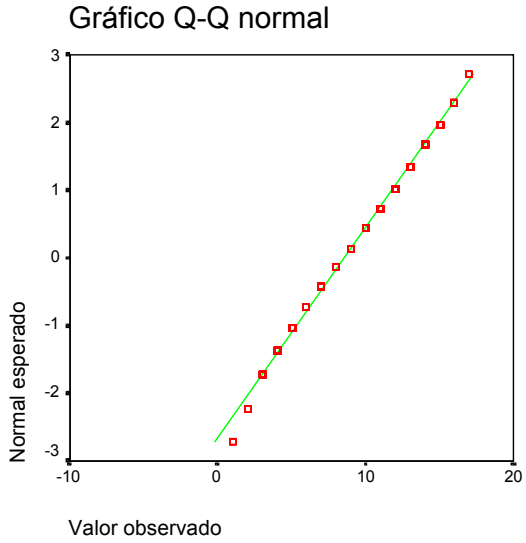


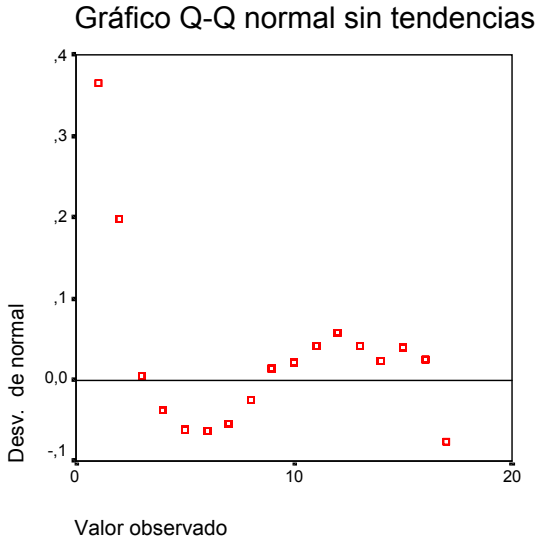


Escala de Validez - Buena Impresion Asertiva

Escala de Validez - Buena Impresion Asertiva Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     4,00        1 .  00
    10,00        2 .  00000
    33,00        3 .  000000000000000
    30,00        4 .  00000000000000
    65,00        5 .  00000000000000000000000000000000
    59,00        6 .  00000000000000000000000000000
    90,00        7 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
    67,00        8 .  00000000000000000000000000000000
    92,00        9 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
    78,00       10 .  000000000000000000000000000000000000
    65,00       11 .  00000000000000000000000000000000
    53,00       12 .  00000000000000000000000000
    42,00       13 .  000000000000000000000
    20,00       14 .  0000000000
    13,00       15 .  000000
     7,00       16 .  000
     4,00       17 .  00

 Stem width:         1
 Each leaf:       2 case(s)
```

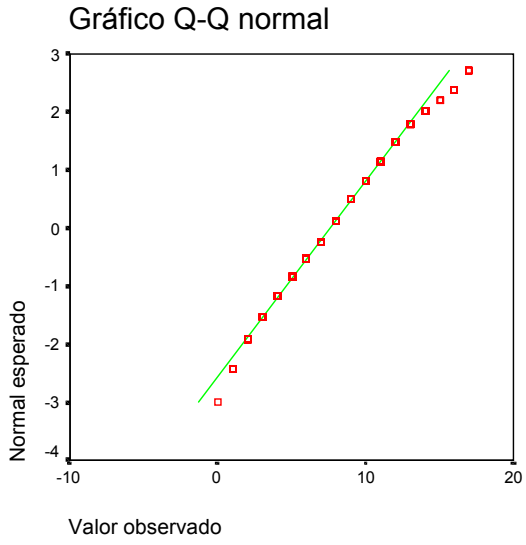


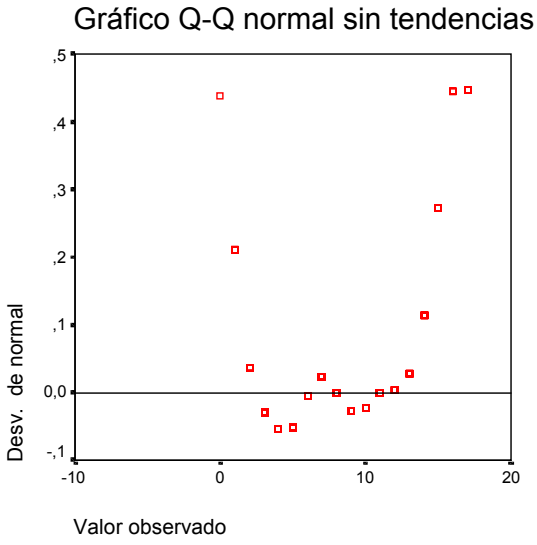


Escala de Agresividad General Racional

Escala de Agresividad General Racional Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     9,00 Extremes    (=<1,0)
    21,00        2 .  0000000
    33,00        3 .  00000000000
    53,00        4 .  00000000000000000
    66,00        5 .  000000000000000000000
    68,00        6 .  000000000000000000000
    98,00        7 .  00000000000000000000000000000000
   111,00        8 .  000000000000000000000000000000000000
    91,00        9 .  0000000000000000000000000000
    64,00       10 .  00000000000000000000
    50,00       11 .  00000000000000000
    33,00       12 .  00000000000
    16,00       13 .  00000
    19,00 Extremes    (>=14,0)

 Stem width:        1
 Each leaf:       3 case(s)
```





Escala de Agresividad - Actitud Hostil

Escala de Agresividad - Actitud Hostil Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency     Stem &  Leaf

    12,00        0 .  0000
    30,00        1 .  0000000000
    49,00        2 .  0000000000000000
    73,00        3 .  0000000000000000000000000
    79,00        4 .  0000000000000000000000000
   114,00        5 .  000000000000000000000000000000000000000000
   116,00        6 .  0000000000000000000000000000000000000000000
   109,00        7 .  000000000000000000000000000000000000
    72,00        8 .  000000000000000000000000
    41,00        9 .  00000000000000
    20,00       10 .  0000000
    11,00       11 .  0000
     6,00 Extremes    (>=12,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       3 case(s)
```

Gráfico Q-Q normal

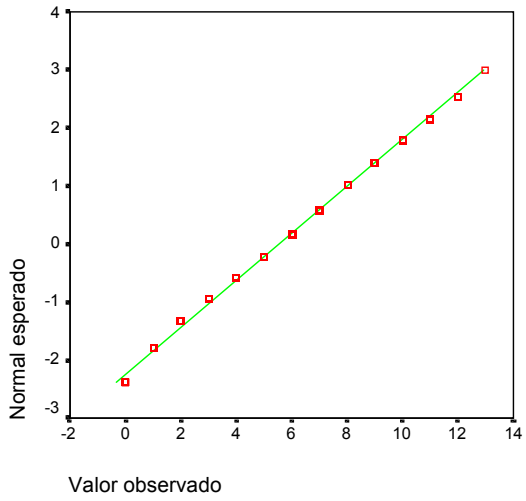
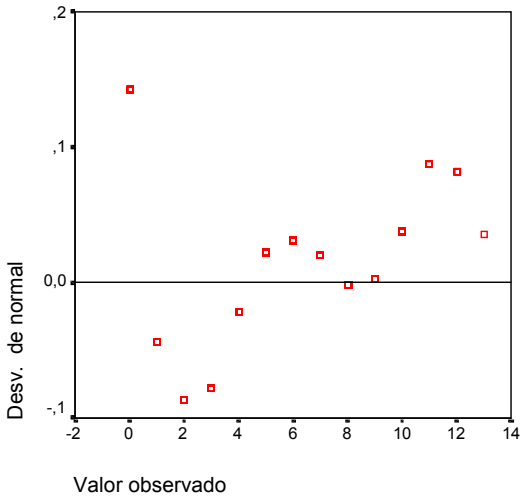


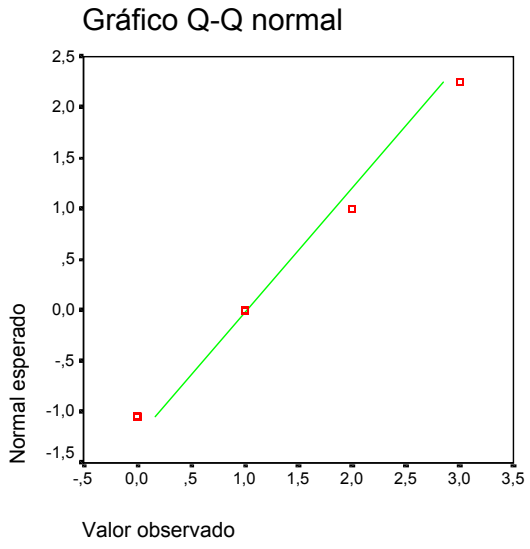
Gráfico Q-Q normal sin tendencias

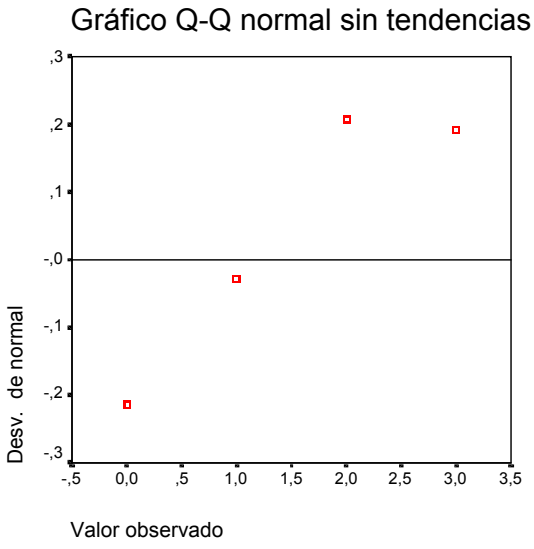


Escala de Agresividad - Expresion de la Ira

Escala de Agresividad - Expresion de la Ira Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

   217,00       0 .  00000000000000000000000000000000
     ,00       0 .
     ,00       0 .
     ,00       0 .
     ,00       0 .
   301,00       1 .  000000000000000000000000000000000000000000000
     ,00       1 .
     ,00       1 .
     ,00       1 .
     ,00       1 .
   197,00       2 .  00000000000000000000000000000
     ,00       2 .
     ,00       2 .
     ,00       2 .
     ,00       2 .
    17,00       3 .  00

 Stem width:         1
 Each leaf:       7 case(s)
```

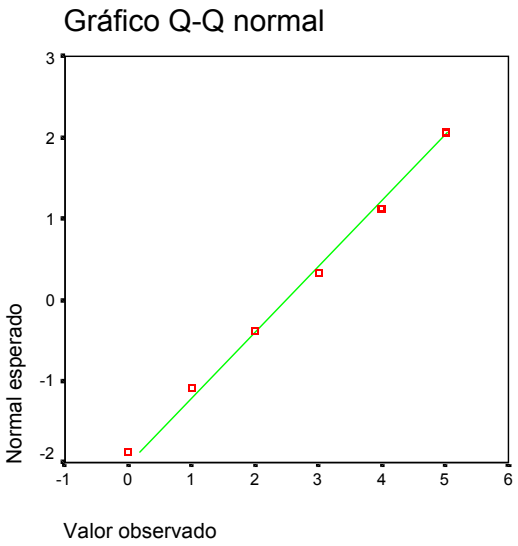


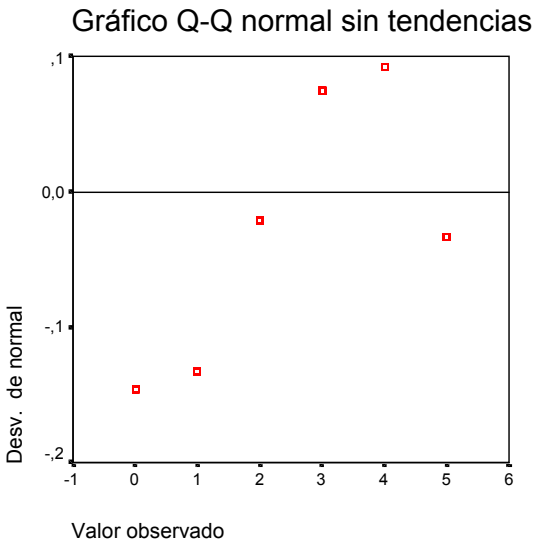


Escala de Agresividad - Menosprecio Derechos Otros

Escala de Agresividad - Menosprecio Derechos Otros Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    44,00 Extremes    (=<,0)
   118,00        1 .  00000000000000000000000
     ,00        1 .
     ,00        1 .
     ,00        1 .
     ,00        1 .
   192,00        2 .  000000000000000000000000000000000000000
     ,00        2 .
     ,00        2 .
     ,00        2 .
     ,00        2 .
   216,00        3 .  000000000000000000000000000000000000000000000
     ,00        3 .
     ,00        3 .
     ,00        3 .
     ,00        3 .
   134,00        4 .  00000000000000000000000000
    28,00 Extremes    (>=5,0)

Stem width:         1
Each leaf:       5 case(s)
```





Escala de Agresividad Verbal

Escala de Agresividad Verbal Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    48,00        0 .  0000000000
     ,00        0 .
   141,00        1 .  00000000000000000000000000000
     ,00        1 .
   225,00        2 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
     ,00        2 .
   186,00        3 .  00000000000000000000000000000000000
     ,00        3 .
    97,00        4 .  0000000000000000000
     ,00        4 .
    30,00        5 .  000000
     5,00 Extremes    (>=6,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       5 case(s)
```

Gráfico Q-Q normal

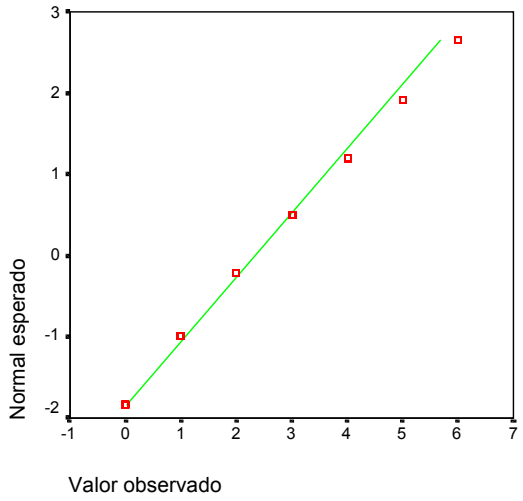
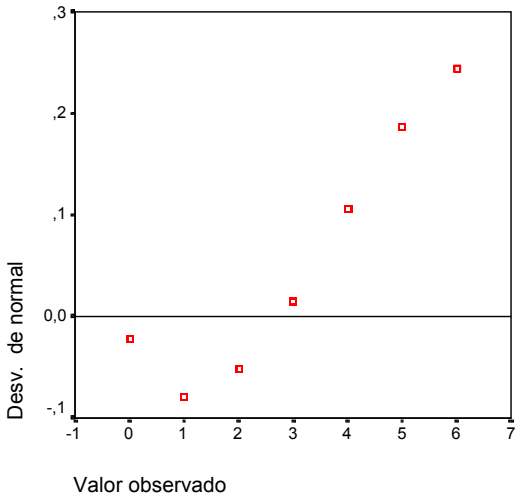


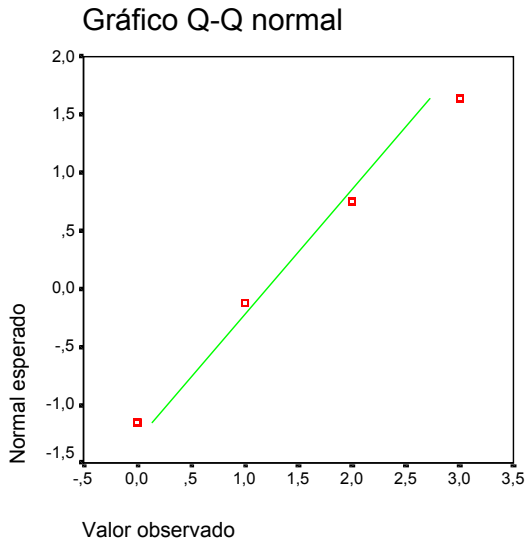
Gráfico Q-Q normal sin tendencias

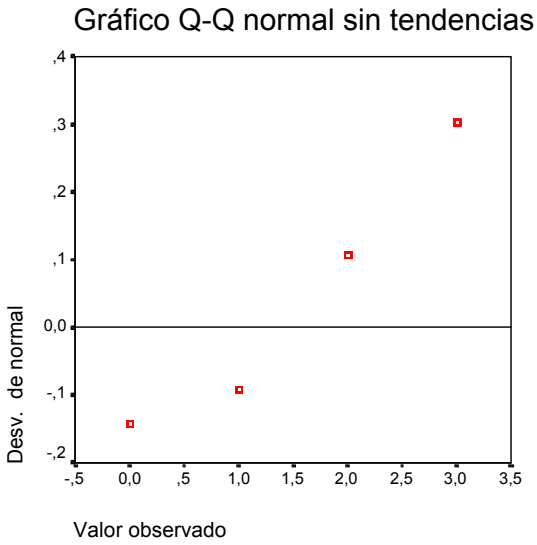


Escala de Agresividad Fisica

Escala de Agresividad Fisica Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

   182,00       0 .  0000000000000000000000000000
     ,00       0 .
     ,00       0 .
     ,00       0 .
     ,00       0 .
   294,00       1 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
     ,00       1 .
     ,00       1 .
     ,00       1 .
     ,00       1 .
   182,00       2 .  0000000000000000000000000000
     ,00       2 .
     ,00       2 .
     ,00       2 .
     ,00       2 .
    74,00       3 .  000000000000

 Stem width:         1
 Each leaf:       6 case(s)
```

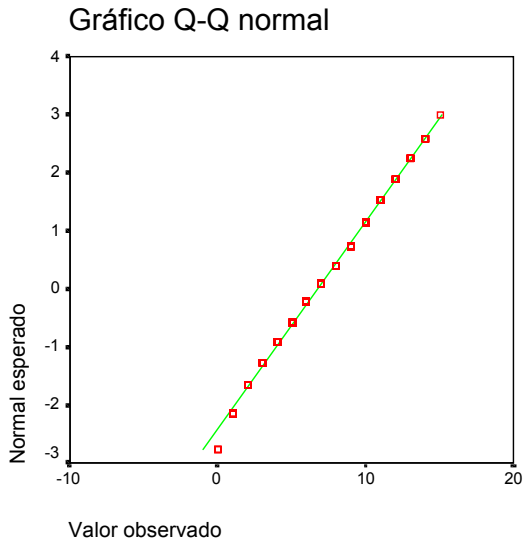


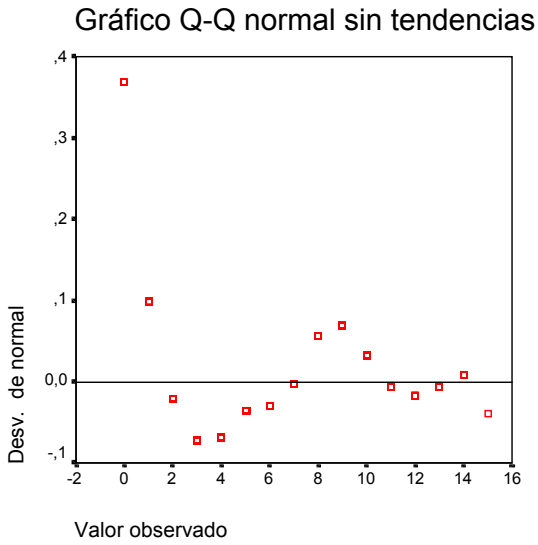


Escala de Agresividad General Empirica

Escala de Agresividad General Empirica Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     3,00         0 .  0
    16,00         1 .  00000
    30,00         2 .  0000000000
    52,00         3 .  0000000000000000
    63,00         4 .  000000000000000000000
    80,00         5 .  00000000000000000000000000
   109,00         6 .  0000000000000000000000000000000000000
    83,00         7 .  00000000000000000000000000
    86,00         8 .  00000000000000000000000000
    85,00         9 .  00000000000000000000000000
    63,00        10 .  000000000000000000000
    33,00        11 .  00000000000
    17,00        12 .  000000
     7,00        13 .  00
     4,00        14 .  0
     1,00 Extremes    (>=15,0)

 Stem width:          1
 Each leaf:       3 case(s)
```

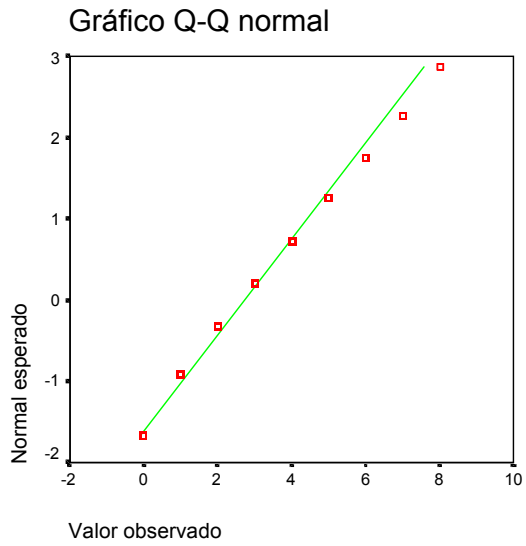


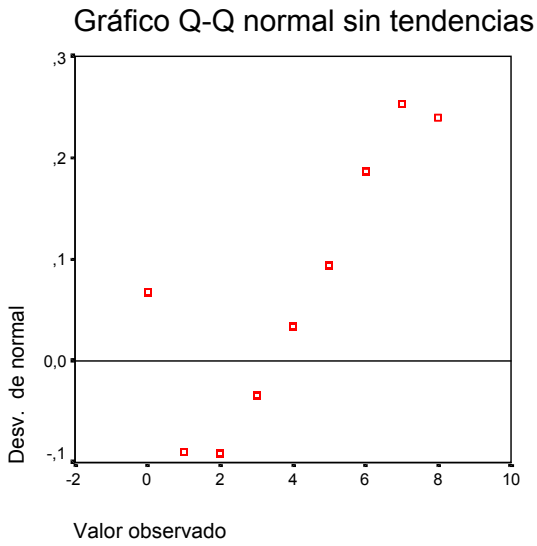


Escala de Agresividad General Racional Acortada

Escala de Agresividad General Racional Acortada Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    70,00        0 .  0000000000000000
      ,00        0 .
   123,00        1 .  000000000000000000000000000000
      ,00        1 .
   159,00        2 .  000000000000000000000000000000000000000
      ,00        2 .
   147,00        3 .  000000000000000000000000000000000000
      ,00        3 .
   124,00        4 .  00000000000000000000000000000
      ,00        4 .
    65,00        5 .  00000000000000000
      ,00        5 .
    30,00        6 .  0000000
      ,00        6 .
    12,00        7 .  000
      ,00        7 .
     2,00        8 .  &

 Stem width:         1
 Each leaf:       4 case(s)


 & denotes fractional leaves.
```

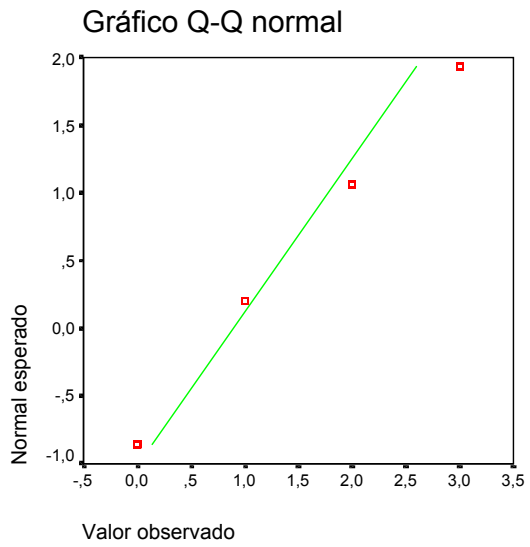


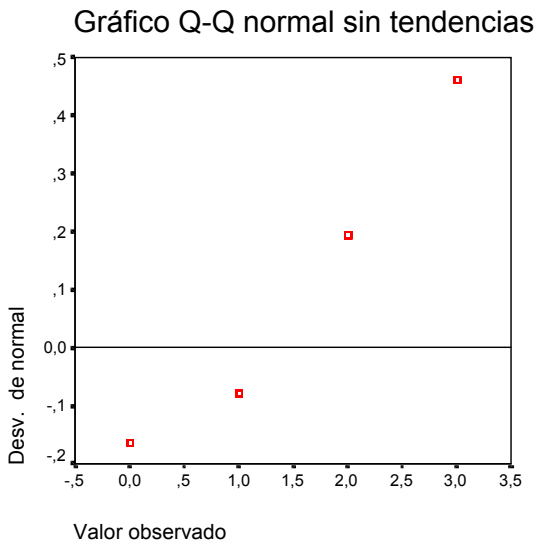


Escala de Investigacion - Hostilidad Abierta

Escala de Investigacion - Hostilidad Abierta Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

   287,00        0 .  00000000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        0 .
      ,00        0 .
      ,00        0 .
      ,00        0 .
   273,00        1 .  00000000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        1 .
      ,00        1 .
      ,00        1 .
      ,00        1 .
   134,00        2 .  00000000000000000000
    38,00 Extremes    (>=3,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       6 case(s)
```

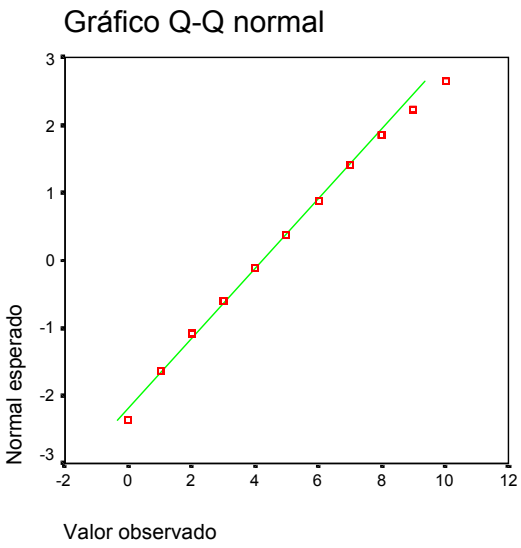


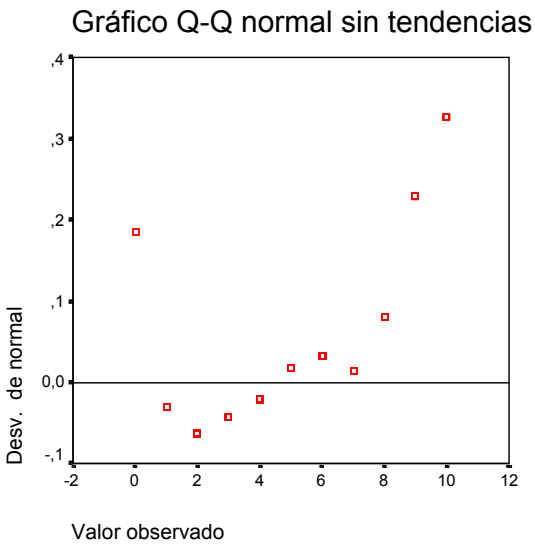


Escala de Investigacion - Hostilidad Encubierta

Escala de Investigacion - Hostilidad Encubierta Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    12,00        0 .  0000
    49,00        1 .  0000000000000000
    79,00        2 .  0000000000000000000000000
   123,00        3 .  0000000000000000000000000000000000000000000
   147,00        4 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
   127,00        5 .  0000000000000000000000000000000000000000000
   112,00        6 .  00000000000000000000000000000000000
    51,00        7 .  000000000000000000
    19,00        8 .  000000
     8,00        9 .  000
     5,00       10 .  00

 Stem width:          1
 Each leaf:       3 case(s)
```

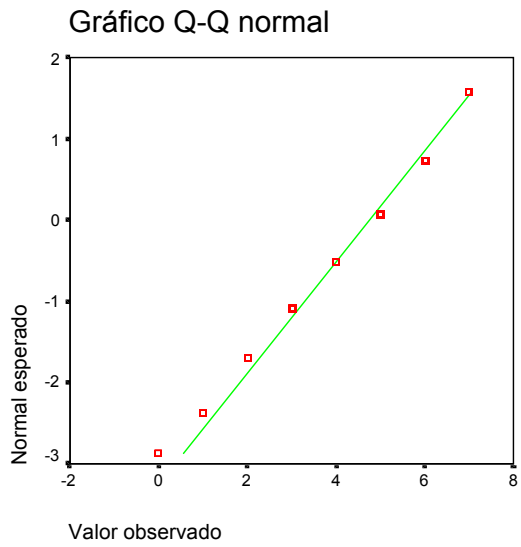


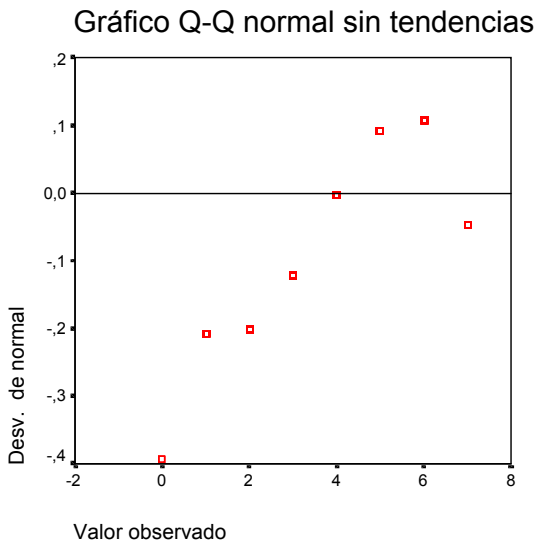


Escala de Investigacion - Asertividad Amigos

Escala de Investigacion - Asertividad Amigos Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    10,00 Extremes    (=<1,0)
    45,00        2 .  00000000000
      ,00        2 .
    91,00        3 .  0000000000000000000000
      ,00        3 .
   147,00        4 .  000000000000000000000000000000000000
      ,00        4 .
   184,00        5 .  00000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        5 .
   171,00        6 .  000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        6 .
    84,00        7 .  000000000000000000000

 Stem width:         1
 Each leaf:       4 case(s)
```

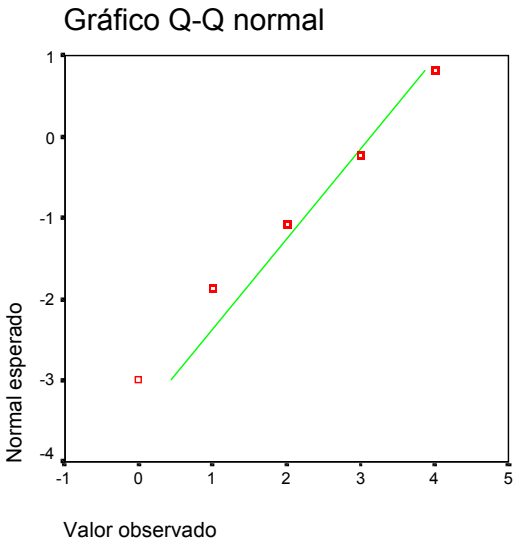


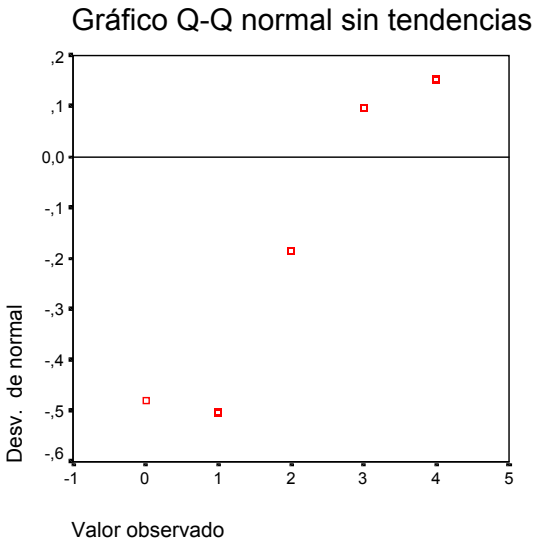


Escala de Investigacion - Asertividad Familia

Escala de Investigacion - Asertividad Familia Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    44,00 Extremes    (=<1,0)
   120,00        2 .  00000000000000000
     ,00        2 .
     ,00        2 .
     ,00        2 .
     ,00        2 .
   266,00        3 .  00000000000000000000000000000000000000
     ,00        3 .
     ,00        3 .
     ,00        3 .
     ,00        3 .
   302,00        4 .  000000000000000000000000000000000000000000

 Stem width:         1
 Each leaf:       7 case(s)
```

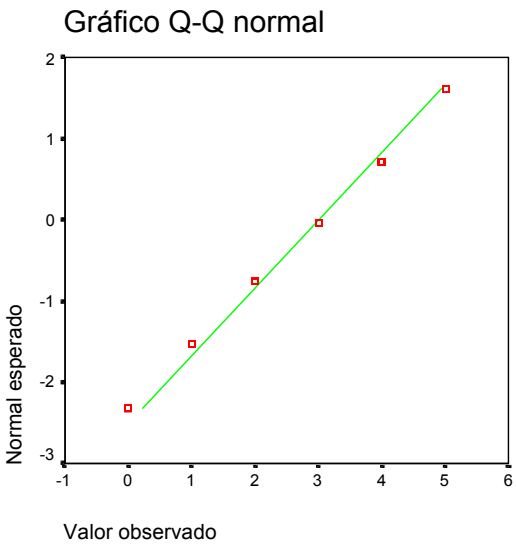


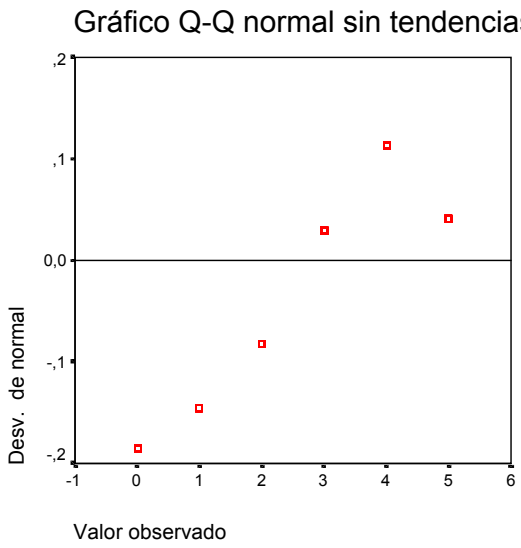


Escala de Investigacion - Asertividad Autoridad

Escala de Investigacion - Asertividad Autoridad Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    14,00       0 .  000
     ,00       0 .
    64,00       1 .  0000000000000
     ,00       1 .
   171,00       2 .  000000000000000000000000000000000
     ,00       2 .
   210,00       3 .  000000000000000000000000000000000000000000
     ,00       3 .
   195,00       4 .  000000000000000000000000000000000000000
     ,00       4 .
    78,00       5 .  0000000000000000

 Stem width:         1
 Each leaf:       5 case(s)
```





Escala de Investigacion - Asertividad Sexo Opuesto

Escala de Investigacion - Asertividad Sexo Opuesto Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    71,00        0 .  0000000000
      ,00        0 .
      ,00        0 .
      ,00        0 .
      ,00        0 .
   307,00        1 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        1 .
      ,00        1 .
      ,00        1 .
      ,00        1 .
   240,00        2 .  000000000000000000000000000000000000
      ,00        2 .
      ,00        2 .
      ,00        2 .
      ,00        2 .
   114,00        3 .  00000000000000000

 Stem width:          1
 Each leaf:       7 case(s)
```

Gráfico Q-Q normal

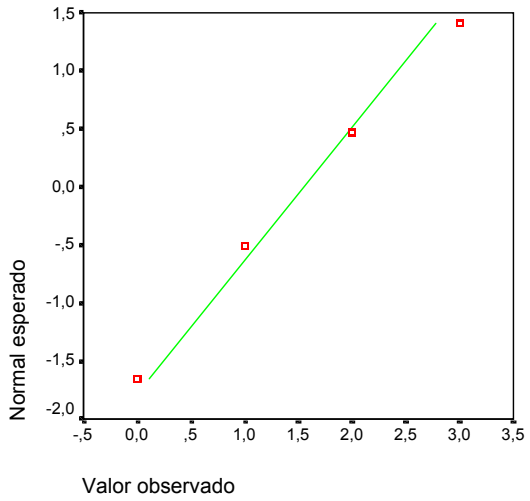
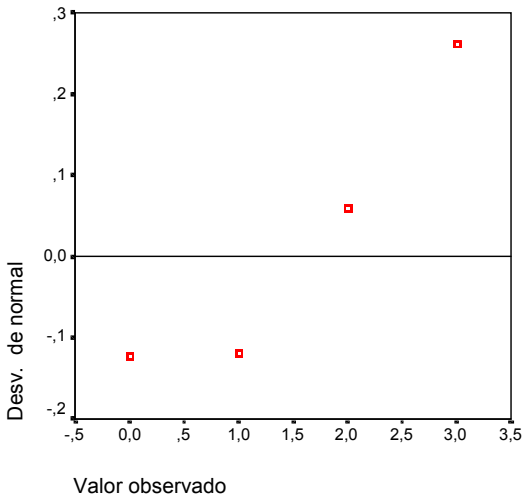


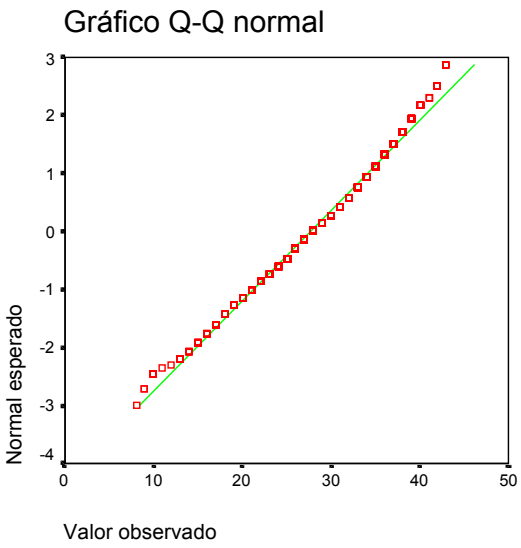
Gráfico Q-Q normal sin tendencias

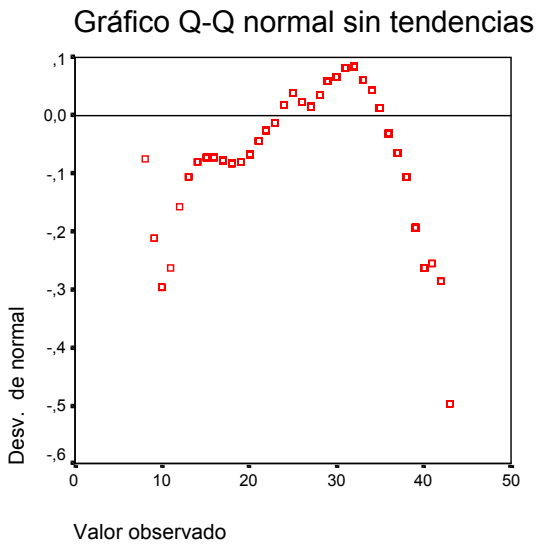


Escala de Asertividad General Racional

Escala de Asertividad General Racional Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     1,00 Extremes    (=<8)
     2,00        0 .  &
    13,00        1 .  034&
    67,00        1 .  55667778889999
   131,00        2 .  000011111222222333333444444
   212,00        2 .  55555555666666666667777777788888888999999999
   194,00        3 .  00000000011111112222222223333333334444444
    99,00        3 .  5555556666677788899
    13,00        4 .  02&

 Stem width:        10
 Each leaf:       5 case(s)


 & denotes fractional leaves.
```

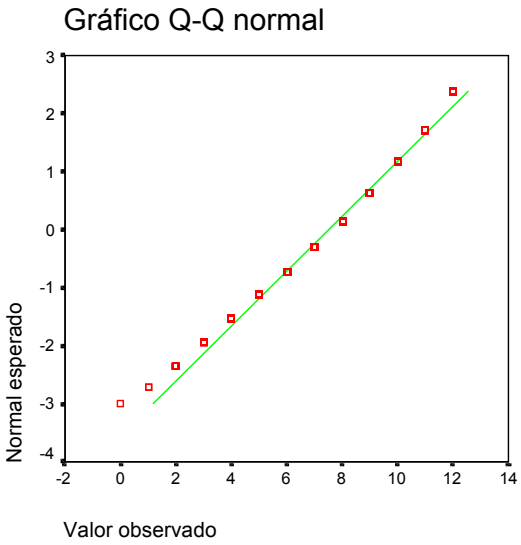


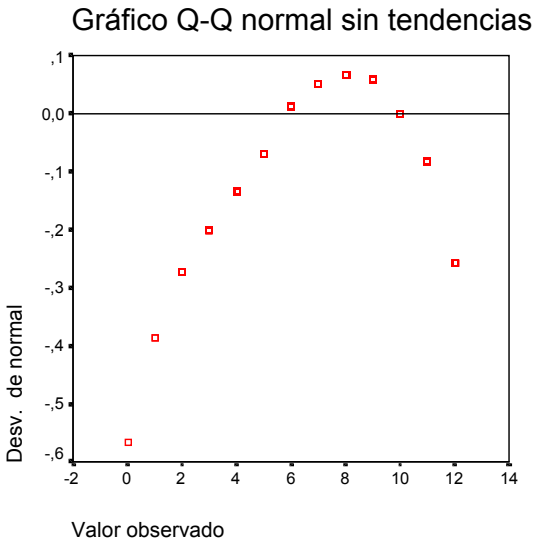


Escala de Asertividad General Racional Acortada

Escala de Asertividad General Racional Acortada Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     3,00 Extremes    (=<1,0)
     7,00        2 .  00
    17,00        3 .  000000
    36,00        4 .  000000000000
    63,00        5 .  000000000000000000000
    85,00        6 .  0000000000000000000000000000
   135,00        7 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
   131,00        8 .  00000000000000000000000000000000000000000000
   127,00        9 .  0000000000000000000000000000000000000000000
    79,00       10 .  0000000000000000000000000
    37,00       11 .  000000000000
    12,00       12 .  0000

 Stem width:         1
 Each leaf:       3 case(s)
```

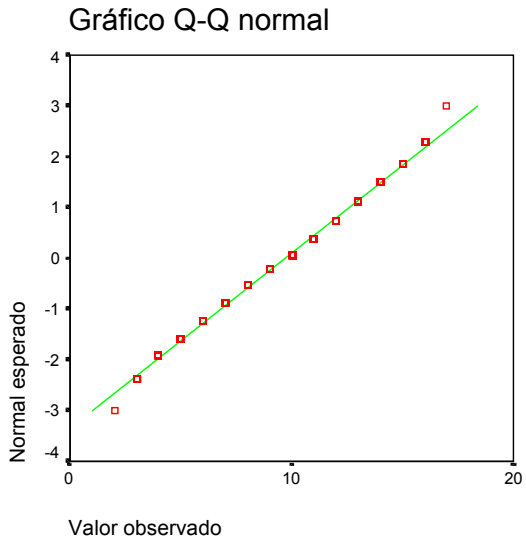


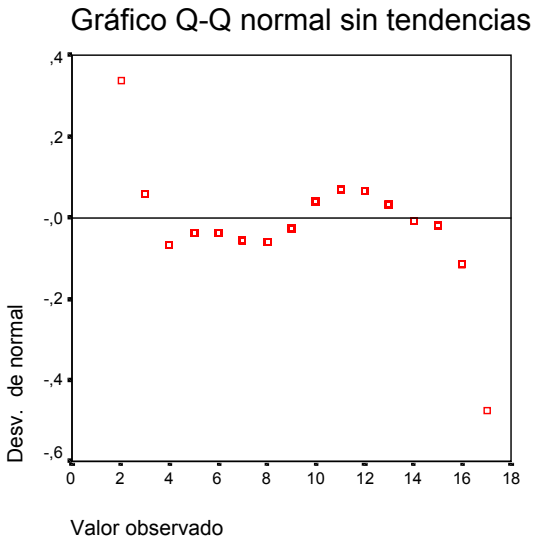


Escala de Asertividad General Empirica

Escala de Asertividad General Empirica Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     1,00 Extremes    (=<2,0)
    10,00         3 .  00000
    19,00         4 .  000000000
    22,00         5 .  00000000000
    53,00         6 .  0000000000000000000000000
    68,00         7 .  00000000000000000000000000000000
    92,00         8 .  0000000000000000000000000000000000000000000000
    78,00         9 .  000000000000000000000000000000000000
    85,00        10 .  0000000000000000000000000000000000000000
    93,00        11 .  00000000000000000000000000000000000000000000
    82,00        12 .  000000000000000000000000000000000000
    63,00        13 .  00000000000000000000000000000
    34,00        14 .  00000000000000000
    18,00        15 .  000000000
    13,00        16 .  000000
     1,00        17 .  &

 Stem width:         1
 Each leaf:       2 case(s)


 & denotes fractional leaves.
```

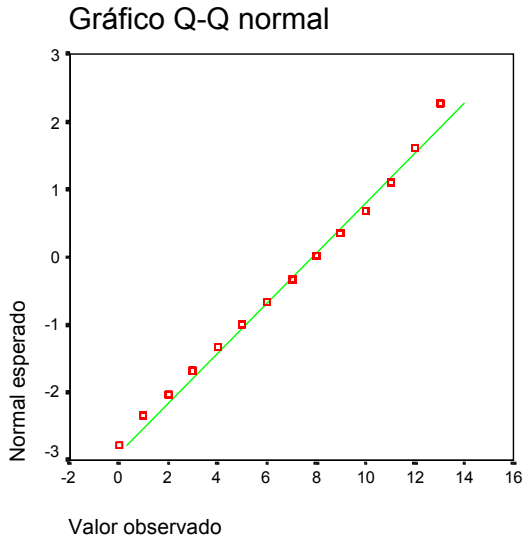


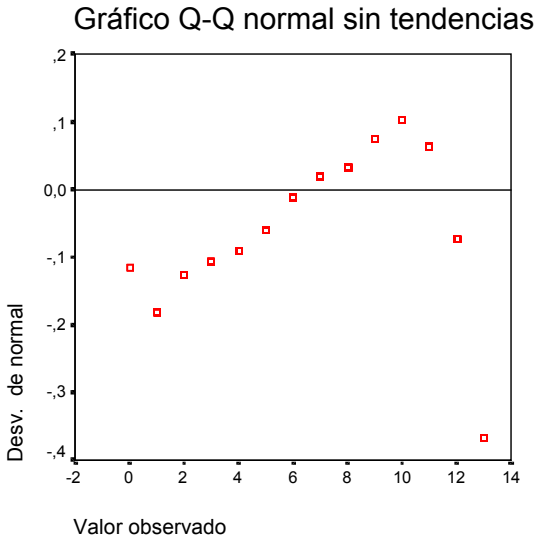


Escala de Asertividad - Autoconfianza

Escala de Asertividad - Autoconfianza Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     3,00 Extremes    (=<,0)
     7,00         1 .  00
    10,00         2 .  000
    27,00         3 .  000000000
    40,00         4 .  0000000000000
    62,00         5 .  00000000000000000000
    71,00         6 .  000000000000000000000000
   103,00         7 .  00000000000000000000000000000000000
   101,00         8 .  00000000000000000000000000000000000
    86,00         9 .  000000000000000000000000000
    87,00        10 .  000000000000000000000000000
    73,00        11 .  0000000000000000000000
    46,00        12 .  000000000000000
    16,00        13 .  00000

 Stem width:         1
 Each leaf:       3 case(s)
```

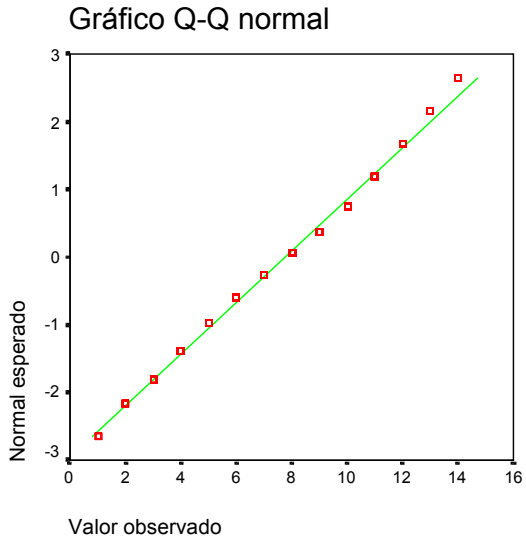


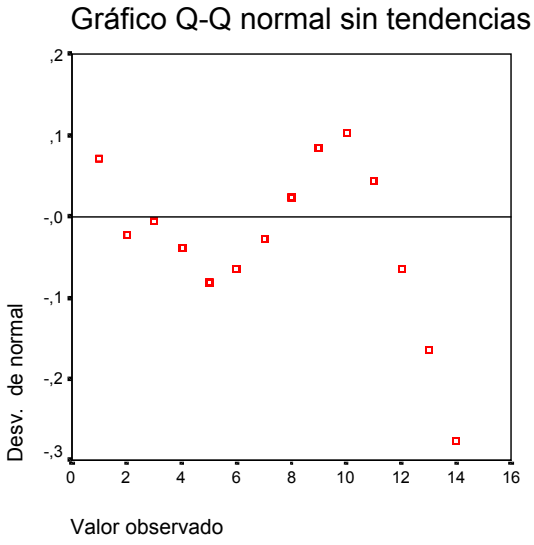


Escala de Asertividad Inicial

Escala de Asertividad Inicial Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

     5,00       1 .  00
    11,00       2 .  00000
    19,00       3 .  000000000
    49,00       4 .  0000000000000000000000000
    74,00       5 .  00000000000000000000000000000000000000
    82,00       6 .  0000000000000000000000000000000000000000
    99,00       7 .  000000000000000000000000000000000000000000000
    92,00       8 .  000000000000000000000000000000000000000000000
    89,00       9 .  00000000000000000000000000000000000000000
    91,00      10 .  0000000000000000000000000000000000000000000
    70,00      11 .  00000000000000000000000000000000
    34,00      12 .  0000000000000000
    12,00      13 .  000000
     5,00      14 .  00

Stem width:     1
Each leaf:        2 case(s)
```

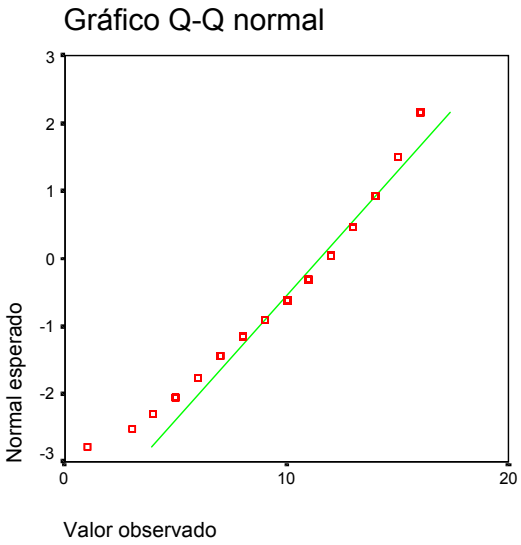


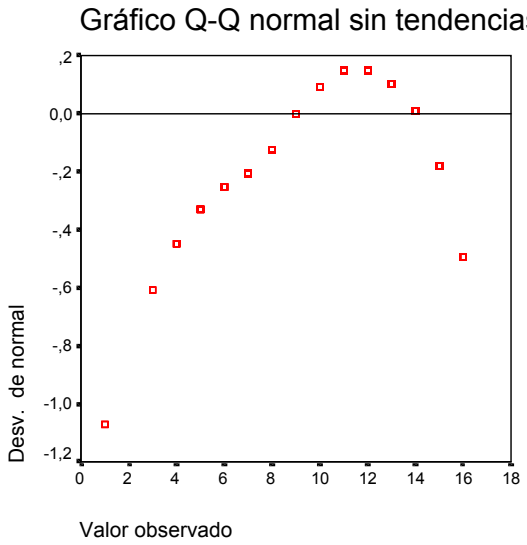


Escala de Asertividad Defensiva

Escala de Asertividad Defensiva Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    19,00 Extremes    (=<5,0)
    19,00         6 .  000000
    34,00         7 .  00000000000
    40,00         8 .  0000000000000
    44,00         9 .  000000000000000
    76,00        10 .  0000000000000000000000000
    87,00        11 .  00000000000000000000000000000
   125,00        12 .  0000000000000000000000000000000000000000000
   108,00        13 .  000000000000000000000000000000000000
   102,00        14 .  00000000000000000000000000000000
    57,00        15 .  000000000000000000
    21,00        16 .  0000000

 Stem width:     1
 Each leaf:        3 case(s)
```

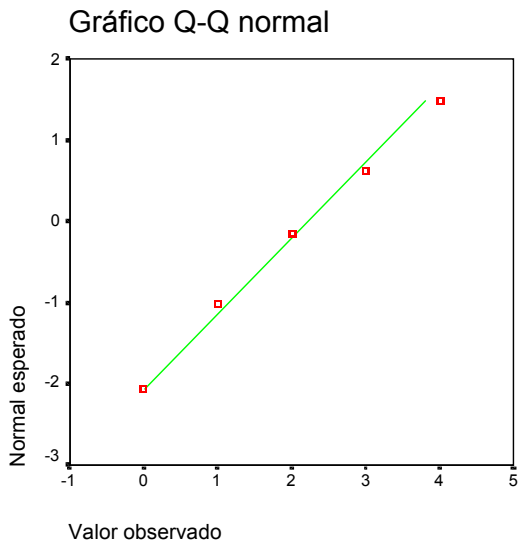


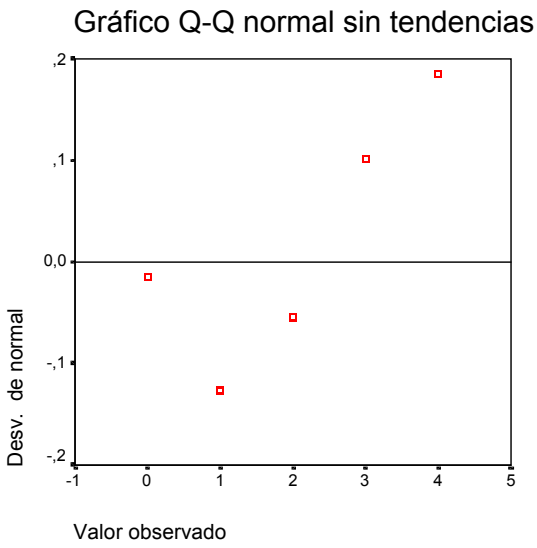


Escala de Asertividad - Franqueza

Escala de Asertividad - Franqueza Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    28,00        0 .  000000
     ,00        0 .
   171,00        1 .  000000000000000000000000000000000
     ,00        1 .
   247,00        2 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
     ,00        2 .
   185,00        3 .  00000000000000000000000000000000000
     ,00        3 .
   101,00        4 .  00000000000000000000

 Stem width:          1
 Each leaf:       5 case(s)
```

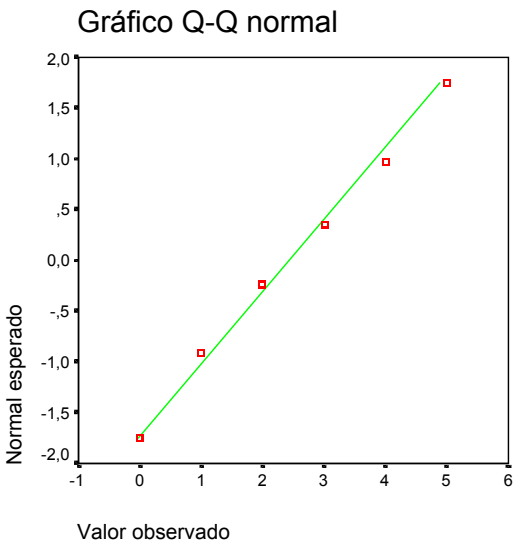


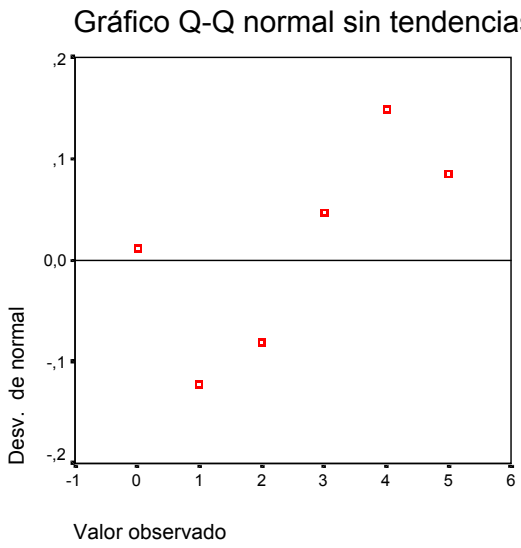


Escala de Asertividad - Alabanza

Escala de Asertividad - Alabanza Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency     Stem &  Leaf

    57,00        0 .  00000000000000
     ,00        0 .
   153,00        1 .  000000000000000000000000000000000000000
     ,00        1 .
   179,00        2 .  00000000000000000000000000000000000000000000000
     ,00        2 .
   160,00        3 .  0000000000000000000000000000000000000000
     ,00        3 .
   126,00        4 .  000000000000000000000000000000
     ,00        4 .
    57,00        5 .  00000000000000

 Stem width:          1
 Each leaf:       4 case(s)
```

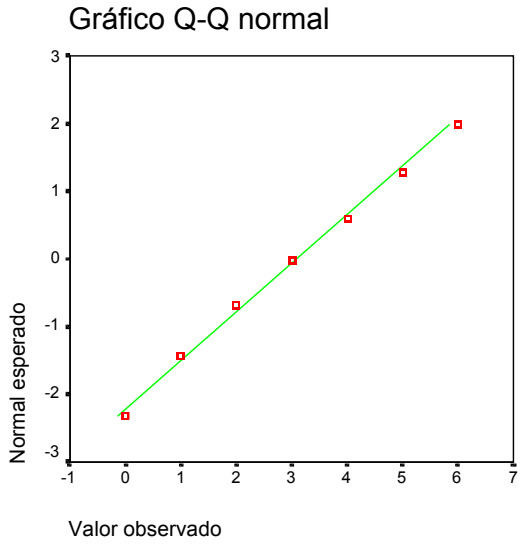


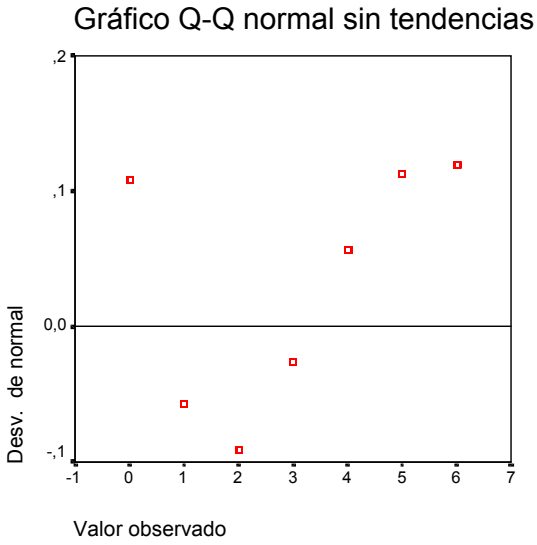


Escala de Asertividad - Liderazgo

Escala de Asertividad - Liderazgo Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency     Stem &  Leaf

    14,00        0 .  000
      ,00        0 .
    82,00        1 .  00000000000000000000
      ,00        1 .
   170,00        2 .  00000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        2 .
   183,00        3 .  000000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        3 .
   168,00        4 .  000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        4 .
    81,00        5 .  000000000000000000
      ,00        5 .
    34,00        6 .  00000000

 Stem width:     1
 Each leaf:        4 case(s)
```

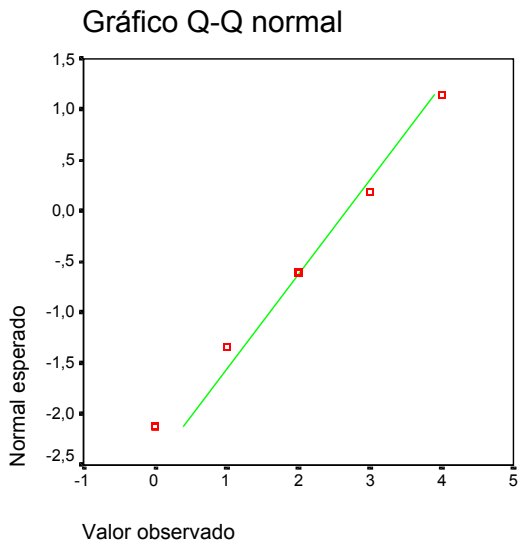


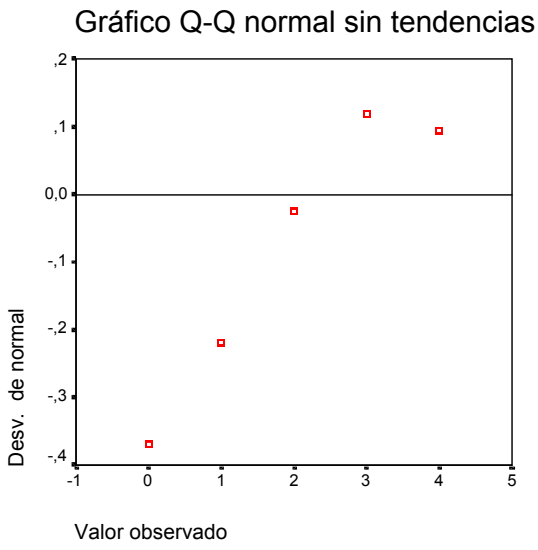


Escala de Asertividad - Rechazar Demandas

Escala de Asertividad - Rechazar Demandas Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    24,00        0 .  0000
      ,00        0 .
    84,00        1 .  000000000000000
      ,00        1 .
   186,00        2 .  000000000000000000000000000000
      ,00        2 .
   255,00        3 .  000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        3 .
   183,00        4 .  000000000000000000000000000000

 Stem width:     1
 Each leaf:        6 case(s)
```





Escala de Asertividad - Evitacion de Conflictos

Escala de Asertividad - Evitacion de Conflictos Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

    17,00 Extremes    (=<2,0)
    48,00        3 .  000000000000
      ,00        3 .
    95,00        4 .  00000000000000000000000
      ,00        4 .
   134,00        5 .  00000000000000000000000000000000
      ,00        5 .
   152,00        6 .  000000000000000000000000000000000000
      ,00        6 .
   130,00        7 .  00000000000000000000000000000
      ,00        7 .
    85,00        8 .  0000000000000000000
      ,00        8 .
    47,00        9 .  000000000000
    24,00 Extremes    (>=10,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       4 case(s)
```

Gráfico Q-Q normal

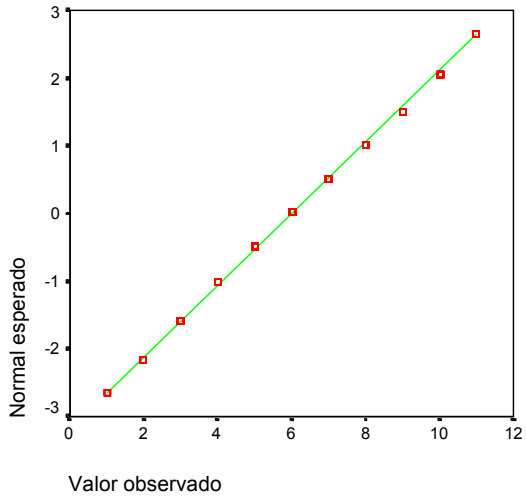
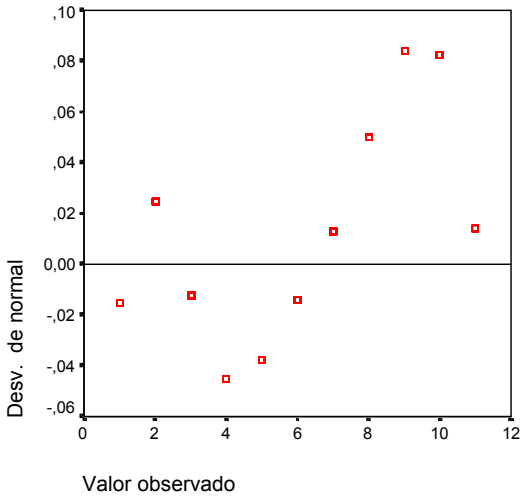


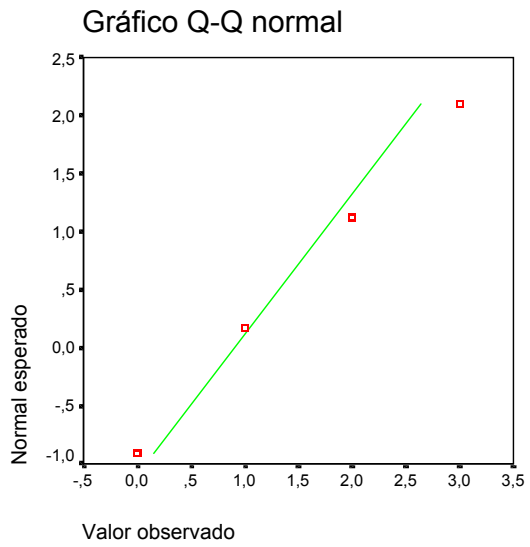
Gráfico Q-Q normal sin tendencias

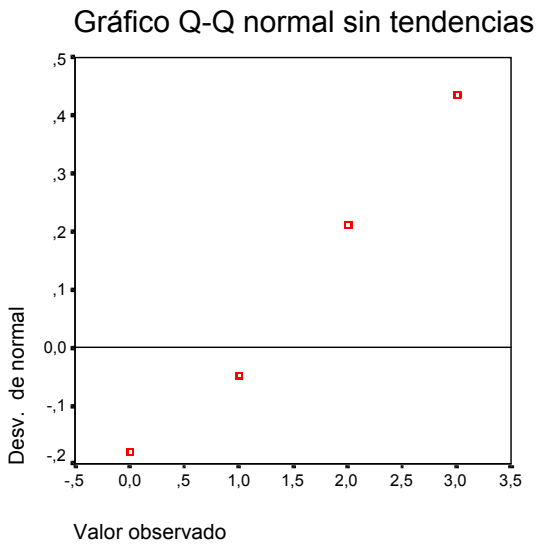


Escala de Investigacion - Agresividad Familia

Escala de Investigacion - Agresividad Familia Stem-and-Leaf Plot

```
 Frequency    Stem &  Leaf

   266,00        0 .  00000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        0 .
      ,00        0 .
      ,00        0 .
      ,00        0 .
   299,00        1 . 000000000000000000000000000000000000000000000000
      ,00        1 .
      ,00        1 .
      ,00        1 .
      ,00        1 .
   142,00        2 .  00000000000000000000000
    25,00 Extremes    (>=3,0)

 Stem width:         1
 Each leaf:       6 case(s)
```





APENDICE J

PRUEBA DE DIFERENCIAS DE MEDIAS SEGÚN SEXO

Subescala	U de Mann-Whitney	W de Wilcoxon	Z	Sig. asintót. (bilateral)
Validez - Negación	64512,0	150003,0	-0,488	0,626
Validez - Infrecuencia	59290,0	110330,0	-2,367	0,018
Validez - Buena Impresión Total	60817,5	146308,5	-1,789	0,074
Validez - Buena Impresión Agresiva	56376,0	141867,0	-3,397	0,001
Validez - Buena Impresión Asertiva	62473,0	147964,0	-1,204	0,229
Agresividad General Racional	52222,0	103262,0	-4,839	0,000
Agresividad - Actitud Hostil	50093,5	101133,5	-5,604	0,000
Agresividad - Expresión de la Ira	52797,0	138288,0	-4,900	0,000
Agresividad - Menosprecio Derechos Otros	53863,5	104903,5	-4,354	0,000
Agresividad Verbal	61845,5	147336,5	-1,461	0,144
Agresividad Física	46084,5	97124,5	-7,339	0,000
Agresividad General Empírica	56393,0	107433,0	-3,361	0,001
Agresividad General Racional Acortada	64249,0	149740,0	-0,581	0,561
Investigación - Hostilidad Abierta	57741,5	108781,5	-3,053	0,002
Investigación - Hostilidad Encubierta	52303,5	103343,5	-4,841	0,000
Investigación - Asertividad Amigos	63882,5	114922,5	-0,716	0,474
Investigación - Asertividad Familia	60646,0	146137,0	-1,968	0,049
Investigación - Asertividad Autoridad	61471,0	146962,0	-1,598	0,110
Investigación - Asertividad Sexo Opuesto	63408,5	148899,5	-0,923	0,356
Asertividad General Racional	59146,0	144637,0	-2,374	0,018
Asertividad General Racional Acortada	62607,5	148098,5	-1,164	0,245
Asertividad General Empírica	59852,0	145343,0	-2,134	0,033
Asertividad - Autoconfianza	60421,0	145912,0	-1,933	0,053
Asertividad Inicial	59285,0	144776,0	-2,336	0,019
Asertividad Defensiva	61843,5	147334,5	-1,431	0,152
Asertividad - Franqueza	57710,5	143201,5	-2,984	0,003
Asertividad - Alabanza	61442,0	112482,0	-1,595	0,111
Asertividad - Liderazgo	64318,0	149809,0	-0,561	0,575
Asertividad - Rechazar Demandas	64244,5	149735,5	-0,597	0,550
Asertividad - Habitación de Conflictos	63714,0	149205,0	-0,771	0,441
Investigación - Agresividad Familia	61095,0	112135,0	-1,799	0,072

APENDICE K

ANOVA DE UN FACTOR PARA DIFERENCIAS DE MEDIAS SEGUN EDAD

ANOVA de un Factor para Diferencias de Media según Edad

Subescalas		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
DE	Inter-grupos	11,87	7	1,70	0,70	0,67
	Intra-grupos	1756,60	724	2,43		
	Total	1768,47	731			
VIF	Inter-grupos	16,06	7	2,29	0,93	0,49
	Intra-grupos	1793,27	724	2,48		
	Total	1809,33	731			
TGI	Inter-grupos	83,11	7	11,87	1,10	0,36
	Intra-grupos	7799,04	724	10,77		
	Total	7882,15	731			
GGI	Inter-grupos	17,89	7	2,56	0,85	0,54
	Intra-grupos	2170,34	724	3,00		
	Total	2188,23	731			
SGI	Inter-grupos	88,03	7	12,58	1,22	0,29
	Intra-grupos	7490,04	724	10,35		
	Total	7578,08	731			
GGR	Inter-grupos	54,85	7	7,84	0,88	0,52
	Intra-grupos	6426,28	724	8,88		
	Total	6481,13	731			
HS	Inter-grupos	36,77	7	5,25	0,86	0,54
	Intra-grupos	4428,20	724	6,12		
	Total	4464,97	731			
EA	Inter-grupos	8,09	7	1,16	1,77	0,09
	Intra-grupos	473,64	724	0,65		
	Total	481,73	731			
DR	Inter-grupos	3,97	7	0,57	0,37	0,92
	Intra-grupos	1115,01	724	1,54		
	Total	1118,98	731			
VE	Inter-grupos	19,30	7	2,76	1,74	0,10
	Intra-grupos	1150,25	724	1,59		
	Total	1169,56	731			
PH	Inter-grupos	15,10	7	2,16	2,54	0,01
	Intra-grupos	614,98	724	0,85		
	Total	630,08	731			
GGE	Inter-grupos	35,21	7	5,03	0,64	0,72
	Intra-grupos	5672,91	724	7,84		
	Total	5708,11	731			
GGRS	Inter-grupos	17,96	7	2,57	0,89	0,52
	Intra-grupos	2097,06	724	2,90		
	Total	2115,02	731			
HO	Inter-grupos	1,20	7	0,17	0,22	0,98
	Intra-grupos	563,70	724	0,78		
	Total	564,90	731			
HC	Inter-grupos	24,83	7	3,55	0,94	0,47
	Intra-grupos	2723,80	724	3,76		
	Total	2748,64	731			

Subescalas		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
SF	Inter-grupos	34,21	7	4,89	2,31	0,02
	Intra-grupos	1528,69	724	2,11		
	Total	1562,90	731			
SY	Inter-grupos	5,01	7	0,72	0,88	0,52
	Intra-grupos	586,17	724	0,81		
	Total	591,18	731			
SA	Inter-grupos	19,57	7	2,80	1,95	0,06
	Intra-grupos	1040,29	724	1,44		
	Total	1059,86	731			
SH	Inter-grupos	7,95	7	1,14	1,51	0,16
	Intra-grupos	543,73	724	0,75		
	Total	551,69	731			
SGR	Inter-grupos	777,52	7	111,07	2,74	0,01
	Intra-grupos	29401,71	724	40,61		
	Total	30179,23	731			
SGRS	Inter-grupos	43,97	7	6,28	1,41	0,20
	Intra-grupos	3220,31	724	4,45		
	Total	3264,28	731			
SGE	Inter-grupos	87,49	7	12,50	1,50	0,16
	Intra-grupos	6037,58	724	8,34		
	Total	6125,06	731			
SC	Inter-grupos	100,38	7	14,34	1,97	0,06
	Intra-grupos	5263,24	724	7,27		
	Total	5363,62	731			
IA	Inter-grupos	45,28	7	6,47	0,93	0,48
	Intra-grupos	5015,23	724	6,93		
	Total	5060,52	731			
DA	Inter-grupos	169,80	7	24,26	3,36	0,00
	Intra-grupos	5221,43	724	7,21		
	Total	5391,23	731			
FR	Inter-grupos	15,05	7	2,15	1,89	0,07
	Intra-grupos	821,98	724	1,14		
	Total	837,03	731			
PR	Inter-grupos	25,46	7	3,64	1,89	0,07
	Intra-grupos	1396,13	724	1,93		
	Total	1421,58	731			
LE	Inter-grupos	11,45	7	1,64	0,84	0,55
	Intra-grupos	1406,26	724	1,94		
	Total	1417,72	731			
RF	Inter-grupos	22,25	7	3,18	2,81	0,01
	Intra-grupos	818,08	724	1,13		
	Total	840,33	731			
CA	Inter-grupos	66,76	7	9,54	2,74	0,01
	Intra-grupos	2518,24	724	3,48		
	Total	2585,00	731			
GY	Inter-grupos	11,62	7	1,66	2,46	0,02
	Intra-grupos	488,90	724	0,68		
	Total	500,52	731			

APENDICE L

NORMAS EN PUNTAJES T Y PERCENTILES PARA MUESTRA TOTAL, HOMBRES Y MUJERES

Normas Puntajes T – Muestra Total

PB-DE	PT-DE	PB-VIF	PT-VIF	PB-TGI	PT-TGI	PB-GGI	PT-GGI	PB-SGI	PT-SGI	PB-GGR	PT-GGR	PB-HS	PT-HS	PB-EA	PT-EA	PB-DR	PT-DR	PB-VE	PT-VE	PB-PH	PT-PH	PB-GGE	PT-GGE	PB-HO	PT-HO	PB-HC	PT-HC	PB-GGRS	PT-GGRS	PB-GY	PT-GY
1	**37,9**	1	39	**1**	**25,7**	**1**	**32,2**	**1**	**26,3**	**1**	**27,7**	**1**	**31,9**	1	49,9	1	38	1	39,4	1	48,2	**1**	**29,4**	1	51,2	**1**	**33,1**	**1**	**40**	1	51,4
2	**44,3**	2	45,2	**2**	**28,7**	**2**	**38**	**2**	**29,4**	**2**	**31**	**2**	**35,9**	2	62,1	2	46,1	2	47,3	2	59,2	**2**	**33**	2	62,6	**2**	**38,3**	**2**	**45,8**	2	63,6
3	**50,6**	3	51,3	**3**	**31,8**	**3**	**43,8**	**3**	**32,5**	**3**	**34,4**	**3**	**39,9**	3	74,3	3	54,1	3	55,2	3	70,3	**3**	**36,5**	3	74	**3**	**43,5**	**3**	**51,7**	3	75,8
4	**57**	4	57,4	**4**	**34,8**	**4**	**49,6**	**4**	**35,6**	**4**	**37,8**	**4**	**43,9**			4	62,2	4	63,1			**4**	**40,1**			**4**	**48,6**	**4**	**57,5**		
5	**63,3**	5	63,5	**5**	**37,8**	**5**	**55,4**	**5**	**38,7**	**5**	**41,1**	**5**	**47,9**			5	70,2	5	71			**5**	**43,6**			**5**	**53,8**	**5**	**63,4**		
6	**69,7**	6	69,6	**6**	**40,8**	**6**	**61,2**	**6**	**41,8**	**6**	**44,5**	**6**	**52**					6	78,9			**6**	**47,2**			**6**	**59**	**6**	**69,3**		
7	**76**	7	75,7	**7**	**43,8**	**7**	**66,9**	**7**	**44,9**	**7**	**47,9**	**7**	**56**									**7**	**50,8**			**7**	**64,1**	**7**	**75,1**		
8	**82,4**	8	81,8	**8**	**46,9**	**8**	**72,7**	**8**	**48,1**	**8**	**51,2**	**8**	**60**									**8**	**54,3**			**8**	**69,3**	**8**	**81**		
9	**88,8**	9	87,9	**9**	**49,9**	**9**	**78,5**	**9**	**51,2**	**9**	**54,6**	**9**	**64**									**9**	**57,9**			**9**	**74,5**				
				10	**52,9**			**10**	**54,3**	**10**	**58**	**10**	**68**									**10**	**61,4**			**10**	**79,6**				
				11	**55,9**			**11**	**57,4**	**11**	**61,3**	**11**	**72**									**11**	**65**								
				12	**59**			**12**	**60,5**	**12**	**64,7**	**12**	**76**									**12**	**68,6**								
				13	**62**			**13**	**63,6**	**13**	**68**	**13**	**80**									**13**	**72,1**								
				14	**65**			**14**	**66,7**	**14**	**71,4**											**14**	**75,7**								
				15	**68**			**15**	**69,8**	**15**	**74,8**											**15**	**79,2**								
				16	**71**			**16**	**72,9**	**16**	**78,1**																				
				17	**74,1**			**17**	**76**	**17**	**81,5**																				
				18	**77,1**																										

Normas Puntajes T – Muestra Total

PB-SGR	PT-SGR	PB-SC	PT-SC	PB-IA	PT-IA	PB-DA	PT-DA	PB-FR	PT-FR	PB-PR	PT-PR	PB-LE	PT-LE	PB-RF	PT-RF	PB-CA	PT-CA	PB-SGE	PT-SGE	PB-SGRS	PT-SGRS	PB-SF	PT-SF	PB-SY	PT-SY	PB-SA	PT-SA	PB-SH	PT-SH
8	**19**	**1**	**24,7**	1	24,3	1	10,1	1	38,6	1	37,5	**1**	**35**	1	34,6	1	23,4	**1**	**20,1**	1	18,2	1	24,1	1	25,6	**1**	**33,3**	1	43,8
9	**20,6**	**2**	**28,4**	2	28,1	2	13,8	2	47,9	2	43,8	**2**	**42,2**	2	43,9	2	28,7	**2**	**23,5**	2	23,1	2	30,9	2	37	**2**	**41,6**	2	55,3
10	**22,1**	**3**	**32,1**	3	31,9	3	17,5	3	57,2	3	50,1	**3**	**49,3**	3	53,1	3	34	**3**	**27**	3	27,9	3	37,8	3	48,3	**3**	**49,9**	3	66,8
11	**23,7**	**4**	**35,8**	4	35,7	4	21,2	4	66,6	4	56,4	**4**	**56,5**	4	62,4	4	39,3	**4**	**30,4**	4	32,7	4	44,7	4	59,7	**4**	**58,2**		
12	**25,3**	**5**	**39,5**	5	39,5	5	24,9			5	62,7	**5**	**63,6**			5	44,7	**5**	**33,8**	5	37,6	5	51,5			**5**	**66,5**		
13	**26,8**	**6**	**43,2**	6	43,3	6	28,6			6	69	**6**	**70,8**			6	50	**6**	**37,2**	6	42,4	6	58,4						
14	**28,4**	**7**	**46,9**	7	47	7	32,3									7	55,3	**7**	**40,7**	7	47,3	7	65,2						
15	**30**	**8**	**50,6**	8	50,8	8	36									8	60,6	**8**	**44,1**	8	52,1								
16	**31,5**	**9**	**54,3**	9	54,6	9	39,7									9	65,9	**9**	**47,5**	9	56,9								
17	**33,1**	**10**	**58**	10	58,4	10	43,4									10	71,3	**10**	**50,9**	10	61,8								
18	**34,7**	**11**	**61,7**	11	62,2	11	47,1									11	76,6	**11**	**54,3**	11	66,6								
19	**36,2**	**12**	**65,3**	12	66	12	50,8											**12**	**57,8**	12	71,4								
20	**37,8**	**13**	**69**	13	69,8	13	54,5											**13**	**61,2**										
21	**39,4**	**14**	**72,7**	14	73,6	14	58,2											**14**	**64,6**										
22	**40,9**					15	61,9											**15**	**68**										
23	**42,5**					16	65,6											**16**	**71,5**										
24	**44,1**																	**17**	**74,9**										
25	**45,6**																												
26	**47,2**																												
27	**48,7**																												
28	**50,3**																												
29	**51,9**																												
30	**53,4**																												
31	**55**																												
32	**56,6**																												
33	**58,1**																												
34	**59,7**																												
35	**61,3**																												
36	**62,8**																												
37	**64,4**																												
38	**66**																												
39	**67,5**																												
40	**69,1**																												
41	**70,7**																												
42	**72,2**																												
43	**73,8**																												
44	**75,4**																												
45	**76,9**																												

Normas Puntajes T – Hombres

PB-DE	PT-DE	PB-VIF	PT-VIF	PB-TGI	PT-TGI	PB-GGI	PT-GGI	PB-SGI	PT-SGI	PB-GGR	PT-GGR	PB-HS	PT-HS	PB-EA	PT-EA	PB-DR	PT-DR	PB-VE	PT-VE	PB-PH	PT-PH	PB-GGE	PT-GGE	PB-HO	PT-HO	PB-HC	PT-HC	PB-GGRS	PT-GGRS	PB-GY	PT-GY
1	**37,6**	1	38	**1**	**25,7**	**1**	**33**	**1**	**26,8**	**1**	**25,2**	**1**	**28,7**	1	51,5	1	36,2	1	39,4	1	45,3	**1**	**27,4**	1	50,3	**1**	**31,5**	**1**	**40,3**	1	50,7
2	**44,3**	2	44,8	**2**	**28,8**	**2**	**38,9**	**2**	**29,9**	**2**	**28,7**	**2**	**33**	2	64,6	2	44,5	2	47,7	2	56,7	**2**	**31,1**	2	61,8	**2**	**36,8**	**2**	**46,1**	2	62,8
3	**50,9**	3	51,5	**3**	**31,9**	**3**	**44,8**	**3**	**33**	**3**	**32,2**	**3**	**37,3**	3	77,6	3	52,8	3	56	3	68	**3**	**34,9**	3	73,3	**3**	**42**	**3**	**52**	3	74,9
4	**57,6**	4	58,3	**4**	**35,1**	**4**	**50,8**	**4**	**36,2**	**4**	**35,7**	**4**	**41,6**			4	61	4	64,4			**4**	**38,6**			**4**	**47,2**	**4**	**57,8**		
5	**64,2**	5	65	**5**	**38,2**	**5**	**56,7**	**5**	**39,3**	**5**	**39,2**	**5**	**45,9**			5	69,3	5	72,7			**5**	**42,4**			**5**	**52,4**	**5**	**63,6**		
6	**70,9**	6	71,8	**6**	**41,3**	**6**	**62,6**	**6**	**42,4**	**6**	**42,7**	**6**	**50,2**					6	81			**6**	**46,1**			**6**	**57,6**	**6**	**69,5**		
7	**77,5**	7	78,5	**7**	**44,5**	**7**	**68,5**	**7**	**45,6**	**7**	**46,2**	**7**	**54,5**									**7**	**49,9**			**7**	**62,8**	**7**	**75,3**		
8	**84,2**	8	85,3	**8**	**47,6**	**8**	**74,4**	**8**	**48,7**	**8**	**49,7**	**8**	**58,8**									**8**	**53,6**			**8**	**68**	**8**	**81,2**		
9	**90,8**	9	92	**9**	**50,7**	**9**	**80,3**	**9**	**51,8**	**9**	**53,2**	**9**	**63,1**									**9**	**57,4**			**9**	**73,3**				
				10	**53,9**			**10**	**55**	**10**	**56,8**	**10**	**67,4**									**10**	**61,2**			**10**	**78,5**				
				11	**57**			**11**	**58,1**	**11**	**60,3**	**11**	**71,7**									**11**	**64,9**								
				12	**60,1**			**12**	**61,3**	**12**	**63,8**	**12**	**76**									**12**	**68,7**								
				13	**63,3**			**13**	**64,4**	**13**	**67,3**	**13**	**80,3**									**13**	**72,4**								
				14	**66,4**			**14**	**67,5**	**14**	**70,8**											**14**	**76,2**								
				15	**69,6**			**15**	**70,7**	**15**	**74,3**											**15**	**79,9**								
				16	**72,7**			**16**	**73,8**	**16**	**77,8**																				
				17	**75,8**			**17**	**76,9**	**17**	**81,3**																				
				18	**79**																										

Normas Puntajes T – Hombres

PB-SGR	PT-SGR	PB-SC	PT-SC	PB-IA	PT-IA	PB-DA	PT-DA	PB-FR	PT-FR	PB-PR	PT-PR	PB-LE	PT-LE	PB-RF	PT-RF	PB-CA	PT-CA	PB-SGE	PT-SGE	PB-SGRS	PT-SGRS	PB-SF	PT-SF	PB-SY	PT-SY	PB-SA	PT-SA	PB-SH	PT-SH
7	**16,6**	**1**	**24,9**	1	24,7	1	9,1	1	38,9	1	39,1	**1**	**35,2**	1	33,9	1	23,2	**1**	**20,1**	1	16,9	1	23,8	1	27	**1**	**33,7**	1	44,2
8	**18,3**	**2**	**28,6**	2	28,6	2	13,1	2	48,8	2	46,3	**2**	**42,5**	2	43,6	2	28,6	**2**	**23,6**	2	22	2	30,7	2	38,1	**2**	**42**	2	55,6
9	**19,9**	**3**	**32,4**	3	32,4	3	17	3	58,8	3	53,6	**3**	**49,7**	3	53,3	3	34	**3**	**27,1**	3	27,1	3	37,6	3	49,2	**3**	**50,4**	3	66,9
10	**21,6**	**4**	**36,1**	4	36,3	4	20,9	4	68,8	4	60,8	**4**	**56,9**	4	62,9	4	39,4	**4**	**30,6**	4	32,3	4	44,5	4	60,3	**4**	**58,8**		
11	**23,2**	**5**	**39,9**	5	40,1	5	24,9			5	68,1	**5**	**64,1**			5	44,8	**5**	**34,1**	5	37,4	5	51,4			**5**	**67,2**		
12	**24,8**	**6**	**43,7**	6	44	6	28,8			6	75,4	**6**	**71,3**			6	50,2	**6**	**37,7**	6	42,5	6	58,3						
13	**26,5**	**7**	**47,4**	7	47,8	7	32,7									7	55,6	**7**	**41,2**	7	47,6	7	65,2						
14	**28,1**	**8**	**51,2**	8	51,7	8	36,6									8	61	**8**	**44,7**	8	52,7								
15	**29,8**	**9**	**54,9**	9	55,5	9	40,6									9	66,4	**9**	**48,2**	9	57,9								
16	**31,4**	**10**	**58,7**	10	59,3	10	44,5									10	71,7	**10**	**51,7**	10	63								
17	**33,1**	**11**	**62,4**	11	63,2	11	48,4									11	77,1	**11**	**55,2**	11	68,1								
18	**34,7**	**12**	**66,2**	12	67	12	52,4											**12**	**58,8**	12	73,2								
19	**36,3**	**13**	**69,9**	13	70,9	13	56,3											**13**	**62,3**										
20	**38**	**14**	**73,7**	14	74,7	14	60,2											**14**	**65,8**										
21	**39,6**					15	64,2											**15**	**69,3**										
22	**41,3**					16	68,1											**16**	**72,8**										
23	**42,9**																	**17**	**76,3**										
24	**44,6**																												
25	**46,2**																												
26	**47,9**																												
27	**49,5**																												
28	**51,1**																												
29	**52,8**																												
30	**54,4**																												
31	**56,1**																												
32	**57,7**																												
33	**59,4**																												
34	**61**																												
35	**62,6**																												
36	**64,3**																												
37	**65,9**																												
38	**67,6**																												
39	**69,2**																												
40	**70,9**																												
41	**72,5**																												
42	**74,2**																												
43	**75,8**																												
44	**77,4**																												
45	**79,1**																												

Normas Puntajes T – Mujeres

PB-DE	PT-DE	PB-VIF	PT-VIF	PB-TGI	PT-TGI	PB-GGI	PT-GGI	PB-SGI	PT-SGI	PB-GGR	PT-GGR	PB-HS	PT-HS	PB-EA	PT-EA	PB-DR	PT-DR	PB-VE	PT-VE	PB-PH	PT-PH	PB-GGE	PT-GGE	PB-HO	PT-HO	PB-HC	PT-HC	PB-GGRS	PT-GGRS	PB-GY	PT-GY
1	**38,1**	1	40,9	**1**	**25,9**	**1**	**31,2**	**1**	**26,6**	**1**	**30,2**	**1**	**34,5**	1	47,6	1	39,7	1	39,3	1	50,8	**1**	**31,6**	1	52,3	**1**	**35**	**1**	**39,5**	1	51,9
2	**44,3**	2	46,8	**2**	**28,8**	**2**	**36,9**	**2**	**29,6**	**2**	**33,5**	**2**	**38,5**	2	59,6	2	47,8	2	46,8	2	61,7	**2**	**35**	2	63,7	**2**	**40,3**	**2**	**45,5**	2	64
3	**50,4**	3	52,8	**3**	**31,8**	**3**	**42,6**	**3**	**32,7**	**3**	**36,7**	**3**	**42,4**	3	71,6	3	55,9	3	54,2	3	72,6	**3**	**38,5**	3	75,1	**3**	**45,6**	**3**	**51,4**	3	76,2
4	**56,6**	4	58,7	**4**	**34,7**	**4**	**48,3**	**4**	**35,7**	**4**	**40**	**4**	**46,4**			4	64	4	61,7			**4**	**41,9**			**4**	**50,8**	**4**	**57,3**		
5	**62,8**	5	64,6	**5**	**37,7**	**5**	**54**	**5**	**38,8**	**5**	**43,3**	**5**	**50,3**			5	72,1	5	69,1			**5**	**45,3**			**5**	**56,1**	**5**	**63,3**		
6	**68,9**	6	70,6	**6**	**40,6**	**6**	**59,7**	**6**	**41,8**	**6**	**46,6**	**6**	**54,2**					6	76,6			**6**	**48,8**			**6**	**61,4**	**6**	**69,2**		
7	**75,1**	7	76,5	**7**	**43,5**	**7**	**65,4**	**7**	**44,9**	**7**	**49,9**	**7**	**58,2**									**7**	**52,2**			**7**	**66,6**	**7**	**75,1**		
8	**81,3**	8	82,4	**8**	**46,5**	**8**	**71,1**	**8**	**47,9**	**8**	**53,2**	**8**	**62,1**									**8**	**55,6**			**8**	**71,9**	**8**	**81,1**		
9	**87,4**	9	88,4	**9**	**49,4**	**9**	**76,8**	**9**	**51**	**9**	**56,5**	**9**	**66,1**									**9**	**59,1**			**9**	**77,2**				
				10	**52,3**			**10**	**54**	**10**	**59,8**	**10**	**70**									**10**	**62,5**			**10**	**82,5**				
				11	**55,3**			**11**	**57,1**	**11**	**63,1**	**11**	**74**									**11**	**65,9**								
				12	**58,2**			**12**	**60,2**	**12**	**66,4**	**12**	**77,9**									**12**	**69,4**								
				13	**61,1**			**13**	**63,2**	**13**	**69,7**	**13**	**81,8**									**13**	**72,8**								
				14	**64,1**			**14**	**66,3**	**14**	**73**											**14**	**76,2**								
				15	**67**			**15**	**69,3**	**15**	**76,3**											**15**	**79,7**								
				16	**69,9**			**16**	**72,4**	**16**	**79,6**																				
				17	**72,9**			**17**	**75,4**	**17**	**82,9**																				
				18	**75,8**																										

Normas Puntajes T – Mujeres

PB-SGR	PT-SGR	PB-SC	PT-SC	PB-IA	PT-IA	PB-DA	PT-DA	PB-FR	PT-FR	PB-PR	PT-PR	PB-LE	PT-LE	PB-RF	PT-RF	PB-CA	PT-CA	PB-SGE	PT-SGE	PB-SGRS	PT-SGRS	PB-SF	PT-SF	PB-SY	PT-SY	PB-SA	PT-SA	PB-SH	PT-SH
7	**19,2**	**1**	**24,6**	1	23,8	1	14,3	1	38,3	1	40,5	**1**	**35**	1	35,1	1	24	**1**	**19,9**	1	21,5	1	24,8	1	26	**1**	**32,9**	1	43,3
8	**20,6**	**2**	**28,3**	2	27,5	2	17,7	2	47	2	47,6	**2**	**42,1**	2	44	2	29,1	**2**	**23,3**	2	25,8	2	31,6	2	37	**2**	**41,1**	2	54,9
9	**22,1**	**3**	**31,9**	3	31,2	3	21,1	3	55,7	3	54,7	**3**	**49,2**	3	52,9	3	34,3	**3**	**26,7**	3	30,1	3	38,3	3	48	**3**	**49,3**	3	66,6
10	**23,5**	**4**	**35,5**	4	35	4	24,5	4	64,5	4	61,8	**4**	**56,3**	4	61,8	4	39,5	**4**	**30,1**	4	34,4	4	45,1	4	59	**4**	**57,5**		
11	**25**	**5**	**39,1**	5	38,7	5	27,9			5	68,9	**5**	**63,5**			5	44,7	**5**	**33,4**	5	38,8	5	51,8			**5**	**65,7**		
12	**26,4**	**6**	**42,7**	6	42,5	6	31,3			6	76	**6**	**70,6**			6	49,8	**6**	**36,8**	6	43,1	6	58,6						
13	**27,9**	**7**	**46,3**	7	46,2	7	34,7									7	55	**7**	**40,2**	7	47,4	7	65,3						
14	**29,3**	**8**	**49,9**	8	50	8	38,1									8	60,2	**8**	**43,5**	8	51,7								
15	**30,8**	**9**	**53,5**	9	53,7	9	41,5									9	65,4	**9**	**46,9**	9	56								
16	**32,2**	**10**	**57,1**	10	57,5	10	44,9									10	70,5	**10**	**50,3**	10	60,3								
17	**33,7**	**11**	**60,8**	11	61,2	11	48,3									11	75,7	**11**	**53,7**	11	64,7								
18	**35,1**	**12**	**64,4**	12	65	12	51,7											**12**	**57**	12	69								
19	**36,6**	**13**	**68**	13	68,7	13	55,1											**13**	**60,4**										
20	**38**	**14**	**71,6**	14	72,5	14	58,5											**14**	**63,8**										
21	**39,5**					15	61,9											**15**	**67,1**										
22	**40,9**					16	65,3											**16**	**70,5**										
23	**42,4**																	**17**	**73,9**										
24	**43,8**																												
25	**45,3**																												
26	**46,7**																												
27	**48,2**																												
28	**49,6**																												
29	**51,1**																												
30	**52,5**																												
31	**54**																												
32	**55,4**																												
33	**56,9**																												
34	**58,3**																												
35	**59,8**																												
36	**61,2**																												
37	**62,7**																												
38	**64,1**																												
39	**65,6**																												
40	**67**																												
41	**68,5**																												
42	**69,9**																												
43	**71,4**																												
44	**72,8**																												
45	**74,3**																												

Normas Puntajes T, Escalas Asertividad y Agresividad Revisadas (Total)

PB Agresividad Revisada	PT Agresividad Revisada	PB Asertividad Revisada	PT Asertividad Revisada
1	22,9	1	-0,7
2	25	2	0,5
3	27,2	3	1,7
4	29,4	4	2,9
5	31,5	5	4,1
6	33,7	6	5,3
7	35,8	7	6,5
8	38	8	7,7
9	40,1	9	8,9
10	42,3	10	10,1
11	44,5	11	11,3
12	46,6	12	12,5
13	48,8	13	13,7
14	50,9	14	14,9
15	53,1	15	16,1
16	55,2	16	17,3
17	57,4	17	18,5
18	59,6	18	19,7
19	61,7	19	20,9
20	63,9	20	22,1
21	66	21	23,3
22	68,2	22	24,5
23	70,3	23	25,7
24	72,5	24	26,9
25	74,7	25	28,1
26	76,8	26	29,3
27	79	27	30,5
28	81,1	28	31,7
29	83,3	29	32,9
30	85,4	30	34,1
31	87,6	31	35,3
32	89,8	32	36,5
33	91,9	33	37,7
		34	38,9
		35	40,1
		36	41,3
		37	42,5
		38	43,7
		39	44,9
		40	46,1
		41	47,3
		42	48,5
		43	49,7
		44	50,9
		45	52,1
		46	53,3
		47	54,5
		48	55,7
		49	56,9
		50	58,1
		51	59,3
		52	60,5
		53	61,7
		54	62,9
		55	64,1
		56	65,3
		57	66,5
		58	67,7
		59	68,9
		60	70,1
		61	71,3
		62	72,5
		63	73,7
		64	74,9
		65	76,1
		66	77,3
		67	78,5
		68	79,7
		69	80,9

Normas Percentiles Muestra Total

Rango Percentil	DE	Rango Percentil	TGI	Rango Percentil	VIF	Rango Percentil	GGI	Rango Percentil	SGI	Rango Percentil	GGR	Rango Percentil	HS
1-5	0	1	0-2	1-6	0	1	0	1	0-2	1	1	1	0
6-21	1	2-4	3	7-21	1	2-7	1	2-6	3	2-4	2	2-6	1
22-40	2	5-8	4	22-46	2	8-18	2	7-10	4	5-8	3	7-12	2
41-63	3	9-14	5	47-69	3	19-37	3	11-18	5	9-15	4	13-22	3
64-83	4	15-23	6	70-86	4	38-59	4	19-26	6	16-24	5	23-32	4
84-95	5	24-34	7	87-93	5	60-79	5	27-38	7	25-33	6	33-48	5
96-99	6-9	35-43	8	94-97	6	80-92	6	39-47	8	34-46	7	49-65	6
		44-55	9	98	7	93-96	7	48-61	9	47-62	8	66-79	7
		56-66	10	99	8	97-99	8	62-71	10	63-74	9	80-88	8
		67-75	11					72-79	11	75-83	10	89-95	9
		76-84	12					80-87	12	84-90	11	96-97	10
		85-91	13					88-93	13	91-94	12	98-99	11
		92-95	14					94-96	14	95-97	13		
		96-97	15					97-98	15	98	14		
		98	16					99	16	99	15		
		99	17										

Normas Percentiles Muestra Total

Rango Percentil	GGE	Rango Percentil	HC	Rango Percentil	SGR	Rango Percentil	SC	Rango Percentil	IA	Rango Percentil	DA	Rango Percentil	CA	Rango Percentil	SGE	Rango Percentil	SGRS
1	0	1	0	1	1-11	1	0-1	1-2	0-2	1	0-4	1-2	0-2	1	0-3	1	0-2
2	1	2-8	1	2	13-14	2	2	3-4	3	2	5	3-8	3	2-3	4	2-3	3
3-6	2	9-18	2	3	15	3-6	3	5-11	4	3-4	6	9-22	4	4-7	5	4-8	4
7-14	3	19-35	3	4	16	7-12	4	12-21	5	5-7	7	23-40	5	8-14	6	9-16	5
15-21	4	36-55	4	5	17	13-20	5	22-32	6	8-13	8	41-60	6	15-23	7	17-28	6
22-32	5	56-73	5	6-8	18	21-29	6	33-46	7	14-19	9	61-78	7	24-36	8	29-47	7
33-46	6	74-88	6	9-10	19	30-43	7	47-57	8	20-28	10	79-90	8	37-46	9	48-64	8
47-58	7	89-95	7	11-13	20	44-57	8	58-70	9	29-38	11	91-96	9	47-57	10	65-82	9
59-70	8	96-98	8	14-16	21	58-70	9	71-83	10	39-54	12	97-99	10	58-70	11	83-93	10
71-82	9	99	9	17-21	22	71-81	10	84-92	11	55-70	13			71-81	12	94-98	11
83-90	10			22-24	23	82-91	11	93-97	12	71-84	14			82-90	13	99	12
91-95	11			25-29	24	92-97	12	98-99	13	85-95	15			91-94	14		
96-98	12			30-35	25	98-99	13			96-99	16			95-97	15		
99	13			36-40	26									98-99	16		
				41-46	27												
				47-53	28												
				54-58	29												
				59-63	30												
				64-68	31												
				69-74	32												
				75-80	33												
				81-85	34												
				86-89	35												
				90-91	36												
				92-94	37												
				95-96	38												
				97-98	39												
				99	41-45												

Normas Percentiles Hombres

Rango Percentil	DE	Rango Percentil	TGI	Rango Percentil	VIF	Rango Percentil	GGI	Rango Percentil	SGI	Rango Percentil	GGR	Rango Percentil	HS
1-5	0	1	0-2	1-4	0	1	0	1-2	0-2	1-2	0-2	1-2	0-1
6-21	1	2-5	3	5-17	1	2-8	1	3-6	3	3-4	3	3-7	2
22-41	2	6-9	4	18-46	2	9-21	2	7-10	4	5-10	4	8-16	3
42-63	3	10-15	5	47-71	3	22-42	3	11-20	5	11-19	5	17-26	4
64-85	4	16-25	6	72-88	4	43-65	4	21-30	6	20-28	6	27-40	5
86-96	5	26-36	7	89-95	5	66-82	5	31-40	7	29-41	7	41-58	6
97-99	6	37-47	8	96-98	6	83-93	6	41-50	8	42-56	8	59-74	7
		48-59	9	99	7-9	94-98	7	51-63	9	57-69	9	75-86	8
		60-68	10			99	8-9	64-73	10	70-79	10	87-94	9
		69-78	11					74-81	11	80-89	11	95-97	10
		79-86	12					82-89	12	90-95	12	98	11
		87-93	13					90-95	13	96-97	13	99	12-13
		94-97	14					96	14	98	14		
		98-99	15-16					97-98	15	99	15-17		
								99	16-17				

Normas Percentiles Hombres

Rango Percentil	GGE	Rango Percentil	HC	Rango Percentil	SGR	Rango Percentil	SC	Rango Percentil	IA	Rango Percentil	DA	Rango Percentil	CA	Rango Percentil	SGE	Rango Percentil	SGRS
1	0-1	1-6	0-1	1	0-14	1	0-1	1	0-1	1	0-5	1-2	0-2	1	0-3	1	0-2
2-4	2	7-15	2	2-3	15	2	2	2	2	2-3	6	3-8	3	2-3	4	2	3
5-10	3	16-30	3	4-5	16-17	3-7	3	3-4	3	4-9	7	9-22	4	4-8	5	3-8	4
11-17	4	31-49	4	6-9	18	8-12	4	5-12	4	10-15	8	23-40	5	9-14	6	9-16	5
18-27	5	50-67	5	10-11	19	13-20	5	13-24	5	16-23	9	41-62	6	15-25	7	17-29	6
28-42	6	68-85	6	12-14	20	21-31	6	25-35	6	24-33	10	63-79	7	26-38	8	30-47	7
43-56	7	86-94	7	15-18	21	32-47	7	36-50	7	34-46	11	80-90	8	39-49	9	48-67	8
57-69	8	95-97	8	19-22	22	48-61	8	51-62	8	47-62	12	91-96	9	50-62	10	68-85	9
70-81	9	98--99	9-10	23-26	23	62-72	9	63-74	9	63-77	13	97-99	10-11	63-75	11	86-96	10
82-89	10			27-31	24	73-82	10	75-83	10	78-90	14			76-83	12	97-99	11-12
90-96	11			32-36	25	83-93	11	84-94	11	91-96	15			84-91	13		
97-98	12			37-43	26	94-97	12	95-98	12	97-99	16			92-96	14		
99	13-15			44-50	27	98-99	13	99	13-14					97-98	15		
				51-56	28									99	16-17		
				57-62	29												
				63-67	30												
				68-72	31												
				73-79	32												
				80-83	33												
				84-88	34												
				89-91	35												
				92-93	36												
				94-96	37												
				97	38												
				98	39												
				99	40-45												

Normas Percentiles Mujeres

Rango Percentil	DE	Rango Percentil	TGI	Rango Percentil	VIF	Rango Percentil	GGI	Rango Percentil	SGI	Rango Percentil	GGR	Rango Percentil	HS
1-6	0	1-2	0-2	1-10	0	1-5	0-1	1-2	0-2	1-2	0-1	1-3	0
7-22	1	3-5	3	11-30	1	6-16	2	3-7	3	3-6	2	4-9	1
23-39	2	6-8	4	31-51	2	17-33	3	8-11	4	7-13	3	10-19	2
40-64	3	9-15	5	52-72	3	34-51	4	12-18	5	14-22	4	20-30	3
65-81	4	16-21	6	73-88	4	52-74	5	19-24	6	23-32	5	31-41	4
82-93	5	22-32	7	89-95	5	75-91	6	25-38	7	33-41	6	42-59	5
94-99	6-9	33-42	8	96-97	6	92-96	7	39-47	8	42-55	7	60-73	6
		43-53	9	98	7	97-98	8	48-59	9	56-70	8	74-85	7
		54-63	10	99	8-9	99	9	60-70	10	71-82	9	86-92	8
		64-74	11					71-80	11	83-89	10	93-95	9
		75-82	12					81-86	12	90-91	11	96-97	10
		83-88	13					87-92	13	92-95	12	98-99	11-13
		89-93	14					93-96	14	96-97	13		
		94-97	15					97	15	98	14		
		98-99	16-18					98-99	16-17	99	15-17		

Normas Percentiles Mujeres

Rango Percentil	GGE	Rango Percentil	HC	Rango Percentil	SGR	Rango Percentil	SC	Rango Percentil	IA	Rango Percentil	DA	Rango Percentil	CA	Rango Percentil	SGE	Rango Percentil	SGRS
1-3	0-1	1-2	0	1	0-9	1-2	0-1	1-2	0-2	1	0-1	1	0-1	1	0-3	1-2	0-2
4-9	2	3-11	1	2	10-12	3	2	3-5	3	2	2-4	2-3	2	2-5	4	3-5	3
10-17	3	12-24	2	3	13	4-6	3	6-10	4	3-5	5	4-10	3	6	5	6-9	4
18-28	4	25-43	3	4	14-15	7-11	4	11-18	5	6-7	6	11-21	4	7-14	6	10-19	5
29-40	5	44-64	4	5	16	12-20	5	19-30	6	8-11	7	22-39	5	15-21	7	20-27	6
41-55	6	65-80	5	6-7	17	21-28	6	31-41	7	12-15	8	40-58	6	22-33	8	28-46	7
56-63	7	81-92	6	8	18	29-40	7	42-53	8	16-19	9	59-77	7	34-43	9	47-62	8
64-73	8	93-96	7	9-11	19	41-53	8	54-67	9	20-29	10	78-90	8	44-53	10	63-78	9
74-84	9	97-98	8	12-13	20	54-65	9	68-82	10	30-40	11	91-96	9	54-65	11	79-89	10
85-93	10	99	9-10	14-16	21	66-79	10	83-91	11	41-58	12	97-99	10-11	66-80	12	90-97	11
94-95	11			17-19	22	80-89	11	92-96	12	59-73	13			81-89	13	98-99	12
96-97	12			20-24	23	90-97	12	97-98	13	74-87	14			90-94	14		
98	13			25-26	24	98-99	13	99	14	88-97	15			95-97	15		
99	14-15			27-33	25					98-99	16			98-99	16-17		
				34-40	26												
				41-44	27												
				45-48	28												
				49-52	29												
				53-59	30												
				60-64	31												
				65-69	32												
				70-75	33												
				76-79	34												
				80-85	35												
				86-90	36												
				91-92	37												
				93-95	38												
				96-97	39												
				98	40-41												
				99	42-45												

Normas Percentiles, Muestra Total – Escalas de Asertividad y Agresividad Revisadas

	Total Escala Agresividad Revisada		Total Escala Asertividad Revisada
Percentil	Puntaje Bruto	Percentil	Puntaje Bruto
1-4	0-4	1-4	0-22
5-9	6-7	5-9	29
10-14	8	10-14	32
15-19	9	15-19	35
20-29	10	20-24	36
30-34	11	25-29	38
35-44	12	30-34	39
45	13	35-39	40
50-59	14	40-44	42
60-69	15	45-49	43
70-74	16	50-54	43,5
75-84	17	55-59	45
85-89	18	60-64	46
90-94	19	65-69	47
95-98	21	70-74	48
99	25,69	75-79	49
		80-84	50
		85-89	52
		90-94	54
		95-98	56
		99	60,69

APENDICE M

CORRECCION, PUNTUACION E INTERPRETACION DEL INVENTARIO DE COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL

Corrección y Puntuación del I.C.I.[2]

Al momento de corregir el test, este debe compararse con las respuestas del sujeto en cada ítem, para cada subescala de acuerdo a la pauta de corrección (ver apéndice A). Las respuestas contestadas ya sean verdaderas o falsas reciben un punto, en cambio las que difieren se le asigna cero punto.

El test proporciona un puntaje bruto para cada subescala que puede ser transformada a puntaje T (promedio = 50, DS = 10). Estos puntajes T pueden representarse gráficamente mediante un perfil (ver final de este apéndice).

Interpretación del Perfil

Es importante considerar que la omisión de un gran numero de ítemes tiende a disminuir las puntuaciones en las subescalas de asertividad y agresividad, poniendo en duda la interpretación del perfil.

Si bien, se puede deducir alguna información útil de la interpretación de una subescala aislada, gran parte de esta es relevante en la interpretación de los protocolos, es de naturaleza configurativa. Además de interpretar las subescalas de manera individual, es necesario considerar el patrón de las subescalas en relación con otras.

Los pasos a seguir en la interpretación del perfil son los siguientes:

1- Evaluar la validez de las subescalas. Sin esto no se puede hacer ninguna interpretación del perfil.

[2] Fuente: Passi y Torres (1991) Estandarización para Chile del Interpersonal Behavior Survey.

Un puntaje T en la subescala DE entre 60 y 70 aconseja una interpretación cautelosa del perfil. Un puntaje T igual a 70 puede inducir a errores en la interpretación, y un T superior a 70 muestra un perfil invalido e no interpretable.
Un puntaje T cercano a 70 en la subescala VIF, incrementa la duda de la validez del perfil. Un puntaje superior a 70 indica un set de respuestas desviadas, que pueden ser resultado de: dificultades de rendimiento, confusiones patológicas, engaño, contestar todas verdaderas o todas falsas o respuestas al azar, o bien un registro incorrecto en la hoja de respuesta. Si bien en las subescalas de buena impresión (TGI, GGI, SGI) se obtiene un puntaje T superior a 70 se invalida el perfil.

2- Centrar la interpretación en las subescalas de asertividad y agresividad general, específicamente en SGR y GGR. Altos puntajes reflejan la alta frecuencia de esos comportamientos y bajos puntajes indican baja frecuencia de ellos. Es posible hacer interpretaciones y predicciones relacionando las subescalas generales con cualquiera de las otras.

Un alto puntaje en SGR sugiere un alto nivel de comportamientos generales asertivos. Si se acompaña de un bajo o normal rango de GGR, se esta indicando una positiva orientación en los comportamientos interpersonales. Un aumento en SGR y GGR puede indicar a una persona típicamente orientada hacia los demás, quizás comportándose en forma forzada o rígida. Como objetivos terapéuticos, estas personas necesitarían aprender a disminuir el énfasis en la asertividad y

dominio. Moderando su tendencia a la independencia y competitividad, en favor de aumentar la cooperación, el compromiso y la sensibilidad social.

Un puntaje alto en GGR indica un patrón de comportamientos agresivos generales hacia otros. Un GGR aumentado con un bajo SGR sugiere la presencia de orientación hostil hacia otros, pero sin mucho impacto en las relaciones interpersonales. Algunos individuos pueden exhibir comportamientos agresivos positivos como expresión indirecta de su ira. Algunas personas evitan las relaciones interpersonales porque se ven a si mismas como victimas de los demás, sin capacidad de hacer nada para evitar eso. Estos patrones están asociados a explosiones agresivas o comportamientos suicidas en gente que es típicamente pasiva. Son personas que permiten que los pasen a llevar hasta que se les hace intolerable y entonces explotan contra si mismos o contra los demás. Un entrena-miento en asertividad puede ayudar a esas personas a adaptar sus respuestas a los desafíos de otros y eliminar los patrones de comportamientos desadaptativos. Altos puntajes en GGR y bajo SGR, es frecuente encontrarlos en individuos suicidas, pero no es posible predecir el suicidio u otro tipo de comportamiento agresivo específico, basándose sólo en las subescalas del I.C.I.

Un bajo GGR combinado con un bajo SGR sugiere a individuos pasivos e ingenuos, que ven el mundo de manera muy positiva. Un bajo GGR no es interpretable por si solo.

Una vez que se ha determinado una relación entre clases de respuestas asertivas y agresivas, pueden examinarse las subclases de estas conductas a través de una

inspección del resto de las subescalas. Un puntaje T superior a 60 en subescalas de agresividad, sugieren excesos en conductas agresivas. De modo similar, indicaría déficit en conductas asertivas cuando los valores en puntaje T son menores o iguales a 40.

Dada la naturaleza de la conducta agresiva, es difícil conceptuar puntajes bajos (menos de 40 T) en las subescalas de agresividad, como déficit de conductas agresivas. Por otra parte, puntajes altos (mayores de 60 T) en las subescalas de asertividad crean un problema conceptual similar. Puntajes bajos en las subescalas de agresividad reflejan una persona no agresiva; puntajes altos en asertividad muestran una persona con un alto grado de conducta asertiva.

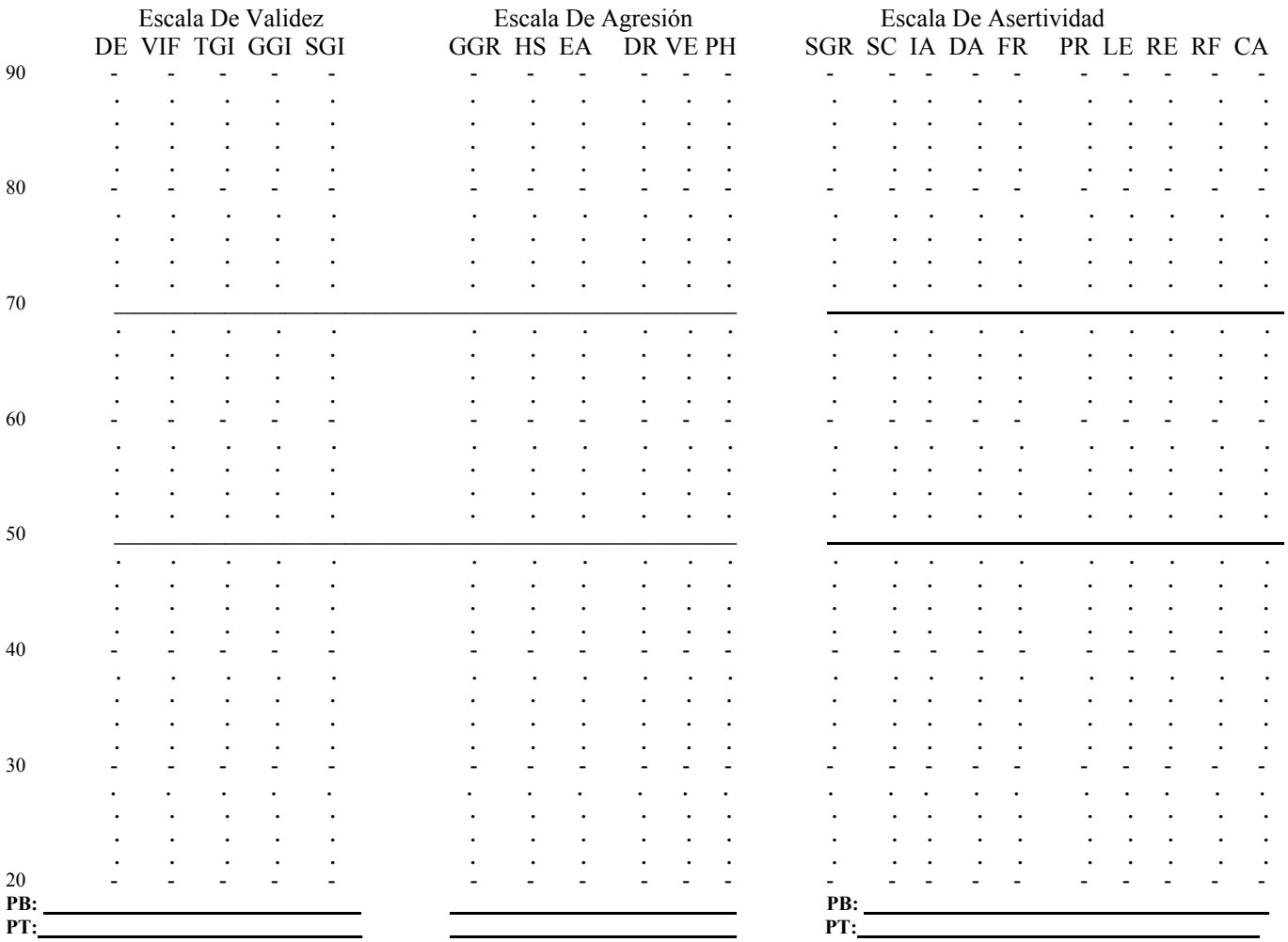
3- Realizar un examen de las subescalas que muestren subclases de conducta agresiva y asertiva. Un análisis de estas subescalas pueden revelar déficit y excesos relativos dentro de cada clase de respuesta similar.

Puede ser que la subescala general para agresividad o asertividad se encuentre cerca del promedio, pero que una de las respectivas subescalas este sobre o bajo éste. En este caso habría un exceso o déficit focal. Por ejemplo, si una persona obtiene un puntaje T de 44 en GGR, seria descrita como teniendo una baja frecuencia de conductas agresivas.

Sin embargo, si en expresión de la ira (EA) obtuviera 62 T y en expresión hostil (HS) 40 T, esta persona tendería a tener actitudes positivas hacia otros pero con conductas explosivas de ira. Los resultados de la interpretación del I.C.I. proporcionan la base para un plan de intervención conductual. Una vez que se han detectado los excesos y déficit de la persona, pueden desarrollarse estrategias especificas de tratamiento para cada clase de respuesta.

HOJA DE PERFIL TEST FINAL: Inventario De Comportamiento Interpersonal
P. Mauger, G. Firestone, S. Hernández y D. Hook

Nombre:_____ Sexo:_____ Edad:_____ Fecha:_____



APENDICE N

ANALISIS ESTADISTICOS I.C.I. – ESTANDARIZACION CHILENA

Confiabilidad de las Subescalas del I.B.S, Muestra Chilena[3] (hombres=144, mujeres=88 y total=232)

Subescala	Hombres	Mujeres	Total
DE	.O68	.290	.057
VIF	.278	.305	.295
TGI	.726	.793	.755
GGI	.002	.254	.198
SGI	.740	.797	.765
GGR	.632	.587	.640
HS	.565	.504	.585
EA	.240	.335	.281
DR	.487	.459	.511
VE	.350	.249	.305
PH	.029	.193	.144
GGE	.467	.428	.473
HO	.012	.062	.037
HC	.558	.511	.573
GGRS	.379	.506	.426
GY	.100	.013	.058
SGR	.838	.915	.882
SC	.703	.764	.727
IA	.730	.796	.762
DA	.581	.776	.696
FR	.501	.554	.515
PR	.672	.678	.674
LE	.590	.629	.607
RF	.323	.457	.409
CA	.456	.640	.550
SGE	.702	.764	.729
SGRS	.601	.767	.694
SF	.427	.603	.510
SY	.467	.435	.460
SA	.458	.557	.520
SH	.284	.360	.318

[3] Fuente: Passi y Torres (1991) "Estandarización para Chile del Interpersonal Behavior Survey".

Análisis de Componentes Principales[4]
Muestra Normativa Chilena (n= 232)

Subescala	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Comunalidad
DE			.47	.64
VIF		.66		.74
TGI	.87			.94
GGI		.58		.58
SGI	.89			.95
GGR			.92	.95
HS		.88		.94
EA		.46		.85
DR		.73		.87
VE		.53		.75
PH		.48		.63
GGE		.81		.72
HO		.52		.68
HC		.83		.91
GF		.53		.76
GGRS		.66		.86
GY		.47		.59
GA		.46		.52
GH		.43		.79
SGR	.97			.96
SGE	.85			.88
SC	.77			.88
IA	.81			.92
FR	.52			.78
PR	.62			.77
LE	.60			.75
CA	.70			.75
SGRS	.83			.77
SF	.64			.69
SY	.54			.73
SA	.66			.57
DA	.75			.71
RE	.36			.68
RF	.60			.64
SH	.63			.50

[4] Fuente: Passi y Torres (1991) "Estandarización para Chile del Interpersonal Behavior Survey".