



DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADOS

Tema:

“LA PERSONALIDAD Y SU INFLUENCIA EN LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN EN ESTUDIANTES Y DOCENTES DE PSICOLOGÍA: CASO PUCESA”.

Tesis de grado previo a la obtención del título de
Magíster en Ciencias de la Educación

Línea de investigación:

Psicología Social, Cultural y/o del Trabajo: fundamentos y aplicaciones

Autora:

LUCÍA ALMEIDA MÁRQUEZ

Director:

CARLOS RODRIGO MORETA HERRERA, M.U.PS.

Ambato – Ecuador

Diciembre 2014

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE AMBATO

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

“LA PERSONALIDAD Y SU INFLUENCIA EN LOS ESTILOS DE
COMUNICACIÓN EN ESTUDIANTES Y DOCENTES DE PSICOLOGÍA:
CASO PUCESA”.

Línea de investigación:

Psicología Social, Cultural y/o del Trabajo: fundamentos y aplicaciones

Autora:

LUCÍA ALMEIDA MÁRQUEZ

Carlos Rodrigo Moreta Herrera, M.U.Ps. f. _____

CALIFICADOR/A

Ana del Rocío Martínez Yacelga, Dra. Mg. f. _____

CALIFICADOR/A

Miguel Ángel Chicaiza Morales, Dr. Mg. f. _____

CALIFICADOR/A

Juan Ricardo Mayorga Zambrano, PhD. f. _____

DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE

INVESTIGACIÓN Y POSGRADOS

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr. f. _____

SECRETARIO GENERAL PUCESA

Ambato – Ecuador

Diciembre 2014

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Lucía Almeida Márquez, portadora de la cédula de ciudadanía No. 0602527616 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo a la obtención del título de MAGÍSTER EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Lucía Almeida Márquez

CC. 0602527616

AGRADECIMIENTO

“Doy gracias a mi Dios siempre que me acuerdo de vosotros, siempre en todas mis oraciones rogando con gozo por todos vosotros”

Filipenses 1:3-4

Gracias Dios por bendecirme desde mi inicio y en cada momento, con seres humanos que han trascendido en mi vida. Gracias a cada uno de ellos, sin su apoyo esto no hubiese sido posible. Gracias infinitas.

DEDICATORIA

A mi esposo Marcelo, a mis hijos Pedro y Belén por su confianza, paciencia, comprensión, amor y sobre todo por mantener encendida la luz de esperanza en este largo camino. Les amo.

RESUMEN

Los estudios demuestran que la calidad de comunicación en la relación docentes y alumnos, influyen en la interacción en el aula y en la relación con el grado de aprendizaje real del estudiante. El trabajo investigativo, examinó las dimensiones de personalidad y la relación con los estilos comunicacionales, en una muestra de 181 estudiantes y 14 docentes de la Escuela de Psicología de la Pucesa. Los resultados obtenidos, comprueban la hipótesis, demuestran en estudiantes que las dimensiones de personalidad: *energía, tesón, afabilidad, estabilidad emocional*, mantienen correlaciones significativas con los estilos comunicacionales especialmente el *pasivo*; en docentes se observa que las dimensiones de *estabilidad emocional, tesón, afabilidad y apertura* se correlacionan significativamente con los estilos de comunicación: *agresivo y asertivo*. En relación a la prevalencia de las dimensiones de personalidad, los estudiantes muestran con mayor presencia rasgos moderados de energía, a diferencia, los docentes perfilan, en rango moderado estabilidad emocional y tesón. Docentes y estudiantes manifiestan en alto porcentaje comunicarse asertivamente, la diferencia radica en distintos factores asertivos, son causantes de incomodidad y en la capacidad de responder asertivamente a estos. Gracias a esta información y con los resultados del cuestionario Adhoc, determina que si bien los docentes utilizan estrategias andragógicas que desarrollen habilidades asertivas, no desarrollan habilidades como *manifestar demandas, defensa de derechos e injusticias personales*. Por lo que se plantea las estrategias del pensamiento crítico y creativo, resolución de problemas y aprendizaje colaborativo para optimizar el clima del aula.

Palabras Claves: Dimensiones de Personalidad, Estilos Comunicacionales, Asertividad, Estrategias Andragógicas

ABSTRACT

Studies show that the quality of communication in relation teachers and students influence the interaction in the classroom and in relation to the degree of actual student learning. The research work examined the dimensions of personality and relationship with the communication styles in a sample of 181 students and 14 teachers from the School of Psychology Pucesa. The results obtained prove the hypothesis, students demonstrate in personality dimensions: energy, perseverance, kindness, emotional stability, maintain significant correlations with communication styles especially the passive; in educational shown that the dimensions of emotional stability, determination, kindness and openness correlate significantly with communication styles: aggressive and assertive. Regarding the prevalence of personality dimensions, students show more presence traits moderate energy, unlike, teachers outlined in moderate range emotional stability and tenacity. Teachers and students show a high percentage communicate assertively, the difference lies in different assertive factors are causing discomfort and the ability to respond assertively to these. With this information and the results of questionnaire Adhoc, determined that while teachers use strategies andragogic develop assertiveness skills, develop skills and express no demands, advocacy and personal injustice. As strategies of critical and creative thinking, problem solving and collaborative to optimize learning classroom climate arises.

Keywords: Dimensions of Personality, Communicative Styles Assertiveness Strategies andragogic.

TABLA DE CONTENIDOS

Preliminares

| | |
|--|------|
| DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD | iii |
| AGRADECIMIENTO | iv |
| DEDICATORIA | v |
| RESUMEN | vi |
| ABSTRACT..... | viii |
| TABLA DE CONTENIDOS | ix |
| TABLA DE GRÁFICOS | xi |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I | 4 |
| MARCO TEÓRICO..... | 4 |
| 1.1. Personalidad..... | 4 |
| 1.1.1. Conceptualización de la Personalidad..... | 4 |
| 1.1.2. La personalidad desde las principales escuelas de psicología..... | 6 |
| 1.1.3. Personalidad y Comunicación..... | 27 |
| 1.2. Comunicación | 27 |
| 1.2.1. Teoría de la Comunicación Humana:..... | 28 |
| 1.2.2. Comunicación Educativa | 31 |
| CAPÍTULO II..... | 44 |
| METODOLOGÍA..... | 44 |
| 2.1. Antecedentes | 44 |
| 2.2. Significado del problema | 47 |
| 2.3. Definición del problema..... | 47 |
| 2.4. Planteamiento del tema | 49 |
| 2.5. Delimitación del Tema..... | 49 |
| 2.5.1. Contenido:..... | 49 |
| 2.5.2. Delimitación Espacial: | 49 |
| 2.5.3. Delimitación Temporal: | 50 |
| 2.5.4. Unidad de Observación:..... | 50 |
| 2.5.5. Sujetos de Observación:..... | 50 |
| 2.6. Hipótesis..... | 50 |
| 2.7. Variables e indicadores | 50 |

| | |
|---|-----|
| 2.7.1. Variable Independiente: Personalidad..... | 50 |
| 2.7.2. Variable Dependiente: Estilos de comunicación..... | 51 |
| 2.8. Objetivos | 51 |
| 2.8.1. Objetivo General: | 51 |
| 2.9. Metodología | 52 |
| 2.9.1. Tipo y Diseño de la investigación..... | 52 |
| 2.9.2. Participantes | 53 |
| 2.9.3. Procedimiento | 54 |
| 2.9.4. Técnicas e Instrumentos:..... | 55 |
| CAPÍTULO III..... | 60 |
| RESULTADOS..... | 60 |
| 3.1. Análisis de las Dimensiones de la Personalidad y su influencia en los Estilos de Comunicación de los Estudiante..... | 60 |
| 3.1.1. Análisis de las Características Sociodemográficas de los Participantes del Estudio | 61 |
| 3.1.2. Análisis de los resultados de los Estilos Comunicacionales | 66 |
| 3.1.3. Evaluación de la conducta asertiva | 74 |
| 3.1.4. Evaluación de las dimensiones de la personalidad..... | 83 |
| 3.1.5. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de la personalidad y los estilos comunicacionales..... | 87 |
| 3.2. Análisis de las Dimensiones de la Personalidad y su influencia en los Estilos de Comunicación de los Docentes:..... | 98 |
| 3.2.1. Análisis de las Características Sociodemográficas de los Participantes del Estudio | 98 |
| 3.2.2. Análisis de los resultados de los Estilos Comunicacionales | 100 |
| 3.2.3. Evaluación de la conducta asertiva | 103 |
| 3.2.4. Evaluación de las dimensiones de la personalidad..... | 107 |
| 3.2.5. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de la personalidad y los estilos comunicacionales..... | 110 |
| 3.3. Análisis del Cuestionario AdHoc..... | 114 |
| CAPÍTULO IV..... | 117 |
| DISCUSIÓN | 117 |
| CAPÍTULO V | 123 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 123 |
| 5.1. Conclusiones | 123 |
| 5.2. Recomendaciones | 126 |
| ANEXOS | 131 |

TABLA DE GRÁFICOS

Gráficos

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1.1: Posiciones Existenciales | 36 |
| Gráfico 3.1: Estilos Comunicacionales..... | 68 |
| Gráfico 3.2: Predominancia del Estilo Comunicacional | 70 |
| Gráfico 3.3: Diferencias estadísticas entre los estudiantes sin condicionamiento y con condicionamiento académico | 73 |
| Gráfico 3.4: Análisis comparativo de los factores de grado de malestar con el punto de corte | 76 |
| Gráfico 3.5: Análisis comparativo de los factores de probabilidad de respuesta con el punto de corte..... | 81 |
| Gráfico 3.6: Dimensiones de la Personalidad obtenida en el test Big Five | 85 |
| Gráfico 3.7: Inter –correlaciones de las dimensiones de personalidad | 86 |
| Gráfico 3.8: Modelo predictor del estilo comunicacional pasivo con las dimensiones de la personalidad | 89 |
| Gráfico 3.9: Modelo predictor del estilo comunicacional agresivo con las dimensiones de la personalidad | 92 |
| Gráfico 3.10: Modelo predictor del estilo comunicacional manipulador con las dimensiones de la personalidad | 94 |
| Gráfico 3.11: Modelo predictor del estilo comunicacional asertivo con las dimensiones de la personalidad | 96 |
| Gráfico 3.12: Modelo estructural explicativo entre las dimensiones de la personalidad y los estilos de comunicación | 97 |
| Gráfico 3.13: Estilos Comunicacionales..... | 101 |
| Gráfico 3.14: Predominancia del Estilo Comunicacional..... | 102 |
| Gráfico 3.15: Análisis comparativo de los factores de grado de malestar con el punto de corte. | 104 |
| Gráfico 3.17: Dimensiones de la Personalidad | 109 |
| Gráfico 3.18: Habilidades Comunicacionales Asertivas que desarrollan las estrategias andragógicas | 116 |

Cuadros:

| | |
|---|----|
| Cuadro 1.1: Elementos y Componentes Conductuales de la Comunicación | 34 |
| Cuadro 1.2: Estilo Comunicacional Agresivo..... | 38 |
| Cuadro 1.3: Elementos Comunicacionales del Estilo Pasivo..... | 39 |
| Cuadro 1.4: Elementos Comunicacionales del Estilo Manipulador..... | 40 |
| Cuadro 1.5: Diferencias conceptuales: <i>Manipular - Influir</i> | 40 |
| Cuadro 1.6: Elementos Comunicacionales del Estilo Asertivo | 42 |
| Cuadro 2.1: Dimensiones y Subdimensiones del Cuestionario “Big Five” e Interpretación mediante adjetivos | 56 |
| Cuadro 2.2: Adjetivos de Grado de las puntuaciones de Escala de las Dimensiones y Subdimensiones del Cuestionario “Big Five” | 57 |
| Cuadro 2.3: Clasificación de los ítems de acuerdo al estilo comunicacional | 57 |
| Cuadro 2.4: Grupos de Conducta Asertiva del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richye | 58 |
| Cuadro 3.1: Análisis Sociodemográfico de los Participantes. Grupo de estudiantes..... | 62 |
| Cuadro 3.3: Análisis descriptivo de la evaluación del estilo comunicacional | 67 |
| Cuadro 3.4: Predominancia del Estilo Comunicacional | 69 |
| Cuadro 3.5: Análisis descriptivo de los resultados del test de estilo comunicacional | 71 |
| Cuadro 3.6: Diferencias estadísticas entre los estudiantes sin condicionamiento y con condicionamiento académico..... | 72 |
| Cuadro 3.7: Análisis descriptivos del grado de malestar | 75 |
| Cuadro 3.8: Correlaciones Bivariadas del Grado de Malestar | 78 |
| Cuadro 3.9: Análisis descriptivos de la probabilidad de respuesta. | 79 |
| Cuadro 3.10: Correlaciones Bivariadas de probabilidad de respuesta | 82 |
| Cuadro 3.11: Descripción de las dimensiones de la personalidad obtenida en el test Big Five | 83 |
| Cuadro 3.12: Inter-correlaciones de las dimensiones de la personalidad | 86 |
| Cuadro 3.13: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo pasivo | 88 |
| Cuadro 3.14: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional pasivo con las dimensiones de la personalidad..... | 89 |
| Cuadro 3.15: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional agresivo..... | 90 |
| Cuadro 3.16: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional agresivo con las dimensiones de la personalidad..... | 91 |
| Cuadro 3.17: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional manipulador | 93 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 3.18: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional manipulador con las dimensiones de la personalidad..... | 93 |
| Cuadro 3.19: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional asertivo..... | 95 |
| Cuadro 3.20: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional asertivo con las dimensiones de la personalidad..... | 95 |
| Cuadro 3.21: Análisis sociodemográfico de los participantes. Grupo de estudiantes..... | 99 |
| Cuadro 3.22: Análisis descriptivo de la evaluación del estilo comunicacional | 100 |
| Cuadro 3.23: Predominancia del Estilo Comunicacional | 102 |
| Cuadro 3.24: Análisis descriptivos del grado de malestar | 104 |
| Cuadro 3.25: Análisis descriptivos de la probabilidad de respuesta | 106 |
| Cuadro 3.27: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional pasivo..... | 111 |
| Cuadro 3.28: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional agresivo..... | 112 |
| Cuadro 3.29: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional manipulador | 113 |
| Cuadro 3.30: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional asertivo..... | 114 |
| Cuadro 3.31: Aplicación de estrategias andragógicas que desarrollen habilidades comunicacionales asertivas..... | 115 |

INTRODUCCIÓN

Los cambios surgidos en la educación en estos últimos años han originado modificaciones en la dinámica del aula, especialmente en la relación estudiante – docente, de manera que el docente se ha visto en la necesidad de fortalecer sus competencias técnicas y principalmente utilizar estrategias comunicacionales que favorezcan la interacción comunicacional y el desarrollo de un pensamiento crítico de sus discípulos, lo que garantizara el rendimiento. Sin embargo en la Escuela de Psicología se observa un grupo de estudiantes cada vez mayor que no llega al rendimiento académico requerido, por lo que se condiciona y en reiteradas ocasiones son apartados definitivamente de la carrera.

Esta investigación surge de esta problemática y tomando en cuenta al proceso de enseñanza aprendizaje como un proceso comunicativo, se infiere en la importancia de estudiar la forma de comunicación de la diada educativa desde su individualidad. Es decir, se investiga en un primer momento las dimensiones de la personalidad para conocer los rasgos inherentes al estudiante y docente, luego se analiza los estilos comunicacionales, que cada miembro de la población manifiesta en la relación educativa (agresivo, pasivo, manipulador y asertivo); siendo la comunicación asertiva la que avala el éxito en la comunicación se analizan los factores de este componente. Posteriormente se correlacionan las dos variables para determinar su influencia. Para concluir se redacta una propuesta enfocada en el uso de estrategias andragógicas que desarrollen en el aula las habilidades asertivas

comunicacionales. Con estas observaciones se determina la pertinencia de este estudio al ámbito educativo y psicológico.

En el primer capítulo, se explora los fundamentos teóricos generales de la personalidad, para finalmente analizar la evolución del modelo dimensional, enfoque en el que se sustenta el estudio de la personalidad de esta investigación. Se complementa el marco teórico con el análisis de la Teoría de la Comunicación con especial interés en la comunicación educativa, tema del cual se desglosa la comunicación interpersonal, elementos y componentes conductuales de la comunicación, posiciones existenciales y se termina con el análisis de los estilos comunicacionales en el ámbito educativo.

La metodología, es analizada en el segundo capítulo, aquí se plantean los antecedentes, significado y definición del problema, se plantea el tema y la hipótesis, consecutivamente se delimitan las variables, objetivos, el tipo y diseño de investigación. Se determina el número y tipo de muestra delimitando la población de estudio, paralelamente se analizan las técnicas y los instrumentos a utilizarse.

El análisis de resultados de los datos obtenidos a través de los instrumentos utilizados, constituyen el tercer capítulo. La variable personalidad es evaluada con el test Big Five, el mismo que nos permitió conocer las dimensiones de personalidad, el cuestionario de Estilos Comunicacionales facilitó determinar la prevalencia comunicacional de la población y el Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey, posibilitó entender el comportamiento de los factores de asertividad de la población. También se aplicó un cuestionario Adhoc, el mismo que indagó en los estudiantes el

uso por parte de los docentes de estrategias andragógicas que faciliten el desarrollo de habilidades comunicacionales asertivas.

La discusión de resultados, el análisis y la validación de los mismos, así como la comprobación de la hipótesis constituye el cuarto capítulo. El desarrollo de este capítulo permite redactar el capítulo cinco, en el cual, se plantean las conclusiones, recomendaciones y la propuesta que es realizada en base a los resultados de los instrumentos aplicados. Finalmente se plantea la bibliografía y en anexos se encuentran los formatos de los reactivos aplicados.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Personalidad

La personalidad se caracteriza por mantenerse a través del tiempo, en el comportamiento de las personas y otorgarles nivel de congruencia, pese a los cambios medioambientales, concediendo unicidad a cada individuo; dicha unicidad traducida en distinción y persistencia, construyen lo que llamamos identidad, debido a ello Allport, citado en Martínez,(2012, p. 56) , define a la personalidad como “la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determina una forma de pensar y de actuar, única en cada sujeto, en su proceso de adaptación al medio”, es decir la personalidad es el sello distintivo del ser humano.

1.1.1. Conceptualización de la Personalidad

La palabra personalidad, que bien puede entenderse como un término polisémico, por la multitud de interpretaciones que permite, se deriva del griego persona (*máscara*), que hacía referencia a los atributos del rol que desempeñaba el actor teatral en las tragedias griegas. Menciona (Feist, 2006) en su libro Teorías de la Personalidad:

Estos actores clásicos romanos llevaban una máscara (*persona*), para proyectar hacia el público un papel o una apariencia falsa. Evidentemente, esta visión superficial de la personalidad no es una definición satisfactoria ya que cuando los psicólogos usan el término personalidad se refieren a algo más que el papel que las personas representan en el mundo. (p. 3)

El algo más que refiere el autor, está enmarcado por cada teórico de la personalidad que enfoca la naturaleza de la personalidad desde una perspectiva distinta, inspirados en su experiencia de vida o psicoterapéutica.

Aunque no existe un consenso sobre la conceptualización de personalidad, Feist desde un nivel estructural¹ y multidimensional² la define como: “un patrón de rasgos relativamente permanentes y de características singulares que confieren coherencia e individualidad al comportamiento de una persona” (p.4, 2006). Los rasgos aportan a las diferencias de comportamiento, la coherencia en el transcurso del tiempo de determinada conducta y la estabilidad de la misma en diferentes contextos. Se conocen rasgos de diferente tipo: individuales y comunes; los comunes suelen ser inherentes a la cultura o la especie. El esquema es propio para cada individuo y este es el que determina que el individuo tenga una personalidad única e irrepetible.

¹ Nivel estructural, se refiere al primer nivel jerárquico del estudio sistematizado de la personalidad de Emmons (1997), centrado en el análisis de las variables estructurales y formales (tipos, rasgos, variables temperamentales). Citado por Moreno (2008).

² Taxonomía multidimensional, establece el conjunto de rasgos que describe la personalidad global. Se basa en el supuesto de que se tiene una misma estructura de la personalidad y las diferencias son las combinaciones especiales entre los rasgos (Ibíd).

1.1.2. La personalidad desde las principales escuelas de psicología

1.1.2.1. Paradigma Psicodinámico

Una de las primeras Escuelas de Psicología que genera un constructo articulado que explica de manera coherente lo que es la personalidad, es la Psicodinámica y lo hace a través de la construcción de una serie de Instancias, Cualidades y Etapas Psíquicas, en general de carácter racionalista. Para Freud (1917/1923), citado por Feist (2006), la personalidad, se encuentra compuesta o estructurada por los niveles de la vida mental (modelo topográfico) y los sustratos de la mente (modelo funcional), los cuales interactúan para determinar la personalidad del individuo.

1.1.2.1.1. Niveles de la Mente: Consciente, Inconsciente y Preconsciente

El Consciente, el Inconsciente y el Preconsciente, constituyen la base de la teoría psicoanalítica; el *consciente* es la "Primera Tópica" de Freud, es el conjunto de vivencias que el sujeto puede percibir internamente: percepciones, recuerdos, pensamientos, sentimientos y deseos; es el estrato más superficial de la mente y menos importante que el inconsciente en cuanto a lo relativo a la esfera del sentimiento y la motivación.

El *Inconsciente* es todo contenido mental que no se encuentra en la conciencia, el sistema donde se encuentran los deseos, instintos y recuerdos que el sujeto reprime por resultarle inaceptables socialmente, principalmente a causa de la valoración moral; es el estrato más profunda de la mente. La psiquis no – consiente se divide en

dos regiones: lo no – consciente pero factible de ser consciente (los recuerdos), y lo no – consciente y no factible de ser consciente, material que no puede acceder naturalmente, debido a la acción de diversos procesos de represión; a partir de lo cual se estructuran los conceptos de Preconsciente e Inconsciente.

Del *Preconsciente* es posible rescatar ideas y recuerdos, para facilitar la adecuación del sujeto a las situaciones cotidianas que se presentan, pero cuando la exigencia ambiental en cuestión ha sido superada, la psiquis dirige su atención hacia otros contenidos, pues solo podemos ocuparnos de una situación a la vez.

1.1.2.1.2. Sustratos de la Mente: Ello, Yo y Súper Yo

Desde el punto de vista del Psicoanálisis, la personalidad está integrada por tres sistemas o instancias psíquicas: El Ello, el Yo y el Superyó.

En los individuos sanos, estas tres instancias forman una estructura coherentemente articulada, la cual le permite relacionarse adecuadamente consigo mismo y con su ambiente, de lo contrario, el sujeto se encuentra inadaptado y consecuentemente insatisfecho consigo mismo y con el mundo.

El *Ello*, instancia forjada por los instintos, es la fuente primordial de la energía psíquica y facilita la descarga que dicha energía libera en el organismo, Freud lo llamó “El principio del placer” (Baron, 1997, p. 366), y representa nuestra búsqueda natural de placer o satisfacción orgánica, su finalidad consiste por tanto en eliminar la tensión del sujeto o si ello no es posible, reducirla.

El Ello es la parte oscura e inaccesible de la personalidad y así mismo es la realidad subjetiva primordial del sujeto, que existe antes de que este haya tenido contacto con el mundo exterior, a tal punto que no solo las necesidades orgánicas y los consecuentes deseos son innatas, sino que también pueden serlo las imágenes producidas para dichos deseos. El Ello posee dos tendencias aparentemente antagónicas, que Freud denominó Eros y Tánatos; la tendencia a la creatividad y la destructividad del individuo, respectivamente.

El Yo es una instancia mediadora que se dirige hacia la búsqueda de equilibrio y debido a ello representa la adaptación del sujeto a la realidad a través del ejercicio de la razón y pretende satisfacer los deseos provenientes de las demandas del Ello, de una manera socialmente aceptable.

El consciente, que se relaciona a la realidad a través de la experiencia proporcionada por los sentidos, va configurando el Yo y empieza a trazarse hacia el primer año de vida del sujeto. El Yo, apoyado busca objetos en la realidad, que permitan satisfacer los deseos que el Ello ha creado para encarnar las necesidades orgánicas. El Yo, a diferencia del Ello, funciona en respuesta y adaptación al “principio de la realidad” (Baron, 1997, p. 366), el cual acuerda que una necesidad debe ser satisfecha en función de la existencia de un objeto real y disponible.

El *Superyó* es la instancia moral de la personalidad, representa lo ideal y propende a la satisfacción de la demanda social sobre el placer o la realidad; es la codificación moral del sujeto, desarrollada desde el Yo como consecuencia de la asimilación, inicialmente por parte del niño, de las normas paternas al respecto de lo que es

adecuado o inadecuado para fines de aceptación social. Se compone a su vez de dos subsistemas: el Ideal del Yo y la Conciencia Moral. El *ideal del Yo*, se configura a partir de la percepción del niño acerca de lo que sus padres consideran moralmente aceptable; mientras que, por el contrario, la *conciencia moral* corresponde a aquello que ha sido percibido por el menor, como moralmente inaceptable para los padres (Aceves, 2000).

El objetivo adaptativo del Superyó es normar aquellos impulsos cuya expresión pondrían en peligro la consistencia y funcionalidad de la sociedad; los impulsos desafiantes, subversivos o provocadores, son considerados como inadecuados o peligrosos para la convivencia social, el Superyó al reprimir internamente la transgresión, permite al sujeto convertirse en un ser adaptado a la ley de su sociedad.

1.1.2.1.3. Etapas Psíquicas

Según Freud, la personalidad se desarrolla a través de una serie de etapas psicosexuales, cada etapa está relacionada con una zona erógena particular y un objeto de estimulación:

- a) **Etapa oral:** que va de cero a un año, zona erógena es la boca y el objeto de estimulación el seno materno, el cual brinda al niño la alimentación y afecto que necesita. La etapa oral se divide a su vez en dos sub – etapas; oral de succión (sin presencia de dientes) y oral sádica, donde la aparición de la dentición hace que el placer de la succión se conflictúe por causar dolor a un tercero.

- b) **Etapa anal:** de uno a tres años, donde la zona erógena es el esfínter anal y el objeto de estimulación el acto de retener o expulsar heces fecales. La posibilidad de expulsar brinda satisfacción organiza, mientras que la retención permite obtención de satisfacción social, al conseguir aceptación de su medio familiar.

- c) **Etapa fálica:** va de tres a cinco años y se caracteriza por que la zona erógena son los genitales y el objeto de estimulación es la figura de la madre. Esta interacción se realiza dentro del llamado “Complejo de Edipo” (Neu, 1996, p. 192), donde el niño ubica como objeto de deseo a su benefactora básica (la madre), pretensión que es obstaculizada por la figura del padre, quien al castrar al niño (imponer autoridad), permite que este madure emocionalmente.

- d) **Etapa de latencia:** entre los 5 y 12 años, se produce una interrupción de los intereses sexuales, proceso obrado a partir de la represión generada por la demanda social (periodo escolar). A fin de adaptarse el niño mitiga su sexualidad y la pospone para la adolescencia.

- e) **Etapa sexual:** correspondiente a la adolescencia y marcada por la maduración sexual y social del sujeto (Cloninger, 2003).

Todas las etapas del desarrollo sexual, pueden elaborarse de manera adecuada o inadecuada, momento en el que se producirán fijaciones, entendidas como una

dependencia emocional hacia un objeto de la infancia, lo que afectará la formación nuevos vínculos afectivos y el consecuente desarrollo del sujeto.

1.1.2.2. Paradigma Conductista

El Conductismo centra sus esfuerzos en el estudio exclusivo de la conducta observable, de tal forma que llega a concebir a la psicología como la *ciencia de la conducta*. Aunque el Conductismo califique de ficciones explicativas de la conducta a los estados inobservables de la psiquis; no niega su existencia, sino más bien la posibilidad de su estudio, debido a la imposibilidad de observar y demostrar evidentemente dichas categorías. Debido a su naturaleza empírica y positivista, solamente atiende a aquello que es producido por medio del método científico, en el cual el sujeto accede a una realidad independiente a él, misma que puede experimentarse a través de los órganos de los sentidos o los instrumentos que los sustituyen.

El conductismo ve al ser humano como un organismo que se comporta, movido por estímulos y sujeto a refuerzos y ubica a la psicología como una ciencia experimental similar a la química o a la biología. Como consecuencia, descuida constructos como: autoestima, autoconcepto, etc. Para el modelo conductista, toda conducta, tanto normal como anormal, es producto del aprendizaje y consecuente fijación por entrenamiento que se genera a partir del ambiente que contiene al organismo que se comporta. Este proceso, puede ser respondiente, al responder al estímulo ambiental; operante, al operar sobre el ambiente o darse a través de un

proceso de modelamiento social, que tampoco excluye consecuencias para el sujeto que modela.

1.1.2.2.1. Condicionamiento Respondiente

Desarrollado por Watson (1913), señala que el comportamiento se basa en una dinámica, en la que un estímulo ambiental genera de manera natural una conducta/respuesta en el organismo que contiene. citado por Moreno (2007), Debido a que el estímulo natural, genera una respuesta natural, una conducta que no requiere la participación de un proceso de aprendizaje previo, habrán de llamarse estímulo incondicionado y respuesta incondicionada.

Una respuesta incondicionada puede llegar a condicionarse, a través de un proceso en el que la presencia de un estímulo incondicionado, generará una respuesta también incondicionada; cuando el estímulo incondicionado, se presenta acompañado por otro estímulo neutro (el cual originalmente no produce ningún tipo de reacción en el sujeto), la respuesta incondicionada continuará presentándose; si la asociación entre el estímulo incondicionado y el estímulo neutro se produce de manera simultánea y repetida, el sujeto terminará desarrollando un proceso de condicionamiento y la simple presencia del estímulo neutro (ahora condicionado), generará la extensión de la misma respuesta en el sujeto (respuesta condicionada).

1.1.2.2.2. Condicionamiento Operante

A partir de los aportes de Skinner (1931), se emplea el término operante, que mantiene que la conducta desplegada por el sujeto opera, es decir modifica el ambiente a partir de su ocurrencia. La modificación causada en el ambiente recibe el nombre de refuerzo y su función es aumentar o disminuir la posibilidad de que la conducta se repita.

El refuerzo producido por acción de la conducta, también llamada respuesta; puede adoptar cuatro posibilidades: refuerzo positivo, refuerzo negativo, entrenamiento de omisión y castigo. Aunque cada uno de los refuerzos importa ciertas particularidades, a nivel general pueden resumirse de la siguiente manera: *Refuerzo positivo*: Toda conducta que se premia, se repite; *Refuerzo negativo*: Toda conducta que elimina un displacer, se repite; *Omisión*: Toda conducta que no se atiende, se extingue; *Castigo*: Toda conducta que se castiga, desaparece, mientras dura el castigo. (Mayorga M. , 2014)

- a) **Refuerzo positivo**: Funciona cuando la ocurrencia de una conducta, mueve el ambiente generando un efecto placentero, el cual incrementa la frecuencia de la exhibición de la respuesta por parte del sujeto, en ocasiones incluso cuando los refuerzos han desaparecido. Aunque los refuerzos positivos incluyen afirmaciones afectivas, concesión de privilegios y recompensas materiales o económicas; es imprescindible tener en cuenta que el premio administrado, debe ser un placer real para el sujeto que se intenta estimular, aunque desde el punto de quienes administran resulte incongruente (Ibíd.).

- b) Refuerzo negativo:** Ocurre cuando como consecuencia de una respuesta, se elimina la presencia de una situación displacentera en el ambiente que contiene al sujeto que se comporta. En el refuerzo negativo se distinguen dos modalidades:
- **Condicionamiento de escape:** La conducta ostentada por el sujeto elimina un estímulo aversivo, lo que aumenta la probabilidad de que la conducta vuelva a ocurrir.
 - **Condicionamiento de evitación:** La conducta desplegada por el sujeto evita el apareamiento de un estímulo aversivo en el futuro. La evitación se utiliza cuando el sujeto ha escapado previamente de una situación displacentera (Ibíd.).
- c) Entrenamiento de omisión:** se produce cuando la respuesta que el sujeto desarrolla dentro de un ambiente, no recibe refuerzo por parte de éste. A propósito del término extinción, debe entenderse que las conductas que cualquier individuo exhibe de manera habitual. Para facilitar el proceso de adopción de nuevos comportamientos más adaptativos, es recomendable combinar las técnicas de extinción de la atención con técnicas destinadas a recompensar respuestas alternativas; así, mientras se desatiende la conducta inadecuada, se refuerce una conducta adecuada alterna (Ibíd.).
- d) Castigo:** En el castigo, la respuesta del sujeto, provoca como reacción, la manifestación de un estímulo aversivo en el ambiente. El castigo puede ser positivo o negativo. Los términos positivo y negativo, tienen que ver con el proporcionar o retirar. El castigo positivo es el que proporciona un displacer

al sujeto, como por ejemplo dar una sanción, mientras que castigo negativo retira un placer del que se disfrutaba, como la supresión de un privilegio. Las conductas desaparecen únicamente mientras el castigo se mantiene; lo que no quiere decir que el sujeto debe ser castigado permanentemente, sino que la estructura de castigo exista de una manera permanente. De tal forma que el sujeto sepa que independientemente de cuándo y cómo se viole una regla, la sanción será administrada de forma contingente (Ibíd.).

1.1.2.3. Aprendizaje Social

De la mano de Bandura (1977), el enfoque conductista se modifica hacia el cognitivismo, pues se admite la interacción del ambiente, el comportamiento y los procesos psicológicos intrapsíquicos del sujeto. A su teoría, se conoce usualmente como teoría social del aprendizaje y se fundamenta en la posibilidad de que los sujetos incorporan conductas a partir de la observación de la conducta de otros, quienes aparecen como modelo a seguir. Señala que existen procesos de adquisición de conducta que a diferencia del condicionamiento respondiente y operante, no se controlan por antecedentes o consecuentes; sino que surgen de la simple imitación social.

La teoría establece exigencias, para que el proceso de modelado o aprendizaje social se efectúe:

- a) **Atención:** Enfocar atención sobre el modelo en cuestión es indispensable para que se obre el proceso de modelado; paralelamente, todo aquello que

frene la atención, obstaculizará el proceso de aprendizaje por observación. En ocasiones las propiedades del modelo influyen al respecto del nivel de atención que se le atribuye.

- b) **Retención.** La posibilidad de retener aquello que atendimos, requiere de la participación de la imaginación y el lenguaje, recordamos lo que hemos visto en forma de imágenes mentales o representaciones verbales, proceso que permite archivar y reproducir el comportamiento observado.
- c) **Reproducción.** Las imágenes, deben traducirse a comportamientos concretos, proceso que usualmente requiere de múltiples ensayos y errores, por parte del sujeto que ejecuta el modelado.
- d) **Motivación.** La motivación para aprender e imitar, se fundamenta en razones o motivaciones (refuerzos), que propician o impiden la instalación y el posterior despliegue de la conducta

Un modelo llamativo, genera atención aún de manera involuntaria en quienes lo miran; esa imagen llamativa es interpretada de cierta manera por el sujeto que observa, se le atribuyen deducciones deseables de imitarse o indeseables de emularse y posteriormente es representada a través de palabras que reafirman el significado otorgado. A partir de ello, el sujeto intentará reproducir las conductas deseables observadas y si en el proceso de error – ensayo para hacerlo, obtiene gratificaciones ambientales, la conducta se fijará como característica del sujeto, caso contrario se desechará.

1.1.2.4. Paradigma humanista

Basada en el Humanismo, corriente filosófica que considera al ser humano una manifestación de la Divinidad y por tanto coparticipe de sus atributos, de lo que se desprende la necesidad de colocarlo en el centro de cualquier interés o esfuerzo humano. La Psicología Humanista, centraliza sus esfuerzos en el desarrollo del sujeto, del cual destaca la capacidad innata hacia la explotación de sus posibilidades personales de desarrollo, a partir del ejercicio de su libertad, en amplia independencia del medio en el que se desenvuelve.

El Humanismo llega a ser considerado como “La Tercera Fuerza”, el tercer gran movimiento psicológico tras las propuestas Psicodinámicas y Conductistas. El enfoque Humanista, requiere ciertas premisas que enumeraremos a continuación:

- La naturaleza esencial del hombre propende al bien; el hombre es bueno por naturaleza, puede superar como su programación instintiva y destructiva
- El valor y bondad son parte de la naturaleza humana: el hombre es esencialmente bueno y posee un valor no otorgado por ninguna ley, pero respetado por todas.
- El ser humano posee la capacidad para elegir lo que habrá de ser su vida; es libre, autónomo y por tanto responsable de las decisiones que toma al respecto de su propia vida.
- El ser humano posee tendencia a la autorrealización, para llevar a cabo un proceso de crecimiento, que le permite desarrollar su máximo potencial y así alcanzar la felicidad.
- La Psicología Humanista abarca al individuo en su totalidad; el enfoque es holístico, razón por la cual integra la mente y el cuerpo, en relación con las

influencias sociales y culturales (Polaino-Lorente, Cobayantes & Del Pozo, 2003)

Para el Paradigma Humanista, la autorrealización surge de la búsqueda y el cumplimiento o satisfacción de las necesidades del individuo, las cuales siempre propenden a la autorrealización, cuando el sujeto abandona sus necesidades personales, por priorizar las necesidades impuestas por terceros (familia, escuela, sociedad), la satisfacción personal se ve imposibilitada, pues se produce una incongruencia entre la valoración que el sujeto otorga a su propia realización personal y la que adjudica a aquello que otros esperan de él.

La función de la Psicología, es por tanto, lograr que el sujeto descubra, busque y finalmente consiga su realización personal, a través de la satisfacción de necesidades; proceso que exige al sujeto conocerse y aceptarse tal y como es. Ello implica que el sujeto elabore una jerarquía personal de necesidades y meta – necesidades, en gran independencia de las exigencias sociales impuestas, misma que al ser satisfecha, haga posible un desarrollo personal acorde con su valoración orgánica.

1.1.2.4.1. Desarrollo de la Personalidad desde el Humanismo

Aunque de manera natural, el ser humano, se encuentra movilizado por necesidades de carácter biológico que debe forzosamente satisfacer, en función de su supervivencia; con el paso del tiempo, va desarrollando otras necesidades que también surgen de su propia naturaleza, dichas necesidades, lo mueven hacia la búsqueda y satisfacción de las mismas, a partir de lo cual se elabora la construcción

de nuestro sentido, la consciencia de quiénes somos y qué deseamos hacer con nuestra vida; la personalidad se forja como resultado de este proceso de autorrealización.

De lo anteriormente señalado, se deduce, que para la Psicología Humanista, las conductas violentas, agresivas, destructivas o auto – destructivas, no se dependen de la naturaleza humana, sino que se estructuran como respuestas a la frustración de necesidades, que hemos descubierto como nuestras a partir de un proceso de autoconocimiento y que se ven obstaculizadas por acción de la influencia social, que constriñe nuestra libertad y consecuente desarrollo.

Dado que el Paradigma Humanista, hace énfasis al respecto de que los seres humanos, debido a la bondad de sus necesidades, se encuentran motivados positivamente y progresan permanentemente hacia mayores niveles de funcionamiento; de tal forma que toda teoría de la personalidad que reitere esta bondad fundamental del individuo y su propensión para alcanzar niveles más elevados de desarrollo, se encuentra dentro del grupo de teorías humanistas de la personalidad.

La personalidad se caracteriza por mantenerse a través del tiempo, en el comportamiento de las personas y otorgarles nivel de congruencia, pese a los cambios medioambientales, concediendo unicidad a cada individuo; dicha unicidad traducida en distinción y persistencia, construyen lo que llamamos identidad, debido a ello Allport (1961), citado en Martínez, (2012, p. 56), define a la personalidad como “la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determina una

forma de pensar y de actuar, única en cada sujeto, en su proceso de adaptación al medio”, es decir la personalidad es el sello distintivo del ser humano.

1.1.2.5. Paradigma Dimensional o Psicométrico de la personalidad

Según Feist (1994), citado por Cloninger (Teorías de la personalidad, 2003); el modelo psicométrico desarrolla una idea profunda de la elaboración de un modelo científico de la personalidad que revelará sus estructuras básicas, utilizando para esto metodologías estadísticas. En el modelo psicométrico o dimensional se utilizan dos técnicas básicas: el análisis factorial y el análisis de consistencia. El primero reduce el número original de rasgos a analizar a una estructura más inteligible y de fácil interpretación. La segunda permite determinar la fiabilidad interna de las situaciones analizadas.

La personalidad es entendida de formas muy distintas y hasta contrapuestas por las diversas Escuelas Psicológicas; una progresión en el proceso de entendimiento de dicho concepto, aunque breve, bastante adecuada, es la que empieza por enfocar a la personalidad como un constructo clasificado en tipos, para pasar después a una concepción basado en rasgos o sumatoria de rasgos, hasta finalmente conceptualizarla como la interacción permanente de un grupo de dimensiones que todas las personas poseen en mayor o menor medida.

Los rasgo y los tipos se refieren a dos componentes descriptivos de la personalidad, la descripción categorial corresponde a los tipos y la descripción dimensional a los rasgos. Es decir, los rasgos se asignan a las personas en menor o

mayor medida, los tipos se adjudican a unos individuos y a otros no, por lo tanto se pertenece a un determinado tipo y los otros quedan excluidos.

1.1.2.5.1. Tipos de personalidad

Un tipo de personalidad, es una forma característica y estable de constitución física y estructura mental, que distingue a un sujeto de otros individuos. Uno de los primeros representantes del enfoque de tipos de personalidad, es E. Kretschmer, quien observa que entre las personas, existe una correspondencia entre la estructura somática y la estructura psíquica y así, establece una clasificación que toma en cuenta inicialmente a la organización física del sujeto (Leptosomática, Pícnico, Atlético y Displásicos) (Cloninger, 2003) y posteriormente a las interrelaciones psicológicas de la misma (Esquizotímico, Ciclotímico, Gliscrotímico).

Otro representante del enfoque de tipos de personalidad, W. H. Sheldon, quien establece una serie de tipos morfológicos, basado en el desarrollo de los folículos embrionales: Endomórfico (grueso), Mesomórfico (muscular), Ectomórfico (delgado), a cada uno de estos componentes típicos se le asigna un tipo de temperamento: Viscerotónico (sociable), Somatotónico (enérgico) y Cerebrotónico (intelectual) (Ibíd.). Este tipo de esquema, es suficientemente contundente para fundamentar una teoría de la personalidad, pues posee una base biológica precisa, no descuida las influencias externas y establece una interacción entre el cuerpo y la mente.

1.1.2.5.2. Rasgos de Personalidad

La forma de entender a la personalidad eventualmente, hacia un enfoque basado en la sumatoria de rasgos generalizados; los rasgos son cualidades básicas del sujeto, que se expresan en diversos ambientes. La primera aplicación de los rasgos es de carácter adjetivo, esos adjetivos luego son generalizados para extenderlos de la conducta de uno a la de muchos, tanto que finalmente se convierten en una abstracción aplicable a cualquier sujeto. Las descripciones que implican los rasgos, se vuelven cuantitativas y sistemáticas a fin de adquirir un carácter más científico. Las investigaciones sobre estas unidades estructurales se basan en el análisis estadístico y en el uso de la metodología científica.

La perspectiva actual es evaluar la personalidad con el modelo dimensional, es decir en términos de rasgos, (Moreno, 2007), refiere que este modelo refleja con mayor precisión la diversidad, la característica ideográfica y la complejidad de los individuos. El estudio de los rasgos corresponde a la taxonomía multidimensional, Moreno menciona que: “La taxonomía multidimensional trata de establecer el conjunto de rasgos que describen la personalidad global” (2007, p. 80). Por lo tanto los individuos en alusión a lo mencionado tienen igual constitución de rasgos y las diferencias son producto de agrupaciones especiales de los rasgos. Los rasgos se caracterizan por ser cuantitativos, bipolares o unipolares, generales, transituacionales y analíticos.

Los teóricos más representativos de los rasgos son Allport y Cattell. Para G. Allport (1961), citado por Feist (2006), la existencia de los rasgos, es lo que explica

las consistencias conductuales de los individuos y permite establecer comparaciones entre los mismos. Los rasgos son tendencias básicas más o menos estables, que rigen las conductas, esta estabilidad, permite que la conducta sea un sistema integrado, de tal modo que diversos estímulos adquieren semejanzas para el sujeto y debido a ello posibilita la adaptación más o menos constante para con los mismos. De tal modo que un sujeto posee ciertos rasgos combinados de una manera específica, que permite su específica estructura de personalidad.

Las consideraciones de Allport (1937), sobre la personalidad se clasifican en aditivas, integradoras, jerárquicas, adaptativas y distintivas. El autor realiza una gran división en los rasgos y los clasifica en comunes e individuales; los rasgos comunes reciben su nombre por ser comunes a un grupo en particular, del cual reflejan su cultura; mientras que los rasgos individuales corresponden a un sujeto determinado y a su vez se dividen en rasgos cardinales, centrales y secundarios; la interacción de todos los rasgos, conforma el Proprium, que es un término análogo al Yo o Ego. El Proprium se desarrolla a través de toda la vida del sujeto y su producto final es un adulto estable y sano.

Otro autor importante en el estudio de rasgos de personalidad es R. Cattell (1949), citado por Feist (2006), quien asume un enfoque experimental que se fundamenta en la observación del comportamiento, posterior a lo cual registra variables ligadas al comportamiento y las procesa estadísticamente (análisis factorial); los factores obtenidos son entonces los rasgos de personalidad, definidos como los elementos mentales de la personalidad. Los rasgos de personalidad de un sujeto, nos permitirá entender y predecir su comportamiento, frente a una situación hipotética.

Al igual que el autor anterior, Cattell también establece una clasificación de rasgos, la cual empieza por los rasgos comunes (asimilados de la cultura) y después habla de rasgos únicos (particulares del sujeto), los que a su vez se subdividen en rasgos dinámicos, rasgos de capacidad, rasgos de temperamento, rasgos superficiales y rasgos fuente. La teoría establecida, se condensa en el famoso test multifactorial 16PF.

1.1.2.5.3. Dimensiones de Personalidad

Sobre los modelos de rasgos, se construyeron a manera de salto evolutivo los modelos estructurales. El de H. Eysenck (1981), citado por Feist (2006), resulta ser uno de los más importantes y señala que la personalidad se compone de ciertas dimensiones de personalidad, estas tres dimensiones son la Extraversión, el Neuroticismo y el Psicoticismo. La extraversión, se identifica como la concentración del interés del sujeto hacia los objetos externos, lo que lo lleva ser más sociables; mientras que su contraparte, la introversión es un comportamiento caracterizado por un interés general hacia los procesos internos del sujeto, lo que los lleva a ser retraídos.

Por su parte el neuroticismo, es un rasgo caracterizado por la inestabilidad emocional, inclinación a la ansiedad y la tendencia al sentimiento de culpa, unido a alteraciones psicosomáticas. Los neuróticos, presentan atención selectiva hacia los acontecimientos negativos, lo que refuerza sus pensamientos negativos. Éste rasgo es dimensional, lo que quiere decir que casi todas las personas lo tienen en menor o mayor medida, sin que ello llegue a constituir un trastorno específico.

Finalmente las personas que exhiben psicoticismo, se fundamenta en una propensión a las conductas impulsivas, agresivas o de baja empatía hacia los demás; en general son fríos, egoístas e irresponsables, pero también son muy objetivos, realistas, competitivos, críticos y originales a la hora de resolver problemas. Eysenck, señala que la dimensión de psicoticismo es común todas las poblaciones y se considera normal en la medida en que sea moderado.

En la misma línea de lo desarrollado por Eysenck, estudios al respecto de la personalidad, desarrollados por los psicólogos norteamericanos Carver & Scheier (1998), señalan dos variables que interactúan y determinan las estructuras de personalidad: el funcionamiento intrapsíquico y las diferencias individuales. El funcionamiento intrapsíquico, se refiere a la organización interior, no observable, que cada persona construye durante su vida; mientras que las diferencias individuales son el conjunto de características que diferencian y hacen único a un individuo.

Por su parte el modelo de los Cinco Grandes responde a las conclusiones planteadas por Goldberg en 1981 sobre el análisis factorial realizado por Costa McCrae sobre los rasgos de personalidad (Moreno, p. 85) Utiliza dos métodos de investigación diferentes: el lexicográfico y el Factorial. Plantea cinco dimensiones con sus respectivas sub-dimensiones para el análisis descriptivo de la personalidad: Energía: Dinamismo y Dominancia. Afabilidad: Cooperación/Empatía y Cordialidad/Amabilidad. Tesón: Escrupulosidad y Perseverancia. Estabilidad Emocional: Control de las emociones y de los Impulsos. Apertura Mental: Apertura a la cultura y a la experiencia (Caprara, Barbaranelli & Borgogni, 2007).

El modelo estructural o dimensional que ha surgido de la investigación experimental al respecto del constructo de Personalidad, es el Modelo de los Cinco Grandes (Big Five), propuesto por Costa y Mc Crae, el cual se afirma que los elementos estructurales de la personalidad son: Extraversión, Neuroticismo, Amabilidad, Apertura a la Experiencia y Responsabilidad. Se entiende por extraversión y neuroticismo, características similares a las señaladas en Eysenck.

Por su parte la apertura, representa a la imaginación, la autoobservación del mundo interior y la curiosidad ante las nuevas ideas. La responsabilidad en cambio tiene que ver con el auto-control y la planificación, lo que posibilita la consecución de metas (lo opuesto es la laxitud y el descuido de los principios morales). Finalmente la amabilidad es la tendencia al altruismo, la solidaridad e incluso la docilidad y por tanto se contrapone al egocentrismo y la competitividad.

Este modelo Pentafactorial de la personalidad, es aplicado en el campo educacional Digman (1986) citado por (Caprara, Barbaranelli & Borgogni, 2007), ha estudiado la relación de las cinco dimensiones de la personalidad con el buen desempeño en las actividades académicas y pronostica a la dimensión extroversión (energía) de la personalidad la responsable del desarrollo de la competencia social y de las habilidades comunicacionales del estudiante.

1.1.3. Personalidad y Comunicación

Personalidad es una estructura integrada y dinámica de características físicas, mentales, morales y sociales de la persona, que el individuo manifiesta en las relaciones con su medio social. Por lo tanto García, plantea dos condiciones comunicacionales: La comunicación interpersonal en donde se expresan las cualidades y disposiciones por parte del sujeto que las posee, a otros sujetos; y la comunicación social, que se refiere a la participación social de unos y otros en la misma experiencia (1998). Finalmente en el proceso comunicativo no todos se comportan de la misma manera, ya que esto depende de la personalidad, a través de los conocimientos, habilidades, capacidades, equilibrio emocional y situaciones que se hallen.

1.2. Comunicación

La comunicación es el fundamento del contexto social, el ser humano es parte de una comunidad, en la cual se relaciona, comparte las experiencias vividas, pensamientos, ideas y sentimientos. Para Pascual (2006), la comunicación: “Es consustancial a nuestra especie y es una cualidad que ha favorecido nuestra supervivencia y nuestra perpetuación en la mayor parte de los ecosistemas del planeta” (p. 13). Por lo tanto la comunicación constituye el equilibrio psicológico de los individuos y está asociada con la supervivencia de la raza humana, el mencionado autor cita que: “El éxito biológico de nuestra especie se debe a la capacidad de relación y a que la comunicación desempeña un papel transcendental en dicha facultad” (p.14). Esta percepción determina a la comunicación como un proceso

interpersonal en donde el sujeto asume y transmite el mensaje acorde con su personalidad y estimula el desarrollo cognitivo, social y emocional.

1.2.1. Teoría de la Comunicación Humana:

Existen varios enfoques ligados a la comunicación humana, uno de ellos planteado desde la teoría general de los sistemas, construido por Watzlawick, Beavin, & Jackson, (1989), describen una conjetura pragmática sustentada sobre axiomas. Esta al ser sistémica indica que el cambio provocado sobre un miembro que interviene en la comunicación, afectará a todos los miembros implícitos.

A continuación se describen los aspectos resaltados por Watzlawick, Beavin, & Jackson (1989), en dónde se detallan dichos axiomas:

1.2.1.1. Axioma: “La imposibilidad de no comunicar”

La comunicación se entiende a partir de la conducta, el *mensaje* constituye la unidad de comunicación singular en donde no hay posibilidad de confusión, al intercambiar una serie de mensajes el nombre que se destina es *interacción*. Es por ello que “toda conducta es comunicación” (pág. 49). Así la comunicación está dada a partir de conductas tanto verbales, como no verbales.

De acuerdo con lo antes mencionado, se comprende que dado que no existe una no conducta tampoco existe una no comunicación. Es así que la comunicación se forma bajo cualquier situación que involucre a dos personas o incluso a una sola ya

que es posible, mantener diálogos en la fantasía o incluso con las propias alucinaciones.

1.2.1.2. Axioma: “Los niveles de contenido y relaciones de la comunicación”

Este axioma manifiesta que toda comunicación mantiene un compromiso que define una relación, esto indica que la comunicación a más de transmitir información impone conductas. Por un lado están inmersos los componentes *referenciales* que transmiten información y por otro, están los componentes *conativos* que permiten identificar el tipo de mensaje que se desea transmitir. Dicho de otro modo, la comunicación eficaz no trata únicamente de transmitir mensajes sino de explicar cómo estos son entendidos.

1.2.1.3. Axioma: “La puntuación de la secuencia de hechos”

Esta característica de la comunicación hace referencia al intercambio de mensajes en torno a la organización de los hechos de la conducta referidos por el término *puntuación*, reduciéndolos a una continua triada vincular en torno a *estímulo*, *respuesta*, *refuerzo* en una cadena infinita de permutaciones que se conjugan entre sí.

1.2.1.4. Axioma: “Comunicación digital y analógica”

Este axioma menciona que toda comunicación se da en base a dos niveles, el nivel *digital* y el nivel *analógico*, el primero comprende los componentes no verbales tales como postura, expresión facial, gestos, tono de voz, inflexión, secuencia, cadencia de

las palabras; el segundo se refiere a la sintaxis lógica de lo que se dice, el lenguaje, el habla. En la comunicación, la sintaxis lógica del lenguaje digital no tiene nada que ver con la comunicación analógica.

Es por ello que el ser humano tiene una necesidad de combinar ambos lenguajes traduciendo constantemente los mensajes que desean ser enviados así como lo que es percibido sin perder la información recibida.

1.2.1.5. Axioma: “Interacción simétrica y complementaria”

En la comunicación interfieren al menos dos participantes, esto hace que cada uno asuma una posición, una superior o primaria y otra inferior o secundaria, mientras se comunica, no es posible que ambos ocupen el mismo lugar. En este sentido las relaciones se adaptan al contexto en donde cada participante se comporta de manera en la que presupone la conducta del otro en tanto que las relaciones que entablan, encajan, volviéndose complementarias.

De manera general se puede inferir que, “en la comunicación se da interacción, sea ésta interpersonal o con diferentes aspectos del ambiente físico y social, lo que permite el intercambio de información” (Naranjo, 2005, pág. 24), esto indica que toda interacción viene a ser cualquier tipo de comunicación. De tal modo, la comunicación constituye un proceso que al transmitir información involucra a todos sus miembros afectándolos en mayor o menor grado.

1.2.2. Comunicación Educativa

En la comunicación educativa se toma en cuenta la característica interactiva de la comunicación, (García, 1989) menciona: “Por comunicación educativa han de relacionarse el educando y el educador entre sí, al confluír ambos en un proceso que potencie y optimice la relación de uno y otro (...), y de ello resulte efectivamente educación”(p. 259) . En consecuencia el objetivo principal de la comunicación educativa es crear contextos adecuados para el logro de aprendizajes significativos; de manera que se cumplan las funciones de la interacción comunicativa: intercambio de información, función reguladora de la conducta y la función afectiva.

Por lo referido se puede determinar que la comunicación educativa es un caso particular de la comunicación humana y es básicamente educativa desde la perspectiva de Picado (2006) cuando sea: *Motivadora*, en el sentido de lograr la apertura y disponibilidad para aprender (afectividad). *Persuasiva*, el docente desarrolla la capacidad de influir en el estudiante para estimular el deseo de aprender (cognitiva, afectiva, social, moral). *Autoestructurante*, el proceso enseñanza aprendizaje debe permitir la reorganización y estructuración de la información. *Consistente*, la congruencia entre los diferentes componentes de la comunicación (verbal, no verbal y paraverbal) y con los objetivos que se persiguen, basados en el desarrollo de la esencia humana. *Facilitadora*, utilizar diferentes estrategias que ayuden al proceso de codificación y decodificación, de acuerdo al nivel cognitivo, social y afectivo del sujeto.

Ser un buen comunicador significa ser un buen educador, ya que se estimula en el alumno el deseo de aprender, y es en este momento que el estudiante es capaz de vencer toda barrera cognitiva y afectiva. En consecuencia se desarrolla el deseo positivo y entusiasta de aprender.

En el pensamiento tradicional de la enseñanza se ha establecido la relación alumno- docente como una actividad, actualmente se le considera un proceso interactivo y comunicativo del procedimiento educacional (Moreira, 2006, pág. 29). La educación en sí es un sistema interactivo de comunicación, es una comunicación interpersonal. Ser un buen comunicador significa ser un buen educador, ya que se estimula en el alumno el deseo de aprender, y es en este momento que el estudiante es capaz de vencer toda barrera

La comunicación ya no es de carácter unidireccional, en donde existe un emisor (profesor), un receptor (estudiante) y un mensaje que constituye el contenido (p.29). La comunicación es diálogo, no se reduce a la transferencia del saber, sino a la confluencia de interlocutores (Aguirre, 2002). El acto comunicativo debe permitir al estudiante el desarrollo de su propia personalidad, perfilando su aprendizaje, es decir los efectos de la comunicación efectiva genera la construcción y reconstrucción del pensamiento.

La comunicación educativa debe basarse en un *significado psicológico*, es decir es adecuada a las estructuras cognitivas y afectivas del estudiante y en un *significado lógico*, adecuada al mundo real. Es importante considerar en la interacción comunicacional de docentes y discentes sus experiencias y sus

características de personalidad, las que determinarán sus habilidades comunicacionales creando el clima del aula.

El objetivo principal de la acción comunicativa es desarrollar en el estudiante un alto nivel de autoconocimiento, autoaceptación y autocontrol. El objetivo del docente es conseguir la máxima calidad del sistema educativo en función de los recursos disponibles.

1.2.2.1. Comunicación Interpersonal

La mayoría de las acciones que realizamos a diario incluyen diferentes procesos de comunicación interpersonal. Esta comunicación se da de persona a persona, los mensajes verbales y no verbales son enviados y recibidos de manera continua y se intercambian los papeles del hablante y escucha. Entonces hay una influencia recíproca en la conducta de los participantes. Según Van der Hofstadt, define a la comunicación interpersonal como “el proceso de comunicación entre individuos, que tratan de transmitir estímulos a través de símbolos, con la intención de producir un cambio en el comportamiento” (2005). Este tipo de comunicación se caracteriza por ser diádica, espontánea, variable y dinámica. La interacción puede ser simétrica o asimétrica. La finalidad de la comunicación interpersonal debe ser la satisfacción mutua de expectativas.

El proceso de comunicación según León (2005), se realiza dentro de un determinado marco de referencia, denominado contexto (semántico, situacional, físico y cultural), en el cual intervienen un conjunto de factores y situaciones que definen la significancia de los mensajes. Los signos pueden adquirir diferentes

significados según las circunstancias o relaciones que establezcan con el entorno comunicativo donde se presentan.

Si la comunicación depende de un marco referencial para la interpretación de su significado, también requiere de elementos indispensables, de los que dependerá la efectividad de la comunicación. Van der Hofstadt, en el libro *Las Habilidades de Comunicación*, analiza los elementos y los componentes conductuales que intervienen en el proceso de comunicación, los que se detallan en el cuadro 1.1.

Cuadro 1.1: Elementos y Componentes Conductuales de la Comunicación

| Elementos de la Comunicación | Componentes Conductuales de la Comunicación |
|---|--|
| <i>Emisor:</i> Sujeto que comunica en primer lugar o toma la iniciativa del acto comunicacional. | <i>Elementos Verbales:</i> Influyen 20% en la intención comunicacional. Produce la comunicación verbal y es expresado a través del uso de la palabra. Al emplear conductas verbales las personas con conscientes de que están comunicando. |
| <i>Receptor:</i> Es a quien va destinado el mensaje. | |
| <i>Mensaje:</i> Conjunto de diferentes ideas o informaciones que se transmiten y cuyo significado interpretará el receptor en función de varios factores. | |
| <i>Código:</i> Es el conjunto de claves, imágenes, lenguaje, normas, etc. Que sirven para transmitir la información e ideas que constituyen el mensaje. | <i>Elementos No Verbales:</i> Influyen el 40% en la intención comunicacional. Elementos que no necesitan la utilización del lenguaje (Orientación, Postura, Distancia, Gestos, Apariencia personal, Automanipulaciones, Movimientos nerviosos de manos y piernas). |
| <i>Canal:</i> Línea de transmisión de la información. En la comunicación interpersonal se utiliza el canal oral – auditivo y el gráfico – visual. | <i>Elementos Paraverbales:</i> Influyen el 40% en la intención comunicacional. Manera en la que se dicen las cosas, puede afectar el significado de lo que se expresa. Volumen de voz, tono, velocidad, fluidez verbal, timbre, claridad, tiempo de habla, pausas. |
| <i>Contexto:</i> Situación concreta en la que se desarrolla la comunicación. | |
| <i>Ruidos:</i> Alteraciones que se producen durante la transmisión del mensaje y no siempre están relacionadas con el ruido. | |
| <i>Filtros:</i> Constituyen la que se denomina barreras mentales, que se originan de valores, experiencias, conocimientos, etc. De emisor y receptor. | |
| <i>Retroalimentación:</i> La información que devuelve el receptor al emisor sobre su propia investigación. | |

Fuente: (Van-der Hofstadt, 2005).

En la comunicación estudiante – docente es importante mantener la interacción activa y dinámica de los elementos descritos. A continuación se presenta una investigación que nos permite analizar los errores comunicacionales debido a la retroalimentación comunicacional de acuerdo a las expectativas. Roshental y Jacobson (1980), investigan sobre las expectativas que los docentes tienen de sus alumnos, plantean el término de *profecía autorrealizable*, citado por (Vieira, 2007), es decir, los esquemas mentales que se construyen se cumplen por sí mismos, dicho de otra manera, el alumno tiende a actuar y rendir de acuerdo a lo que el docente espera de él. Es importante resaltar el acto de comunicar es un diálogo, por lo tanto la profecía autorrealizable está presente en esta diada de la comunidad escolar y va a determinar la actitud comunicacional de acuerdo a si la expectativa planteada es positiva o negativa.

1.2.2.2. Análisis Transaccional de la Comunicación

El profesor tiene un papel importante en el proceso de comunicación en el aula, para el Análisis Transaccional el docente apoya en la construcción de la posición existencial³ del estudiante, de tal manera, que se favorece al autoestima positiva del estudiante. Dentro de este enfoque existen cuatro posiciones existenciales, Chalvin, citado por Vieira (2007) las representó mediante el gráfico 1.1

³ **Posición Existencial:** en base a la percepción que el individuo tiene de sí mismo y de los demás se asumen estas posiciones. Estas articulaciones se basan en el concepto de “estar bien”, es decir, de acuerdo consigo mismo, aceptarse, considerar que se tiene importancia, sentirse autónomo y responsable; “estar mal”, sería lo contrario, una percepción devaluatoria.

Gráfico 1.1: Posiciones Existenciales

| | | | |
|---------------------|--|--|---------------|
| | | Yo estoy bien (+) | |
| | Yo estoy bien/Tú estás mal (+/-) <i>Superioridad</i> | Yo estoy bien/Tú estás mal (+/+) <i>Cooperación</i> | Tú estás bien |
| Tú estás mal (-) | Yo estoy mal/Tú estás mal (-/-) <i>Pasividad</i> | Yo estoy mal/Tú estás bien (-/+) <i>Inferioridad</i> | (+) |
| | | Yo estoy mal (-) | |

Fuente: (Viera, 2007)

- Yo estoy bien / Tú estás bien: Es una posición positiva, se caracteriza por la proactividad, las relaciones interpersonales son auténticas y francas.
- Yo estoy bien / Tú estás mal: Es proyectiva, la persona proyecta en los otros lo que no le gusta de sí misma, se tiende a responsabilizar al otro de sus errores.
- Yo estoy mal / Tú estás mal: Se trata de una posición negativista, es una posición de abandono, pasividad, pesimismo y de huida.
- Yo estoy mal / Tú estás bien: Posición introyectiva, la persona se siente disminuida en relación con los otros. Generalmente las personas en esta posición admiran, envidian a los otros y sienten vergüenza ante ellos.

De acuerdo a estas posiciones existenciales el individuo asume diferentes formas de interactuar, unas estimulan la comunicación efectiva, mientras que otras dificultan la comunicación.

1.2.2.3. Estilos de Comunicación en la Educación

El ser humano utiliza diferentes formas de comunicarse, estas dependen de su autoconocimiento, de las impresiones que el individuo tiene del interlocutor, de las situaciones y del contexto. En las aulas el docente y estudiante adoptan estilos comunicacionales eficaces e ineficaces en función de las características emocionales propias de cada uno, de las situaciones y formas comunicacionales que enfrentan.

a) Estilo Comunicacional Agresivo:

En la comunicación agresiva la persona defiende sus derechos e ignora los derechos de los demás, utiliza una comunicación unidireccional, ya que no aceptan la retroalimentación por el receptor, por lo tanto su posición existencial se encuentra en el paradigma ganar – perder (Covey, 1997), se centra en el autoritarismo, la actitud agresiva busca la sumisión o pasividad del otro con el fin de imponer sus objetivos.

Las personas que manejan este tipo de comunicación aparentemente alcanzan con facilidad lo que se proponen, pero a largo plazo presentan serios conflictos con las personas con las que interaccionan, suelen perder fácilmente el control de las situaciones. El predominio de la comunicación agresiva suele generar sentimientos de culpa, disminuir el autoconcepto y rechazo social. En el cuadro 1.2. se detalla la situación de los elementos comunicacionales en este estilo.

Cuadro 1.2: Estilo Comunicacional Agresivo

| Verbales | | No Verbales | | | Consecuencia |
|--------------------------|----------|----------------------------|---------------|--|------------------------------|
| Expresiones impositivas. | verbales | Cuerpo erguido | hacia | | Viola los derechos |
| Voz Alta | | Rostro fruncidas | tenso y cejas | | Baja autoestima |
| Habla fluida y rápida | | Gestos amenazante | | | Se siente sin control |
| | | Invade el espacio del otro | | | Quiere decidir por los otros |

Fuente: (Vivas, Gallegos, & González, 2007)

Tomando en cuenta los componentes comunicacionales, podemos describir al alumno agresivo como provocador verbal y no verbal; para Vieira, la agresividad del alumno no está enfocada al docente, se centra en el rol de autoridad que este cumple, de tal forma la respuesta comunicacional ante este tipo de actitud debe acentuar la diferencia y no estimular la semejanza. La comunicación agresiva del docente se evidencia con manifestaciones verbales y no verbales hasta el trato discriminatorio de los alumnos. Se muestra intolerante y autoritario.

b) Estilo Comunicacional Pasivo:

La manifestación clara de esta forma de comunicarse es el respeto extremado por los derechos de los otros, son personas con dificultades en manifestar negativas o discrepar con los demás. Se ubica en el paradigma perder – ganar (Covey, 1997), antepone sus necesidades por los demás, en términos de educación para evitar conflictos en sus relaciones interpersonales. Esto genera problemas en el bienestar físico y psicológico, las consecuencias se observan en el decremento del autoestima, ansiedad y tensión constante; se evidencia reacciones de violencia frente a la tensión que la inhibición les genera. Se detalla en el cuadro 1.3. los elementos comunicacionales de la comunicación pasiva.

Cuadro 1.3: Elementos Comunicacionales del Estilo Pasivo

| Verbales | No Verbales | Consecuencia |
|--------------------------------|--|-----------------------------------|
| Expresiones verbales modestas. | Postura cerrada y hundida. | Permiten que violen sus derechos. |
| Voz baja y vacilante. | Movimientos forzados, rígidos e inquietos de pies y manos. | Baja autoestima. |
| | Ausencia de contacto visual. | Pierde oportunidades. |
| | Ritmo cardíaco acelerado. | Los demás deciden sobre su vida. |

Fuente: (Vivas, Gallegos, & González, 2007)

Frente a estos componentes el alumno pasivo se caracteriza por falta de iniciativa, posponen sus trabajos y tienen poco coraje de expresar sus sentimientos y convicciones (Vieira, 2007). Necesitan de estímulo constante por parte del docente para optimizar su motivación y su autoestima. El docente pasivo es permisivo, tolerante, no genera el rol de autoridad, de esta manera genera un clima del aula desfavorable para el aprendizaje, ya que la indisciplina del grupo es equivalente a esta forma de comunicar del profesor.

c) **Estilo Comunicacional Manipulador:**

El manipulador es una persona inteligente, cuya característica principal es el uso atípico de la comunicación. La escucha activa del mensaje, está supeditada a si la situación es favorable o no. Busca obtener ventaja de los demás por lo que utiliza estrategias verbales y no verbales (Cuadro 1.4.), las que le permiten obtener superioridad o dominio sobre el interlocutor.

Cuadro 1.4: Elementos Comunicacionales del Estilo Manipulador

| Verbales | No Verbales | Consecuencia |
|---|------------------------|---|
| Expresiones verbales imprecisas y escasas | Cejas levantadas. | Pérdida de credibilidad |
| Respuestas evasivas | Movimiento de hombros. | Desconfianza |
| Desvaloriza mediante la crítica | Sonrisas burlonas. | Fracaso en las relaciones interpersonales |
| No asume responsabilidades | | |

Fuente: (Chiale & Husmann, 2008)

La actitud comunicacional del alumno manipulador, de acuerdo a sus componentes analizados, responden a un discurso seductor, generalmente obtiene ventaja de situaciones complicadas y por todos los medios trata de conseguir sus objetivos, hasta que se percatan de su juego manipulador y pierde toda credibilidad (Vieira, 2007). El docente que utiliza una comunicación manipuladora afecta la relación con el estudiante, ya que se pierde la confianza y se crea un clima suspicaz. Es importante diferenciar el concepto de *manipular* e *influir*, puesto que el docente generalmente busca influenciar en el alumno para alcanzar los resultados de aprendizaje planteados, en el cuadro 1.5 se representan las diferencias conceptuales.

Cuadro 1.5: Diferencias conceptuales: Manipular - Influir

| | Manipular | Influir |
|------------------------|---------------------------------|------------------|
| Objetivos | Oscuros | Claros |
| Medios | Claros | Oscuros |
| Relaciones | Dependencia Conradependencia | / Negociación |
| Poder | Disimulado | Fluctuante |
| Valor moral reconocido | Débil | Fuerte |

Fuente: Chalvin (citado por Vieira, 2007)

En síntesis el docente debe influir en sus estudiantes, manejar objetivos claros con el grupo y que su relación se base en la negociación, entonces resulta un clima

favorable para el aprendizaje, es importante que los estudiantes confíen en su profesor académicamente y en la relación interpersonal que mantienen.

d) Estilo Comunicacional Asertivo:

Los estilos analizados anteriormente generan actitudes comunicacionales ineficaces, que generan situaciones incómodas y relaciones conflictivas, no son estilos sanos desde el enfoque de la interacción humana. La forma de comunicación efectiva, es la que aporta consecuencias positivas en la relación interpersonal y se denomina comunicación asertiva.

El estilo comunicacional asertivo es imperecedero en la eficacia de la comunicación educativa, (Elizondo, 2003), conceptualiza a la asertividad como la: “Habilidad de expresar los pensamientos, sentimientos y percepciones, de elegir cómo reaccionar y hablar por los derechos de la persona cuando es apropiado” (p. 17), busca el beneficio mutuo en todas las interacciones. Esta manera de comunicación permite desarrollar el paradigma de la interacción humana, “Ganar – Ganar” (Covey, 1997), es decir, los acuerdos o soluciones son mutuamente satisfactorios. Para comunicarse asertivamente se requiere de un discurso coherente con los gestos, tono de voz y postura corporal, como se indica en el cuadro 1.6

Cuadro 1.6: Elementos Comunicacionales del Estilo Asertivo

| Verbales | No Verbales | Consecuencia |
|---|--|---|
| Contenido directo que expresa personalmente | Expresión facial amistosa | Protege sus derechos y respeta los de los demás |
| Presencia de halagos y refuerzo verbal | Contacto Ocular Directo | Se siente satisfecho |
| Responde a las preguntas según la formulación de las mismas (abiertas o cerradas) | Sonrisa frecuente | Tiene confianza en sí mismo |
| | Postura erguida | Toma sus propias decisiones |
| | Orientación frontal | Establece su posición |
| | Distancia adecuada con posibilidad de contacto físico | |
| | Gestos firmes pero no bruscos, acompañando el discurso | |
| | Manos sueltas | |

Fuente: (Van-der Hodfstadt, 2005)

La comunicación asertiva permite que la relación estudiante – maestro se fortalezca, ya que el profesor que se siente seguro, transmite a sus estudiantes seguridad y ejerce influencia interpersonal, al respecto Arends menciona que “ la influencia del profesos sobre los alumnos solo debe utilizarse para alcanzar objetivos escolares y sociales positivos y nunca con la finalidad de dominación personal”, citado por (Vieira, 2007), si tomamos en cuenta esta afirmación concluimos que la función del docente es de influenciar en el alumno para optimizar sus procesos de enseñanza aprendizaje, más no el de manipular de acuerdo a sus intereses. Por lo tanto el docente debe mostrar seguridad en sí mismo, ejercer influencia y guiar a sus alumnos en los procesos cognitivos, sociales y emocionales, permiten la construcción de aprendizajes significativos.

Este estilo de comunicación de igual manera determina las características del estudiante asertivo, en la investigación sobre “La Asertividad en Alumnos Universitarios” realizada por González, Cadoche & Prendes (2005), refieren que un

estudiante asertivo posee iniciativa, capacidad de trabajo autónomo, alcanza sus objetivos, así pues, optimiza su rendimiento y asume compromisos con responsabilidad.

En conclusión este tipo de comunicación permite a las personas tomar sus propias decisiones, enfrentan los conflictos en un margen de respeto a sí mismos y a los demás, no tiene problemas en reconocer sus errores y explicar lo que desea sin tener que excusarse. Maneja adecuadamente la empatía, es capaz de decir no como también comprender la situación del otro. Tiene un plan de vida estructurado en el que es perseverante. Es proactiva por lo que mantiene adecuadas relaciones interpersonales y una autoestima en niveles óptimos.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1. Antecedentes

La personalidad es un conjunto de factores internos, más o menos estables, que hacen que la conducta sea consistente en diferentes ocasiones y distinta de la conducta que otras personas mostrarían en situaciones similares (Borrás, 2005) Está consistencia de la personalidad generalmente se encuentra delimitada por los rasgos, que constituyen la tendencia de un individuo a comportarse de manera consistente en los contextos a los que pertenece.

El análisis de los rasgos de personalidad pertenece al modelo Pentafactorial o de los Cinco Grandes, esta organiza los rasgos de personalidad en cinco factores: Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura Mental. Estos factores permiten predecir el comportamiento del individuo frente a las diferentes situaciones. Es así que la presencia predominante del factor energía, por ejemplo en la personalidad pronosticaría el éxito en habilidades sociales y comunicacionales (Caprara, Barbaranelli & Borgogni, 2007).

Las habilidades del individuo en el proceso de la comunicación dentro del entorno educativo, influyen en el proceso enseñanza-aprendizaje. Por lo tanto se manifiesta la función interactiva de la comunicación estableciéndose la relación diádica estudiante –docente, a través de la cual se intercambia información y facilita

el aprendizaje de los conocimientos cognitivos garantizando el éxito en el rendimiento académico; igualmente genera el *clima* del aula propicio para el aprendizaje significativo.

En el desarrollo del clima de aula se pueden producir barreras tanto sociales como psicológicas, que obstaculizan la información, la comprensión de los sentimientos y dificultan la relación interpersonal. Es por esto, la importancia de la comunicación en el aula con estilo asertivo, permitiendo una relación adecuada estudiante-docente, la misma que permite satisfacer las necesidades emocionales de la diada, sus intereses, motivos y desarrolla actitudes proactivas.

En la Escuela de Psicología de la Universidad Católica del Ecuador, Sede Ambato, según Mayorga (2014), el 27,9% de estudiantes presentan un nivel de rendimiento académico bajo, este se encuentra supeditado al índice promediar establecido por la Escuela y el 5% de la población estudiantil condicionada no ha superado el tercer condicionamiento, lo que implica el inminente retiro de la carrera.

Frente a esta problemática y a la filosofía de la PUCESA, se realizan varias investigaciones no publicadas en la búsqueda de las causas y del fortalecimiento emocional del estudiantado:

Se investiga el nivel de inteligencia emocional de los estudiantes de Psicología de la PUCESA, (Macías M. , 2009) y se concluye que el nivel de inteligencia emocional es bajo y finaliza proponiendo la utilización del recurso didáctico de los grupos operativos para solucionar esta situación. Además en la implementación del proyecto de los grupos operativos en los estudiantes de primero y segundo semestre

de Psicología de la PUCESA, los resultados permitieron apreciar un notable desarrollo de la Inteligencia Intrapersonal en los estudiantes y un menor incremento de la Inteligencia Interpersonal, gracias a la aplicación de dichos métodos (Macías, 2012)

En el estudio de Mayorga (2011) sobre autoestima, se determina que un 29% de estudiantes de los primeros niveles cuenta con una inadecuada autoestima, de este porcentaje, el 55% además presentó una valoración negativa de sí mismos, lo que determina que su desarrollo emocional se encuentre polarizado a la aprobación social. Ante estos resultados, Mayorga (2011), aplica un tratamiento experimental para fortalecer el aspecto emocional del estudiante con condicionamiento académico, centrado en los rasgos de la personalidad, como consecuencia el 78% de estudiantes condicionados obtienen el índice promedial de 1,75, por lo que eliminan su historial de condicionamientos.

Estas investigaciones evidencian la situación emocional del estudiante y el crecimiento emocional de los mismos a través de las estrategias de intervención establecidos. Sin embargo la problemática del rendimiento académico que es menor al índice promedial se incrementa, lo que exige observar otras variables.

En el proceso enseñanza aprendizaje, (Moreira, 2006), considera a la comunicación como un eje transversal en el proceso educativo, de carácter interactivo en donde intervienen las emociones de los comunicantes y su objetivo es el desarrollo integral del estudiantado. Entonces la comunicación efectiva en la relación estudiante – docente propicia el desarrollo emocional y la transmisión adecuada de los contenidos académicos.

2.2. Significado del problema

En la Escuela de Psicología de la PUCESA, el rendimiento académico del estudiante se encuentra supeditado al índice promedial. Los estudiantes que no logran este índice (35 puntos), se condicionan y ponen en riesgo su estabilidad en la carrera.

Se han realizado estudios sobre sobre la situación emocional del estudiante condicionado (inteligencia emocional y autoestima) y talleres de crecimiento personal, sin embargo la problemática se mantiene. No se ha tomado en cuenta que el aprendizaje es un proceso comunicativo, en donde interviene factores individuales del estudiante y docente como también factores del contexto.

Por lo tanto es importante analizar los factores individuales, consolidados en la personalidad de cada integrante de la diada educativa y establecer como está influye en la manera de comunicarse de los estudiantes y docentes.

2.3. Definición del problema

- ¿Cuál es la situación actual de las dimensiones de la personalidad en los estudiantes y docente de la Escuela de Psicología de la PUCESA?

Se desconoce, ya que no se han realizado estudios sobre esta temática. Para conocer las dimensiones de la Personalidad se realizará un diagnóstico a través del cuestionario Big-Five, que valora dimensiones, subdimensiones. Se

aplicará la escala de distorsión, la que nos permitirá determinar la validez del reactivo.

- ¿Cuál es la situación de los estilos de comunicación en los estudiantes y docente de la Escuela de Psicología de la PUCESA?

No existe un estudio sobre este tópico. Por lo tanto, se aplicó el cuestionario “Estilo de Comunicación”, el que nos permitió determinar los estilos de comunicación: asertivo, manipulador, agresivo y pasivo. El resultado de asertividad fue corroborado con el Inventario de Asertividad de Gambrell y Richey-II, que valora 12 componentes de asertividad; se evalúa la probabilidad de respuesta de la persona ante las diferentes situaciones que plantean el test y el grado de ansiedad que le produce estas mismas.

- ¿Cómo influyen las dimensiones de personalidad en los estilos de comunicación de los estudiantes y docentes?

Ante el desconocimiento de esta situación, la investigación permitió establecer el índice de correlación entre las dimensiones de personalidad y los estilos de comunicación de los estudiantes y los docentes lo que faculto la comprobación de hipótesis.

- ¿Qué estrategias andragógicas utilizan los docentes de la Escuela de Psicología en el proceso de enseñanza aprendizaje para desarrollar las habilidades asertivas en los estudiantes?

No existía una evidencia empírica sobre la utilidad de estas estrategias en el desarrollo de las habilidades comunicacionales. Se aplicó un cuestionario Ad Hoc a los estudiantes, para determinar la funcionalidad de las estrategias andragógicas utilizadas por los docentes en el desarrollo de habilidades asertivas en los estudiantes durante el proceso de enseñanza aprendizaje.

2.4. Planteamiento del tema

“La Personalidad y su Influencia en los Estilos de Comunicación en Estudiantes y Docentes de Psicología: caso PUCESA”.

2.5. Delimitación del Tema

2.5.1. Contenido:

Campo: Educación

Área: Psicopedagogía

Aspecto: Personalidad y Comunicación

2.5.2. Delimitación Espacial:

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Institución: Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Sede Ambato

2.5.3. Delimitación Temporal:

Marzo – Noviembre 2014

2.5.4. Unidad de Observación:

Escuela de Psicología de la PUCESA

2.5.5. Sujetos de Observación:

Estudiantes y docentes

2.6. Hipótesis

Las dimensiones de la personalidad influyen en los estilos de comunicación de los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología de la PUCESA.

2.7. Variables e indicadores

2.7.1. Variable Independiente: Personalidad.

2.7.1.1. Indicadores:

- a) Definición de personalidad
- b) Paradigmas de personalidad
- c) Paradigma Dimensional
- d) Dimensiones

Energía, Tesón, Afabilidad, Estabilidad Emocional y Apertura Mental.

2.7.2. Variable Dependiente: Estilos de comunicación.

2.7.2.1. Indicadores:

- a) Comunicación
- b) Comunicación Educativa
- c) Comunicación Interpersonal
- d) Estilos de Comunicación: Pasivo, Agresivo, Manipulador y Asertivo

2.8. Objetivos

2.8.1. Objetivo General:

Establecer las dimensiones de la personalidad y su influencia en los estilos de comunicación de los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología de la PUCESA.

2.8.1.1. Objetivos Específicos:

- a) Diagnosticar las dimensiones de la personalidad en los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología.
- b) Identificar los estilos de comunicación en los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología.
- c) Correlacionar las dimensiones de la personalidad con los estilos de comunicación de los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología.
- d) Plantear estrategias andragógicas que permitan optimizar las habilidades comunicacionales en el aula.

2.9. Metodología

La presente investigación constituye un estudio exploratorio, descriptivo y correlacional de corte transversal:

2.9.1. Tipo y Diseño de la investigación

Este estudio corresponde a una investigación cuantitativa ya que se asignó números a las variables analizadas y se utilizó métodos estadísticos para analizar su comportamiento. El método general hipotético deductivo, ya que se planteó una hipótesis, se contrastaron los datos y se dedujeron las conclusiones.

Los métodos específicos que constituyen esta investigación son el exploratorio, descriptivo y correlacional de corte transversal.

La investigación tiene características exploratorias, porque nos permitió conocer las dimensiones de la personalidad de los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología y su influencia en la comunicación, variables que no han sido investigadas en este tipo de población. Es descriptiva, ya que permitió conocer las dimensiones de la personalidad y los estilos comunicacionales de la población en estudio. Lo que facultó analizar las características de la población frente a la problemática planteada. Finalmente es correlacional por lo que se fundamentó en la correlación de las dimensiones de personalidad con los estilos de comunicación de los estudiantes y docentes.

2.9.2. Participantes

La población está constituida por 336 estudiantes de la Escuela de Psicología de la PUCESA, los cuáles se encuentran distribuidos entre hombres y mujeres (Secretaria General de la PUCESA, 2013), las edades oscilan entre los 17 y 30 años de edad (Secretaria de la Escuela de Psicología, 2013). Con respecto al tema educativo, los estudiantes se encuentran distribuidos en las carreras de Psicología Clínica y Organizacional, repartidos en 10 niveles académicos. Por otra parte, la población docente consta de 26 profesionales entre hombres y mujeres con un rango de edad de 28 a 65 años de edad, nivel educación superior de tercero y cuarto nivel; la investigación se realiza con 14 docentes que dan el consentimiento para ser evaluados.

Muestra:

Para la selección de participantes se utilizó el muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a que se trabaja con los alumnos y docente que consienten ser evaluados. Inicialmente se plantea trabajar con la totalidad de docentes de la Escuela de Psicología, pero se alcanza únicamente el 54% (14 docentes), ya que no todos acceden a la evaluación.

La fórmula que se aplicará para el cálculo del tamaño de la muestra de estudiantes será:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2} \text{ en el que:}$$

N= Tamaño de la población (336 estudiantes).

n = Tamaño de la muestra.

σ = Desviación estándar (0.5). Se desconoce el valor y se utiliza la constante del 50%.

e = Error de muestreo (4.95%).

Z = Nivel de confiabilidad (95%).

Tamaño de la muestra: 181 estudiantes.

Por lo tanto, el tamaño de la muestra del universo correspondiente al conjunto de estudiantes con un nivel de confiabilidad del 95%, un error muestral del 5% y la desviación estándar (0,5) da un tamaño de 181 estudiantes.

2.9.3. Procedimiento

- ✓ Se recolectó información bibliográfica sobre las variables investigadas, gracias a esta información se determinaron los cuestionarios a ser aplicados para el análisis respectivo.
- ✓ Se aplicaron los cuestionarios a los participantes que accedieron a la investigación a través de la técnica de muestreo por conveniencia, previamente se socializan los objetivos del estudio investigativo y se firma el consentimiento.
- ✓ Los instrumentos se aplicaron de manera grupal a los estudiantes e individual a los docentes. Estos instrumentos permitieron evaluar las dimensiones de la personalidad (*Big Five*), los estilos comunicacionales (*Estilos Comunicacionales*), los factores de asertividad (*Inventario de Asertividad de Gambrill Richey*) y la presencia en la práctica docente de estrategias

andragógicas que desarrollen actitudes asertivas a través del *cuestionario Ad hoc*.

- ✓ Para la tabulación de datos se utilizó el programa SPSS, el mismo que permitió el análisis estadístico inferencial para la interpretación de los resultados y comprobar la hipótesis.
- ✓ Se establecieron las conclusiones y recomendaciones y se plantea una breve propuesta para garantizar el desarrollo de habilidades comunicacionales asertivas en la práctica docente con el fin de optimizar el rendimiento académico, la relación docente-alumno y el clima del aula.

2.9.4. Técnicas e Instrumentos:

2.9.4.1. Técnica:

La investigación se basó en la técnica psicométrica, la cual permitió establecer las dimensiones de la personalidad y estilos de comunicación con pruebas debidamente estandarizadas, garantizando el procedimiento científico de la investigación en curso.

2.9.4.2. Instrumentos:

Cuestionario “Big Five” BFQ: Este instrumento se utilizó en la evaluación de las dimensiones de personalidad (variable independiente). Evalúa 5 dimensiones y 10 subdimensiones de la personalidad las mismas que son interpretadas por varios adjetivos que permiten determinar el tipo y grado de cualidades que perfila la

persona. En el cuadro 2.1. se detallan las dimensiones, subdimensiones y los adjetivos (cualidades) correspondientes a cada una de ellas.

Cuadro 2.1: Dimensiones y Subdimensiones del Cuestionario “Big Five” e Interpretación mediante adjetivos

| Dimensión y Subdimensión | | Adjetivo |
|--------------------------|-------------------------------------|---|
| E | Energía | Dinámico, extravertido y dominante |
| | <i>Di Dinamismo</i> | <i>Dinámico y activo</i> |
| | <i>Do Dominancia</i> | <i>Dominante y asertivo</i> |
| A | Afabilidad | Altruista, comprensivo y tolerante |
| | <i>Cp. Cooperación</i> | <i>Cooperador y afectivo</i> |
| | <i>Co Cordialidad</i> | <i>Cordial y cortés</i> |
| T | Tesón | Responsable, ordenado y diligente |
| | <i>Es Escrupulosidad</i> | <i>Meticuloso y preciso</i> |
| | <i>Pe Perseverancia</i> | <i>Perseverante y tenaz</i> |
| EE | Estabilidad Emocional | Equilibrado, tranquilo y paciente |
| | <i>Ce Control de las emociones</i> | <i>Capaz de dominar sus emociones</i> |
| | <i>Ci Control de los impulsos</i> | <i>Capaz de dominar sus impulsos</i> |
| AM | Apertura Mental | Creativo, fantasioso e informado |
| | <i>Ac Apertura de la cultura</i> | <i>Abierto a intereses de tipo cultural</i> |
| | <i>Ae Apertura a la experiencia</i> | <i>Abierto a lo nuevo, a ideas y valores diferentes a los propios</i> |

Fuente: (Caprara, 2007)

El cuestionario presenta una escala de distorsión que permite identificar una postura falseada de las personas. Las puntuaciones elevadas en la escala de distorsión, muestra un individuo con intentos de dar una autoimagen positiva, constituyendo un perfil falseado positivo; una calificación promedio indica un perfil libre de sesgo positivo o negativo y una valoración baja determina un sesgo negativo, es decir, presenta una imagen negativa de sí mismo (Caprara, 2007). La estandarización del cuestionario, se base en centiles y puntuaciones T (Puntuaciones de Escala), su interpretación está dada en grados desde *muy bajo* a un grado *muy alto* de acuerdo a la puntuación (Cuadro 2.2.).

Cuadro 2.2: Adjetivos de Grado de las puntuaciones de Escala de las Dimensiones y Subdimensiones del Cuestionario “Big Five”

| Grado | Valor T | Adjetivo |
|-------|---------|---------------|
| 5 | 66 -69 | Muy (mucho) |
| 4 | 56 – 65 | Bastante |
| 3 | 46 – 55 | Moderadamente |
| 2 | 36 – 45 | Poco |
| 1 | 1 – 35 | Muy Poco |

Fuente: (Caprara, 2007)

Para el análisis investigativo se utilizan las puntuaciones escalares de las dimensiones y de la escala de la distorsión, las mismas, que nos permitieron obtener el punto de corte de las dimensiones y la media de los cuestionarios aplicados a los estudiantes y docentes para determinar la prevalencia de la dimensiones de la personalidad en la población de estudio.

Cuestionario Estilos de Comunicación: Consta de 60 ítems dicotómicos, que indica la tendencia a utilizar determinado estilo comunicacional: asertivo, pasivo, agresivo y manipuladora (Viera, 2007) . Cada estilo consta de 15 preguntas (Cuadro 2.3.), la puntuación mínima es 1 y la máxima 15, la interpretación radica en la sumatoria de cada estilo, a mayor puntaje mayor tendencia a utilizar el estilo comunicacional indicado. (Anexo 1)

Cuadro 2.3: Clasificación de los ítems de acuerdo al estilo comunicacional

| Estilo Comunicacional | Ítems |
|-----------------------|--|
| Pasivo | 1, 7, 15, 16, 17, 25, 26, 35, 36, 37, 50, 51, 52, 59, 60 |
| Agresivo | 4, 6, 10, 11, 20, 21, 28, 29, 30, 39, 40, 48, 49, 55, 56 |
| Manipulador | 3, 5, 9, 12, 13, 19, 22, 31, 32, 41, 42, 46, 47, 54, 57 |
| Asertivo | 2, 8, 14, 18, 23, 24, 27, 33, 34, 38, 43, 44, 45, 53, 58 |

Fuente: (Vieira, 2007)

Esta escala se trabajó con los puntos de corte de cada estilo y la media de los datos obtenidos en la aplicación del cuestionario a la población de estudio, determinando el predominio del estilo comunicacional.

Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey-II: Este cuestionario de autoreporte en sus 40 preguntas, permitió evaluar los factores del constructo asertividad, relacionando el componente emocional con su expresión conductual, por lo tanto, genera dos puntuaciones correspondientes a sus dos subescalas: la de malestar o grado de incomodidad (GI) y de probabilidades de respuesta (PR). Para la calificación se utiliza la puntuación Likert, en la subescala GI, el puntaje mayor al punto de corte significa mayor malestar, en la subescala de PR a menor puntaje del punto de corte mayor probabilidad de respuesta (Anexo 2). La asociación de las puntuaciones obtenidas en las dos subescalas establece cuatro grupos posibles, determinados en el cuadro 2.4.

Cuadro 2.4: Grupos de Conducta Asertiva del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey

| Probabilidad de Respuesta | Grado de Incomodidad | |
|---------------------------|--|---|
| | Bajo | Alto |
| Baja | Indiferentes: No actúan asertivamente y experimentan ansiedad | No Asertivos: Presentan altos niveles de ansiedad |
| Alta | Asertivos: Actúan asertivamente sin experimentar incomodidad | Actores Ansiosos: Actúan asertivamente con altos niveles de ansiedad |

Fuente: (Alarcón, Cervantes, Domínguez, Hernández, & Velázquez, 2003).

En cuanto a los factores de asertividad que analiza el Inventario de Asertividad Gambrill Richey, según Castaños, Reyes, Rivera & Díaz (1995) los agrupa en cuatro categorías: expresión de sentimientos positivos y negativos

(involucrarse en conversaciones agradables, confrontación, dar retroalimentación negativa, hacer frente a injusticias, manejar situaciones de servicio y circunstancias negativas), iniciar, mantener y terminar conversaciones (iniciar interacciones), pedir favores (admitir deficiencias personales), capacidad de decir no (resistir la presión de otras personas, rechazar peticiones y defensa de derechos personales).

El inventario de asertividad nos permitió analizar los factores que generan mayor incomodidad y los que producen menor probabilidad de respuesta, lo cual nos facilitó determinar el comportamiento asertivo de la muestra analizada.

Cuestionario Ad Hoc: Este cuestionario estuvo dirigido a los estudiantes sujetos de investigación, en la construcción del instrumento, se relacionó las estrategias andragógicas con los factores de asertividad, con el objetivo de determinar el uso o no de estrategias andragógicas en el proceso de enseñanza aprendizaje, que faciliten el desarrollo de las habilidades comunicacionales asertivas. (Anexo 3).

CAPÍTULO III

RESULTADOS

El estudio de las Dimensiones de la Personalidad y su influencia en los Estilos de Personalidad de la Escuela de Psicología de la PUCESA, se realiza con una población de 181 estudiantes y 14 docentes. Se ejecutan dos estudios estadísticos debido a la diferencia numérica entre estos dos tipos de población.

3.1. Análisis de las Dimensiones de la Personalidad y su influencia en los Estilos de Comunicación de los Estudiante

El estudio se realiza en una muestra no probabilística por conveniencia de 181 estudiantes de la Escuela de Psicología, que corresponden al período Enero – Mayo 2014. Se analizan las características sociodemográficas de la muestra, tanto de las variables individuales y académicas como de las variables sociales y familiares.

El análisis se inicia con la variable dependiente denominada *estilos comunicacionales*, se aplica un estudio descriptivo y de predominancia de los estilos comunicacionales como también se establece la validez interna del cuestionario. Para despejar supuestos, se analiza la diferencia de los estilos comunicacionales en los estudiantes con y sin condicionamiento académico. Se aplica un segundo instrumento complementario al anterior, que nos permite identificar los factores de la asertividad

y la prevalencia de los mismos en el nivel de malestar y probabilidad de respuesta que produce estos factores. Con este propósito se realiza un análisis descriptivo y se establecen correlaciones bivariadas para determinar los factores de asertividad con mayor incidencia en el nivel de incomodidad y de respuesta que manifiesta la muestra de estudio.

En la variable independiente *dimensiones de la personalidad*, se establecen estadísticos descriptivos que nos faculta conocer la prevalencia de las dimensiones de la personalidad en los estudiantes y se establecen correlaciones bivariada⁴ entre las dimensiones de la personalidad.

Finalmente se realiza la correlación y predicción de las *dimensiones de la personalidad* con los *estilos comunicacionales*, lo que nos permite comprobar o no la hipótesis planteada para este estudio.

3.1.1. Análisis de las Características Sociodemográficas de los Participantes del Estudio

3.1.1.1. Variables individuales y académicas

Las variables individuales corresponden a la edad de las unidades muestrales, las que se representa con la media (M) y la desviación estándar (Ds); el sexo y estado civil, como las variables académicas: nivel de estudio, situación académica (con y sin

⁴ La correlación bivariada, permite determinar si existe relación entre las dos variables, la intensidad de la relación (fuerte, moderada y débil) y que dirección tienen.

condicionamiento) y la distribución del tiempo, se expresan los datos mediante (*f*) frecuencias y el porcentaje representado con el símbolo (%), (ver Cuadro 3.1.)

Cuadro 3.1: Análisis Sociodemográfico de los Participantes. Grupo de estudiantes

| <i>Variables</i> | <i>Estadísticos</i> | | <i>Contraste</i> |
|--|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| | <i>Media</i> | <i>Desv. Est.</i> | |
| <i>Edad</i> | 20.04 | 1.93 | |
| | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>X²</i> |
| <i>Sexo</i> | | | |
| Masculino | 39 | 21,2% | 58.613*** |
| Femenino | 142 | 77,2% | |
| <i>Estado civil</i> | | | |
| Soltero/a | 176 | 95,7% | 161.552*** |
| Casado/a | 5 | 2,7% | |
| <i>Nivel de estudio</i> | | | |
| Primero | 27 | 14,9% | 81.320*** |
| Segundo | 59 | 32,6% | |
| Tercero | 17 | 9,4% | |
| Cuarto | 24 | 13,3% | |
| Quinto | 6 | 3,3% | |
| Sexto | 18 | 9,9% | |
| Séptimo | 10 | 5,5% | |
| Octavo | 20 | 11,0% | |
| <i>Condicionamiento académico</i> | | | |
| Sin condicionamiento | 144 | 79,6% | 298.934*** |
| Primer condicionamiento | 31 | 17,1% | |
| Segundo condicionamiento | 4 | 2,2% | |
| No responde | 2 | 1,1% | |
| <i>Distribución del tiempo</i> | | | |
| Estudio | 146 | 80,7 | 182.530*** |
| Trabajo | 16 | 8,8 | |
| Hogar | 19 | 10,5 | |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,001$ = altamente significativo, en relación a la distribución esperada de la población.

En la variable edad la población se encuentra en una edad mínima de 17 años y una máxima de 29 años, la media corresponde a $M = 20.04$ años, con una desviación $Ds = 1.93$, estos datos evidencian que el grupo de estudio corresponde a la etapa adulta joven cuyo momento normativo constituye el estudio universitario.

En lo concerniente a la variable sexo, se observa una prevalencia del sexo femenino (77,2%), frente al sexo masculino (21,2%). La prueba Ji – cuadrado

demuestra diferencias estadísticamente significativas entre estas dos categorías $X^2 = 58.613$; $p < 0,001$, en consecuencia se define que no existe relación proporcional entre en la distribución de la población por género. Este comportamiento es normativo a la Escuela de Psicología ya que existe una mayor presencia del sexo femenino en las aulas de estudio.

En lo referente al estado civil, se advierte que el estado civil soltero es proporcionalmente más alto (95,7%) frente al estado civil casado (2,7%). El Ji – cuadrado demuestra una diferencia estadística significativa $X^2 = 161.552$; $p < 0,001$, en la proporcionalidad del estado civil soltero por sobre el casado. El predominio de la población de estudio corresponde a estudiantes solteros lo que se justifica con la normativa de la población universitaria.

Frente al nivel de estudio la muestra se encuentra distribuida en mayor porcentaje (32,6%) segundo semestre, seguido por el primer semestre (14,9%), cuarto semestre (13,3%), octavo semestre (11%), sexto semestre (9,9%), tercer semestre (9,4%), séptimo semestre (5,5%) y quinto semestre (3,3%). El Ji – cuadrado demuestra una diferencia estadística significativa $X^2 = 81.320$; $p < 0,001$, en la distribución de la población de estudiantes por niveles, se puede observar que el mayor porcentaje se encuentra en segundo semestre de la carrera.

Al analizar la distribución del tiempo se percibe que el 80,7% de estudiantes dedican generalmente su tiempo únicamente al estudio, el 10,5% comparten estudio con hogar y un 8,8% combinan el estudio con el trabajo. A través del Ji – cuadrado se observa que existen diferencias significativas $X^2 = 18.530$; $p < 0,001$, en la

distribución de los grupos, prevalece en la distribución del tiempo de la población la dedicación en exclusiva a su formación.

3.1.1.2. Variables sociales y familiares

Las variables sociales y familiares pertenecen al análisis del grupo de convivencia familiar, la condición de la ciudad en la que estudian (procedencia o residencia) y nivel de estudio de los padres de familia. Estos datos se exponen los datos a través de (*f*) frecuencias y el porcentaje con el símbolo (%), (ver Cuadro 3.2)

Cuadro 3.2: Análisis Social y Familiar de los Participantes. Grupo de estudiantes

| <i>Variables</i> | <i>Estadísticos</i> | | <i>Contraste</i> |
|--|---------------------|-------------------|------------------|
| | <i>Media</i> | <i>Desv. Est.</i> | |
| <i>Convivencia</i> | | | |
| Papá, mamá, hermanos | 112 | 61,9% | 232,066*** |
| Abuelos | 1 | 0,6% | |
| Cónyuge con/sin hijos | 6 | 3,3% | |
| Un solo padre | 46 | 25,4% | |
| Otros | 16 | 8,8% | |
| <i>Procedencia y residencia</i> | | | |
| Natal y de estudio | 105 | 58% | 197,315*** |
| Residencia y de estudio | 36 | 19,9% | |
| Estudio | 37 | 20,4% | |
| Otro | 1 | 0,6% | |
| No responde | 2 | 1,1% | |
| <i>Escolaridad del padre</i> | | | |
| Primaria incompleta | 2 | 1,1% | 150.359** |
| Primaria completa | 9 | 5,0% | |
| Secundaria incompleta | 5 | 2,8% | |
| Secundaria completa | 44 | 24,3% | |
| Superior incompleta | 28 | 15,5% | |
| Superior completa | 65 | 35,9% | |
| Posgrado | 19 | 10,5% | |
| No responde | 9 | 5,0% | |
| <i>Escolaridad de la madre</i> | | | |
| Primaria incompleta | 2 | 1,1% | 135.508** |
| Primaria completa | 7 | 3,9% | |
| Secundaria incompleta | 10 | 5,5% | |
| Secundaria completa | 43 | 23,8% | |
| Superior incompleta | 31 | 17,1% | |
| Superior completa | 61 | 33,7% | |
| Posgrado | 21 | 11,6% | |
| No responde | 6 | 3,3% | |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en relación a la distribución esperada de la población

Al estudiar sobre el grupo de convivencia familiar de los estudiantes, se advierte un predominio de la convivencia en el núcleo familiar de origen (61,9%), en menor proporción, la estructura monoparental (25,4%), otros (familia extendida, solos, estructura filial) constituyen el 8,8% y en minoría con sus cónyuges, hijos o abuelos. en su familia nuclear actual (3,3%), con abuelos. La prueba Ji – cuadrado demuestra diferencias estadísticamente significativas entre estas categorías $X^2 = 232,066$; $p < 0,001$, por lo tanto existe un predominio de convivencia con la familia nuclear de origen sobre las otras variables.

Al analizar si la ciudad de estudio es su lugar de procedencia y de residencia, se obtuvo un 58% natal y de estudio, 20,4%, únicamente de estudio, 19,9% de residencia y de estudio. Al aplicar el Ji – cuadrado, se observa diferencias estadísticas significativas $X^2 = 197,315$; $p < 0,001$, en la mayor proporción de la ciudad natal y de estudio sobre los otros indicadores. En la población de la Escuela de Psicología se observa un alto porcentaje de estudiantes, que la ciudad de estudio corresponde a su lugar natal, sin embargo es importante detallar que los porcentajes menores corresponden a estudiantes que viajan diariamente de provincias como Cotopaxi y Chimborazo o estudiantes que residen son sus cohortes ya que corresponden a ciudades de la zona central o del oriente y se les dificulta regresar diariamente a sus lugares natales.

Referente a la formación académica del padre de familia se observa una mayor incidencia en la formación de tercer nivel (35,9%), formación de segundo nivel (24,3%), formación de tercer nivel incompleta (15,5%). La prueba Ji – cuadrado demuestra diferencias estadísticamente significativas $X^2 = 150.359$;

$p < 0,001$, en la relación del nivel de estudio de tercer nivel completo sobre los otros indicadores.

En cuanto a la formación académica de las madres se observa 31 33,7% ha finalizado la educación de tercer nivel, 23,8% termina la formación superior del segundo nivel y el 17% deja inconclusa la formación de tercer nivel. La aplicación del Ji – cuadrado demuestra una diferencia significativa de $X^2 = 135.508$; $p < 0,001$, lo que denota un predominio de la educación de tercer nivel frente a los otros indicadores.

Tomando como referencia la formación académica de los padres de familia se concluye que la población estudiada está en su mayoría constituida por padres de familia con títulos de tercer nivel.

3.1.2. Análisis de los resultados de los Estilos Comunicacionales

3.1.2.1. Análisis descriptivo de la Evaluación del estilo comunicacional

Esta sección del análisis de resultados corresponde a los resultados obtenidos durante la evaluación de los estilos de comunicación en el aula. El cuestionario de evaluación se encuentra formado cuatro factores distribuidos en 60 ítems. Cada uno de los factores mide un estilo de comunicación, los mismos que son: a) Estilo pasivo (15 ítems), b) Estilo agresivo (15 ítems), c) Estilo manipulador (15 ítems) y d) Estilo asertivo (15 ítems).

Los resultados que se muestran a continuación se presentan con la Media (M) de cada uno de los estilos comunicacionales, a más de ello el Error típico de la Media (Etm), la desviación típica (Ds) y los intervalos de confianza al 95% (Ls y Li). El tamaño de la muestra corresponde a 181 observaciones de la conducta comunicacional recogida en 181 participantes (Ver cuadro 3.3).

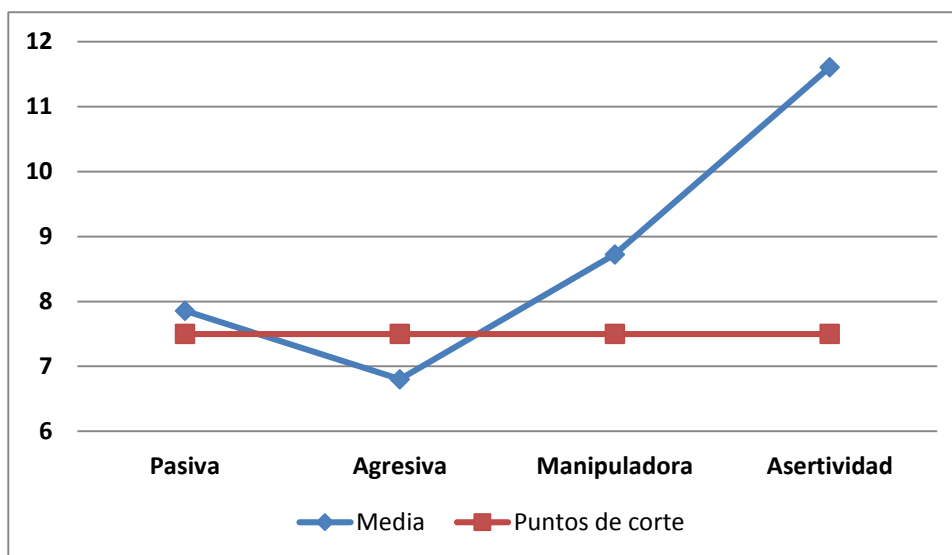
Cuadro 3.3: Análisis descriptivo de la evaluación del estilo comunicacional

| <i>Estilo comunicacional</i> | <i>Media</i> | | <i>Desv. típ.</i> | <i>Intervalos de confianza</i> | |
|------------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------------------|------------------------|
| | <i>Estadístico</i> | <i>Error típico</i> | <i>Estadístico</i> | <i>Límite Inferior</i> | <i>Límite Superior</i> |
| Pasivo | 7,8564 | ,20864 | 2,80700 | 7.44 | 8.27 |
| Agresivo | 6,8011 | ,20986 | 2,82335 | 6.39 | 7.22 |
| Manipulador | 8,7238 | ,17609 | 2,36900 | 8.38 | 9.07 |
| Asertivo | 11,6077 | ,17265 | 2,32277 | 11.27 | 11.95 |
| Total | 34,9890 | ,44183 | 5,94417 | 34.12 | 35.86 |

n= 181observaciones.

En el estilo comunicacional Pasivo se encontró que la media fue de $M= 7.86$ puntos; un error típico de la media $Etm= .21$, con una desviación estándar de $Sd= 2,81$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 7.44$ puntos y $Ls= 8.27$ puntos. En el estilo comunicacional Agresivo se encontró que la media fue de $M= 6.80$ puntos; un error típico de la media $Etm= .21$, con una desviación estándar de $Sd= 2,82$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 6.39$ puntos y $Ls= 7.22$ puntos. En el estilo comunicacional Manipulador se encontró que la media fue de $M= 8.72$ puntos; un error típico de la media $Etm= .17$, con una desviación estándar de $Sd= 2,37$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 8.38$ puntos y $Ls= 9.07$ puntos. En el estilo comunicacional Asertivo se encontró que la media fue de $M= 11.61$ puntos; un error típico de la media $Etm= .17$, con una desviación estándar de $Sd= 2,32$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 11.27$ puntos y $Ls= 11.95$ puntos.

Gráfico 3.1: Estilos Comunicacionales



Resultados obtenidos de cada uno de los factores que componen la evaluación del estilo comunicacional. Además se compara los valores de las medias en relación a los puntos de corte de cada uno de los factores.

El gráfico 3.1., se observa el punto de corte (7.5puntos) calculado en base al puntaje mínimo (1punto) y máximo(15 puntos) que permite el cuestionario obtener por estilo comunicacional y los datos obtenidos de los diferentes estilos en relación a este, a mayor puntaje mayor presencia del estilo comunicacional. Se determina el perfil comunicacional de los estudiantes en el aula. En primera instancia predomina el Asertivo, es decir los estudiantes mantienen un comunicación proactiva, conservan su compromiso académico con responsabilidad, busca el beneficio mutuo en las relaciones interpersonales, adecuado rendimiento en trabajo autónomo. En segundo lugar observamos el Manipulador, es decir, el estudiante que por todos los medios, trata de conseguir sus objetivos, obtiene ventajas de situaciones complicadas por el discurso cautivador que mantiene. Los estilos agresivos, son terceros en incidencia y son estudiantes provocadores verbal y no verbal, se resisten al rol de autoridad que el docente cumple. En menor proporción encontramos los Pasivos, los estudiantes que

posponen su trabajo y muestran falta de iniciativa, no expresan sus sentimientos o pensamientos.

3.1.2.2. Predominancia del estilo comunicacional en los participantes

En esta sección se presentan los estilos comunicacionales en el aula de predominancia por parte de las unidades muestrales evaluadas, las mismas que se representan a través de la frecuencia y el porcentaje de cada uno de los estilos comunicacionales (Ver cuadro 3.4).

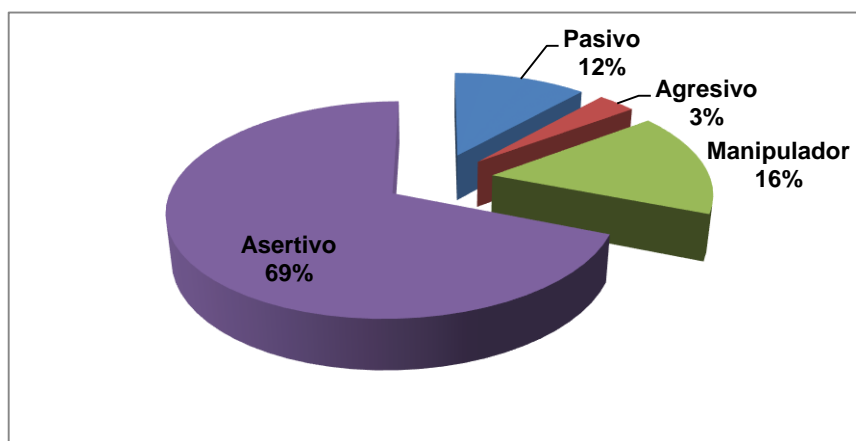
Cuadro 3.4: Predominancia del Estilo Comunicacional

| <i>Estilos Comunicacionales</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|
| Pasiva | 21 | 11.6% |
| Agresiva | 6 | 3.3% |
| Manipuladora | 29 | 16% |
| Asertiva | 125 | 69.1% |
| Total | 181 | 100% |

Nota: $n = 181$ observaciones.

El cuadro 3.4. muestra que el Estilo de Comunicación en el aula de mayor predominancia entre los estudiantes corresponde al estilo asertivo con el 69,1% ($n = 125$). A este estilo le sigue el estilo manipulador con el 16% ($n = 29$). En tercer lugar le corresponde el estilo pasivo con el 11,6% ($n = 21$) y finalmente el estilo agresivo con el 3,3% ($n = 6$) (Ver gráfico 3.2).

Gráfico 3.2: Predominancia del Estilo Comunicacional



Distribución de los resultados de la predominancia de los estilos comunicacionales en el aula por parte de los participantes.

Los resultados de la gráfica muestra una predominancia superior del estilo comunicacional asertivo que es practicado regularmente por los estudiantes de la escuela de Psicología de la PUCESA a diferencia de otros estilos comunicacionales. Estos resultados no reflejan si dicha predominancia es practicada bajo situaciones no cotidianas o de estrés.

3.1.2.3. Análisis de consistencia interna del test de estilo comunicacional

El análisis de consistencia interna se encarga de verificar el nivel de fiabilidad del instrumento de estilos comunicacionales en las respuestas obtenida de cada una de las observaciones. Dicha evaluación se la realiza a través del uso del Coeficiente de Fiabilidad Alpha de Cronbach (α) (Ver cuadro 3.5).

Cuadro 3.5: Análisis descriptivo de los resultados del test de estilo comunicacional

| <i>Estilo comunicacional</i> | <i>Ítems</i> | <i>Alpha Estadístico</i> | <i>Ítems retirados</i> | <i>Alpha Estadístico</i> |
|------------------------------|--------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| Pasivo | 15 | .602 | 59 | .603 |
| Agresivo | 15 | .633 | 28 | .637 |
| Manipulador | 15 | .493 | 54, 5, 57, 31 | .523 |
| Asertivo | 15 | .572 | 23, 38, 14, 8 | .623 |
| Total | 60 | .664 | - 52, 43, 23, 37, 27, 53 | .635 .695 |

Nota: n = 181 observaciones.

Alpha estadístico mayor a 0.6 indica que el cuestionario estilos comunicacionales es confiable para la utilidad investigativa de este trabajo.

En el análisis de fiabilidad cuando la puntuación se acerca a su puntaje máximo 1 es más fiable la escala. Morales (2013), determina 0.85 una confiabilidad aceptable para criterios diagnósticos individuales, descripción de grupos e investigación teórica; entre 0.60 – 0.85, la escala es cuestionable diagnósticos individuales y confiable en descripción de grupos e investigación y cuando es menor a 0.60 no es fiable para diagnósticos, cuestionable para descripción de grupos y fiable cuestionable para la investigación.

De acuerdo al estudio se muestra que la fiabilidad del estilo de comunicación pasivo (ECP) con 15 ítems fue de $a = ,602$ que equivale a fiabilidad baja; para el estilo de comunicación agresivo (ECA) con 15 ítems fue de $a = ,633$ que se interpreta como fiabilidad baja; en el caso del estilo comunicacional manipulador (ECM) con 15 ítems los resultados fueron de $a = ,4933$ que se traduce como muy baja o poco fiable; en el estilo comunicacional asertivo (ECA) con 15 ítems se obtuvo una fiabilidad de $a = ,572$ que significa poco fiable. Finalmente el resultado global de fiabilidad de la escala con 60 ítems fue de $a = ,664$ que equivale a un nivel de fiabilidad bajo. Con el nivel de fiabilidad $a = ,664$, el cuestionario es válido para ser aplicado en investigaciones teóricas, función que cumple en esta investigación.

3.1.2.4. Diferencias de los estilos comunicacionales entre los estudiantes con condicionamiento y sin condicionamiento académico

En esta sección se busca identificar si existen o no diferencias estadísticamente significativas entre los grupos sin condicionamiento (n= 144) y aquellos que se encuentran con condicionamiento académico (n= 35) en relación a los niveles de presencia de los estilos comunicacionales en el aula. Los resultados se presentan con las medias aritméticas, obtenidas de las puntuaciones del cuestionario de estilos comunicacionales y las desviaciones estándares con respecto a la media y nos permite conocer el grado de dispersión de la población. Este cálculo se realiza con el grupo de estudiantes con condicionamiento académico y sin condicionamiento. La prueba de comprobación de hipótesis se la realizó con la prueba T de Student (*t*) (Ver cuadro 3.6).

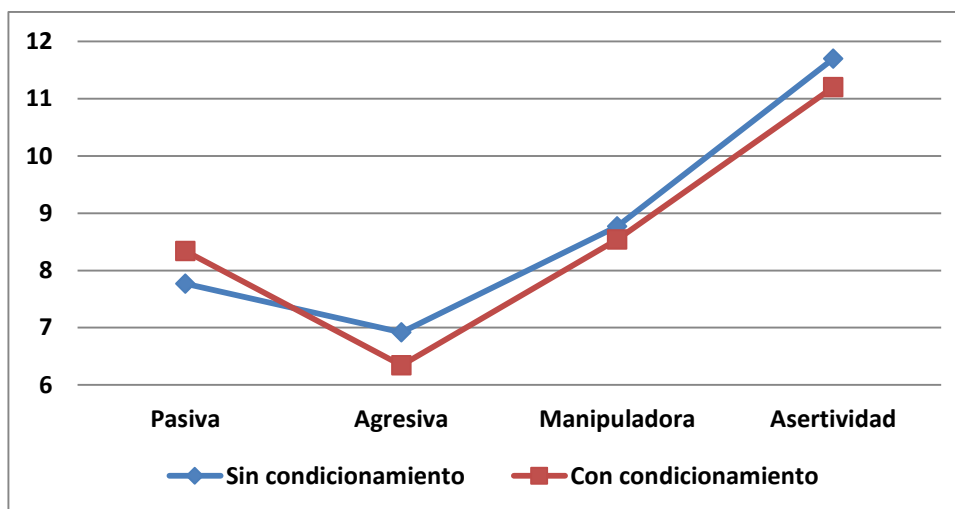
Cuadro 3.6: Diferencias estadísticas entre los estudiantes sin condicionamiento y con condicionamiento académico

| <i>Estilos</i> | <i>Sin condicionamiento</i> | | <i>Con condicionamiento</i> | | <i>T</i> |
|----------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|-------------------|----------|
| | <i>n= 144</i> | | <i>n= 35</i> | | |
| | <i>Media</i> | <i>Desv. Est.</i> | <i>Media</i> | <i>Desv. Est.</i> | |
| Pasiva | 7,77 | 2,68 | 8,34 | 3,24 | -1,085 |
| Agresiva | 6,92 | 2,85 | 6,34 | 2,70 | 1,093 |
| Manipuladora | 8,77 | 2,33 | 8,54 | 2,58 | ,508 |
| Asertividad | 11,70 | 2,31 | 11,2 | 2,32 | 1,151 |

Nota: Niveles de significancia estadística: * $p: = < 0,05$. A mayor valor de p , menor homogeneidad inter-grupal, a menor valor de p , mayor igualdad inter-grupal (95% confiabilidad).

Los resultados muestran que entre los grupos sin condicionamiento y aquellos con condicionamiento no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en ninguno de los estilos de comunicacionales en el aula (Ver gráfico3.3)

Gráfico 3.3: Diferencias estadísticas entre los estudiantes sin condicionamiento y con condicionamiento académico



Diferencias de predominancia entre los estilos comunicacionales de los estudiantes sin condicionamiento y con condicionamiento.

Los resultados de gráfico 3.3 muestran que aunque no existen diferencias estadísticamente significativas en ninguno de los estilos comunicacionales. Sin embargo en el estilo comunicacional pasivo se encontró menor valor en el grupo sin condicionamiento que en el de condicionamiento. Así mismo los resultados en el estilo comunicacional agresivo se evidencia los resultados en el grupo sin condicionamiento es mayor que en el grupo con condicionamiento. En el caso del estilo comunicacional manipulador los resultados del grupo sin condicionamiento son ligeramente mayores que el grupo con condicionamiento y finalmente situación similar se da con respecto al estilo comunicacional asertivo.

3.1.3. Evaluación de la conducta asertiva

Ante la presencia dominante de la comunicación asertiva de los estudiantes se ve la necesidad de analizar a través del Inventario de Asertividad Gambrill y Richey II, cómo se encuentran los componentes de la asertividad frente al grado de malestar y probabilidad de respuesta.

3.1.3.1. Análisis del grado de malestar

A continuación se presentan los resultados obtenidos en la evaluación del grado de malestar existente en los participantes evaluados frente a comportamientos asertivos. La sección del grado de malestar del Test de Gambrill y Richey II está compuesta de doce factores que mide la intensidad del malestar. Estos factores son: rechazo de peticiones, búsqueda de contactos sociales, hacer peticiones, dar feedback negativo, manifestación de sentimientos positivos, defensa de derechos personales, hacer frente a críticas, resistirse a presiones, disentir, admitir desconocimiento, reconocimiento público de fallos personales y rechazo de situaciones ventajosas.

Los resultados son presentados en el cuadro 3.7 por medio de la media del grupo evaluado, además el error típico de la media y la desviación estándar. Se realiza un estudio comparativo de la media aritmética obtenida de los puntajes brutos de la población con los puntos de corte extraídos del puntaje mínimo y máximo posibles de obtener en la calificación Likert de cada conducta asertiva analizada.

Cuadro 3.7: Análisis descriptivos del grado de malestar

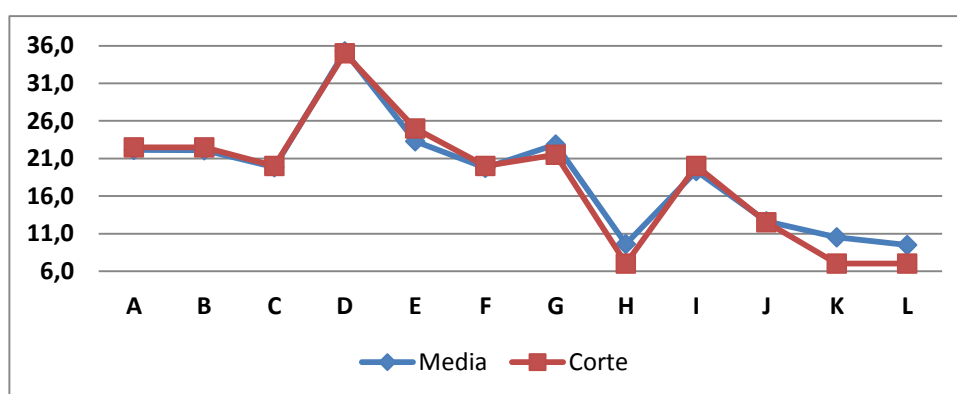
| <i>Indicadores</i> | <i>Media</i> | | <i>Desv. típ.</i> |
|--|--------------------|---------------------|--------------------|
| | <i>Estadístico</i> | <i>Error típico</i> | <i>Estadístico</i> |
| Rechazar peticiones | 22,1492 | ,49139 | 6,61101 |
| Búsqueda de contactos sociales | 22,1160 | ,40137 | 5,39988 |
| Hacer peticiones | 19,8453 | ,37262 | 5,01313 |
| Dar Feed-back negativo | 35,2597 | ,78136 | 10,51211 |
| Manifestación de Sentimientos Positivos | 23,2928 | ,53912 | 7,25315 |
| Defensa de derechos personales | 19,7348 | ,42372 | 5,70052 |
| Hacer frente a críticas | 22,8785 | ,52329 | 7,04009 |
| Resistirse a presiones | 9,6188 | ,26131 | 3,51560 |
| Disentir | 19,33149 | ,433203 | 5,828146 |
| Admitir desconocimiento | 12,6409 | ,25107 | 3,37775 |
| Reconocimiento público fallos personales | 10,5249 | ,26715 | 3,59408 |
| Rechazo de situaciones ventajosas | 9,4862 | ,23435 | 3,15279 |
| Puntaje Bruto de Incomodidad | 98,5470 | 1,82269 | 24,52174 |
| CT Incomodidad | 50,1657 | ,79387 | 10,68047 |

Nota: n = 181 casos.

En la subescala del grado de malestar frente a comportamientos asertivos se encontró: Rechazar peticiones, media de $M= 22.14$ puntos; un error típico de la media $Etm= .49$, con una desviación estándar de $Sd= 6.61$; Búsqueda de contactos sociales, media de $M= 22.12$ puntos; un error típico de la media $Etm= .40$, con una desviación estándar de $Sd= 5.40$; Hacer peticiones, media de $M= 19.85$ puntos; un error típico de la media $Etm= .37$, con una desviación estándar de $Sd= 5.01$; Dar feed-back negativo, media de $M= 35.26$ puntos; un error típico de la media $Etm= .78$, con una desviación estándar de $Sd= 10.51$; Manifestación de sentimientos positivos, media de $M= 23.29$ puntos; un error típico de la media $Etm= .54$, con una desviación estándar de $Sd= 7.25$; Defensa de derechos personales, media de $M= 19.73$ puntos; un error típico de la media $Etm= .42$, con una desviación estándar de $Sd= 5.70$; Hacer frente a críticas la media de $M= 22.88$ puntos; un error típico de la media $Etm= .52$, con una desviación estándar de $Sd= 7.04$; Resistirse a presiones, media de $M= 9.62$ puntos; un error típico de la media $Etm= .26$, con una desviación estándar de $Sd= 3.52$; Disentir, media de $M= 19.33$ puntos; un error típico de la media $Etm= .43$, con una desviación estándar de $Sd= 5.83$; Admitir

desconocimiento, media de $M= 12.64$ puntos; un error típico de la media $Etm= .25$, con una desviación estándar de $Sd=3.38$; Reconocimiento público de fallos personales, media de $M= 10.52$ puntos; un error típico de la media $Etm= .27$, con una desviación estándar de $Sd=3.59$; Rechazo de situaciones ventajosas, media de $M= 9.49$ puntos; un error típico de la media $Etm= .23$, con una desviación estándar de $Sd=3.15$. Puntaje escalar, media de $M= 50.17$ puntos; un error típico de la media $Etm= .79$, con una desviación estándar de $Sd=10.68$

Gráfico 3.4: Análisis comparativo de los factores de grado de malestar con el punto de corte



Clave: A= Rechazar peticiones; B= Búsqueda de contactos sociales; C= Hacer peticiones; D= Dar feed-back negativo; E= Manifestación de sentimientos positivos; F= Defensa de derechos personales; G= Hacer frente a críticas; H= Resistirse a presiones; I= Disentir; J= Admitir desconocimiento; K= Reconocimiento público de fallos personales; L= Rechazo de situaciones ventajosas.

Resultados obtenidos de cada uno de los factores que componen la evaluación del grado de incomodidad del Inventario de Asertividad. Además se compara los valores de las medias en relación a los puntos de corte (media de la puntuación total máxima del test) de cada uno de los factores. A mayor puntaje mayor malestar frente a conductas asertivas. A mayor puntaje mayor malestar frente a conductas asertivas.

El gráfico 3.4 manifiesta que las medias obtenidas de la evaluación de la muestra, de todos los factores componentes del test de Gambrill y Richey II, en la sección del grado de malestar, se encuentran en el punto de corte el rechazar peticiones, búsqueda de contactos sociales, hacer peticiones, por lo tanto son factores que no causan ansiedad al tener que utilizarlos en su proceso comunicacional.

Ligeramente bajo el punto de corte, se encuentra manifestación de sentimientos positivos. Por encima del punto de corte (media de la puntuación total máxima del test), les causa ansiedad el reconocimiento en público de fallas personales y rechazo de situaciones ventajosas. El puntaje escalar es de 50,1657, que corresponde a un nivel normativo de grado de malestar.

3.1.3.1.1. Análisis de correlaciones bivariadas de la sección del grado de malestar

Se establece una intercorrelación entre los factores de asertividad que componen el grado de incomodidad a través del método estadístico de Pearson. El coeficiente de correlación de Pearson expresa en qué grado los sujetos se encuentran ordenados de la misma manera en dos variables simultáneas (Morales, 2013). Los valores externos son 0 (sin ninguna relación) y ± 1 (máxima relación). Cuando le antecede el signo positivo es una correlación positiva o directamente proporcional, pero si el signo es negativo hablamos de una correlación negativa o inversamente proporcional. La magnitud del coeficiente es independiente del signo. Como criterio orientador Cohen (1988), citado por Morales (2013), establece las valoraciones para la ciencia de la conducta, quien menciona que estas suelen presentar valores bajos debido a la contaminación de las variables medidas por otras no tomadas en cuenta, también atribuye a pocas consistencia de los instrumentos utilizados, instrumentos poco discriminantes u homogeneidad de la muestra. Aunque estos coeficientes sean bajos nos pueden indicar un éxito cualitativamente alto. (Cuadro 3.8)

Cuadro 3.8: Correlaciones Bivariadas del Grado de Malestar

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | TOTAL |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| A | 1 | | | | | | | | | | | | |
| B | ,544** | 1 | | | | | | | | | | | |
| C | ,578** | ,823** | 1 | | | | | | | | | | |
| D | ,798** | ,551** | ,658** | 1 | | | | | | | | | |
| E | ,720** | ,509** | ,606** | ,890** | 1 | | | | | | | | |
| F | ,734** | ,648** | ,747** | ,862** | ,817** | 1 | | | | | | | |
| G | ,790** | ,544** | ,637** | ,900** | ,878** | ,836** | 1 | | | | | | |
| H | ,700** | ,463** | ,525** | ,747** | ,697** | ,690** | ,758** | 1 | | | | | |
| I | ,741** | ,546** | ,703** | ,881** | ,832** | ,871** | ,891** | ,769** | 1 | | | | |
| J | ,632** | ,632** | ,732** | ,738** | ,695** | ,751** | ,727** | ,643** | ,721** | 1 | | | |
| K | ,657** | ,434** | ,400** | ,465** | ,394** | ,384** | ,381** | ,303** | ,353** | ,436** | 1 | | |
| L | ,741** | ,537** | ,534** | ,745** | ,725** | ,700** | ,685** | ,747** | ,678** | ,548** | ,456** | 1 | |
| TOTAL | ,860** | ,697** | ,769** | ,949** | ,895** | ,897** | ,911** | ,806** | ,908** | ,814** | ,569** | ,788** | 1 |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en relación a la identificación de factores que incrementan el grado de malestar.

Clave: A= Rechazar peticiones; B= Búsqueda de contactos sociales; C= Hacer peticiones; D= Dar feed-back negativo; E= Manifestación de sentimientos positivos; F= Defensa de derechos personales; G= Hacer frente a críticas; H= Resistirse a presiones; I= Disentir; J= Admitir desconocimiento; K= Reconocimiento público de fallos personales; L= Rechazo de situaciones ventajosas.

Los factores que más influencia presentan en la identificación del grado de malestar de los participantes evaluados y que explican mejor el comportamiento del malestar fueron: Rechazar peticiones $r = ,860$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Dar feed-back negativo $r = ,949$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Manifestación de sentimientos positivos $r = ,895$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Defensa de derechos personales $r = ,897$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Hacer frente a críticas $r = ,911$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Resistirse a presiones $r = ,806$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Disentir $r = ,908$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva y Admitir desconocimiento $r = ,814$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva. Es decir, a mayor requerimiento de estos factores en el proceso comunicacional educativo se evidenciará mayor ansiedad lo que va a generar este grado de incomodidad, de esta manera se verá afectado el clima en el aula.

3.1.3.2. Análisis de la sección de probabilidad de respuesta

A continuación se presentan los resultados obtenidos en la evaluación de la probabilidad de respuesta existente en los participantes evaluados. La sección del grado de malestar del Test de Gambrill y Richye II, está compuesta de doce factores que mide la intensidad del malestar. Estos factores son: Feed-back negativo, Sentimientos positivos, Derechos personales, Aceptación, limitaciones personales, Disentir, Admitir Desconocimiento, Búsqueda Contacto Social, Manifestar Negativas, Manifestación de Demandas, Aceptar Opiniones, Resistirse ante presiones, Frente Injusticias Personales.

Los resultados son presentados en el cuadro 3.9 por medio de la media del grupo evaluado, además el error típico de la media y la desviación estándar. Se realiza un estudio comparativo de la media aritmética obtenida de los puntajes brutos de la población con los puntos de corte extraídos del puntaje mínimo y máximo posibles de obtener en la calificación Likert de cada conducta asertiva analizada.

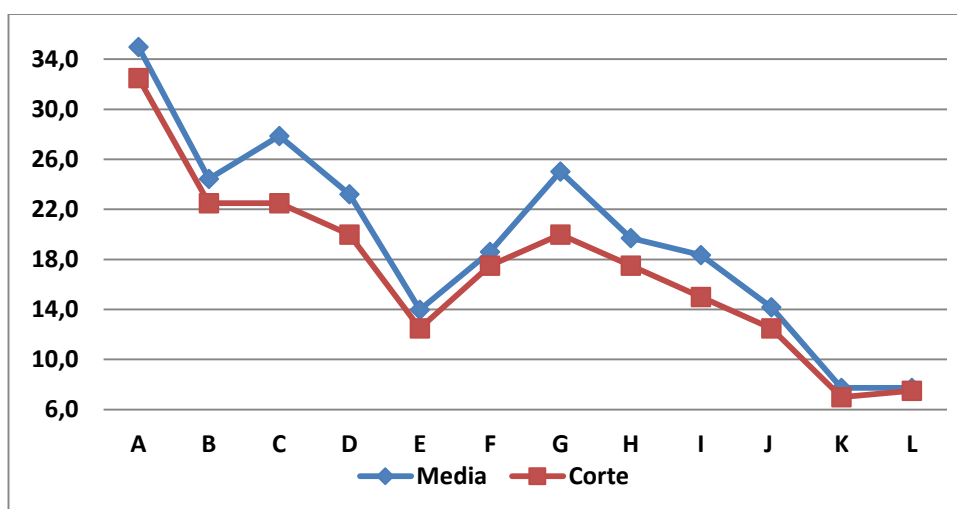
Cuadro 3.9: Análisis descriptivos de la probabilidad de respuesta.

| <i>Indicadores</i> | <i>Media</i> | | <i>Desv. típ.</i> |
|------------------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| | <i>Estadístico</i> | <i>Error típico</i> | <i>Estadístico</i> |
| Feed-back negativo | 34,99 | ,61 | 8,23 |
| Sentimientos positivos | 24,45 | ,41 | 5,57 |
| Derechos personales | 27,88 | ,46 | 6,12 |
| Aceptación limitaciones personales | 23,21 | ,37 | 4,94 |
| Disentir | 13,97 | ,27 | 3,64 |
| Admitir Desconocimiento | 18,60 | ,36 | 4,81 |
| Búsqueda Contacto Social | 25,03 | ,38 | 5,08 |
| Manifestar Negativas | 19,7 | ,33 | 4,45 |
| Manifestación de Demandas | 18,36 | ,27 | 3,67 |
| Aceptar Opiniones | 14,17 | ,26 | 3,55 |
| Resistirse ante presiones | 7,74 | ,17 | 2,25 |
| Frente Injusticias Personales | 7,74 | ,17 | 2,25 |
| Puntaje Bruto Probabilidad | 111,35 | 1,59 | 21,36 |
| CT Probabilidad | 54,51 | ,71 | 9,57 |

Nota: n = 181

En la subescala de probabilidad de respuesta frente a comportamientos asertivos se encontró: Dar feed-back negativo, media de $M= 34.99$ puntos; un error típico de la media $Etm= .61$, con una desviación estándar de $Sd=8.23$; Manifestación de sentimientos positivos, media de $M= 24.45$ puntos; un error típico de la media $Etm= .41$, con una desviación estándar de $Sd= 5.57$; Defensa de derechos personales, media de $M= 27.88$ puntos; un error típico de la media $Etm= .46$, con una desviación estándar de $Sd= 6.12$; Aceptación de limitaciones personales, media de $M= 23.21$ puntos; un error típico de la media $Etm= .37$, con una desviación estándar de $Sd= 4.94$; Disentir, media de $M= 13.97$ puntos; un error típico de la media $Etm= .27$, con una desviación estándar de $Sd= 3.64$; Admitir desconocimiento, media de $M= 18.60$ puntos; un error típico de la media $Etm= .36$, con una desviación estándar de $Sd=4.81$; Búsqueda de contactos sociales, media de $M= 25.03$ puntos; un error típico de la media $Etm= .38$, con una desviación estándar de $Sd= 5.08$; Manifestar negativas, media de $M= 19.7$ puntos; un error típico de la media $Etm= .33$, con una desviación estándar de $Sd= 4.45$; Manifestación de demandas, media de $M= 18.36$ puntos; un error típico de la media $Etm= .27$, con una desviación estándar de $Sd= 3.67$; Aceptar, media de $M= 14.17$ puntos; un error típico de la media $Etm= .26$, con una desviación estándar de $Sd= 3.55$; Resistirse ante presiones, media de $M= 7.74$ puntos; un error típico de la media $Etm= .17$, con una desviación estándar de $Sd=2.25$; Frente a injusticias personales, media de $M= 7.74$ puntos; un error típico de la media $Etm= .17$, con una desviación estándar de $Sd=2.25$. Puntaje escalar, media de $M= 111.35$ puntos; un error típico de la media $Etm= 1.59$, con una desviación estándar de $Sd=21.36$

Gráfico 3.5: Análisis comparativo de los factores de probabilidad de respuesta con el punto de corte



Clave: A= Feed-back negativo; B= Sentimientos positivos; C= Derechos personales; D= Aceptación de limitaciones personales; E= Disentir; F= Admitir Desconocimiento; G= Búsqueda de contacto social; H= Manifestar negativas; I= Manifestación de demandas; J= Aceptar opiniones; K= Resistirse ante presiones; L= Frente Injusticias Personales

Resultados obtenidos de cada uno de los factores que componen la evaluación de la probabilidad de respuesta del Inventario de Asertividad. Además se compara los valores de las medias en relación a los puntos de corte (media de la puntuación total máxima del test) de cada uno de los factores. A mayor puntaje menor probabilidad de respuesta a conductas asertivas.

El gráfico 3.5 muestra que las medias obtenidas de la evaluación de la muestra de todos los factores componentes del test de Gambrill y Richey en la sección de probabilidad de respuesta se encuentran por encima del punto de corte (media de la puntuación total máxima del test). La calificación de esta subescala, es inversa a la valoración de la subescala de incomodidad, a mayor puntaje menor probabilidad de respuesta. Por lo tanto lo observado en la muestra determina una probabilidad con tendencia a la baja, básicamente en manifestación de sentimientos positivos, derechos personales, aceptación de limitaciones personales y sobre todo en búsqueda de contacto social, lo que se justifica en la negativa de los alumnos de generar nuevos grupos de trabajo. El puntaje escalar corresponde a 55, determina un nivel de probabilidad de respuesta dentro del promedio.

3.1.3.2.1. Análisis de correlaciones bivariadas de los factores que componen la sección de probabilidad de respuesta

Se da el mismo tratamiento de la subescala de incomodidad, a través del método estadístico de Pearson se determina la intercorrelación de los factores de probabilidad de respuesta. (Cuadro 10)

Cuadro 3.10: Correlaciones Bivariadas de probabilidad de respuesta

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | TOTAL |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|-------|
| A | 1 | | | | | | | | | | | | |
| B | ,603** | 1 | | | | | | | | | | | |
| C | ,567** | ,562** | 1 | | | | | | | | | | |
| D | ,787** | ,689** | ,526** | 1 | | | | | | | | | |
| E | ,769** | ,555** | ,538** | ,728** | 1 | | | | | | | | |
| F | ,781** | ,593** | ,471** | ,848** | ,692** | 1 | | | | | | | |
| G | ,557** | ,675** | ,729** | ,695** | ,551** | ,573** | 1 | | | | | | |
| H | ,610** | ,565** | ,758** | ,529** | ,602** | ,516** | ,580** | 1 | | | | | |
| I | ,657** | ,657** | ,667** | ,645** | ,577** | ,576** | ,795** | ,634** | 1 | | | | |
| J | ,652** | ,503** | ,657** | ,544** | ,658** | ,552** | ,579** | ,638** | ,605** | 1 | | | |
| K | ,650** | ,582** | ,507** | ,509** | ,532** | ,472** | ,454** | ,513** | ,505** | ,403** | 1 | | |
| L | ,650** | ,582** | ,507** | ,509** | ,532** | ,472** | ,454** | ,513** | ,505** | ,403** | 1,000** | 1 | |
| TOTAL | ,873** | ,779** | ,753** | ,825** | ,797** | ,791** | ,739** | ,725** | ,778** | ,709** | ,670** | ,670** | 1 |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en relación a la identificación de factores que incrementan la probabilidad de respuesta.

Clave: A= Feed-back negativo; B= Sentimientos positivos; C= Derechos personales; D= Aceptación de limitaciones personales; E= Disentir; F= Admitir Desconocimiento; G= Búsqueda de contacto social; H= Manifestar negativas; I= Manifestación de demandas; J= Aceptar opiniones; K= Resistirse ante presiones; L= Frente Injusticias Personales.

Los factores que más influencia presentan en la identificación de la probabilidad de respuesta de los participantes evaluados y que explican mejor el comportamiento fueron: Feed-back negativo $r = ,873$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Aceptación de limitaciones $r = ,825$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva; Disentir $r = ,797$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva y Admitir desconocimiento $r = ,791$; $p < ,01$ igual a correlación alta positiva.

3.1.4. Evaluación de las dimensiones de la personalidad

3.1.4.1. Análisis descriptivo de los resultados de las dimensiones de la personalidad

El cuestionario Big Five, es un cuestionario que se encarga de medir las dimensiones de personalidad existentes, así como el grado de presencia de la dimensión, lo que genera un perfil de personalidad en los individuos evaluados. El cuestionario se encarga de medir cinco dimensiones, basado en el modelo de los ‘cinco grandes’ que son: Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura. Además arroja un indicador de evaluación del grado de objetividad con respecto a las respuestas de las preguntas denominado Distorsión.

Los resultados que se muestran a continuación de cada una de las dimensiones se encuentra representada por la Media (*M*) y la desviación estándar (*Ds*) tanto de las puntuaciones brutas (total de puntos obtenidos de cada pregunta y en cada dimensión) así como de las puntuaciones T (transformación de la puntuación bruta en puntuación T) (Ver cuadro 3.11).

Cuadro 3.11: Descripción de las dimensiones de la personalidad obtenida en el test Big Five

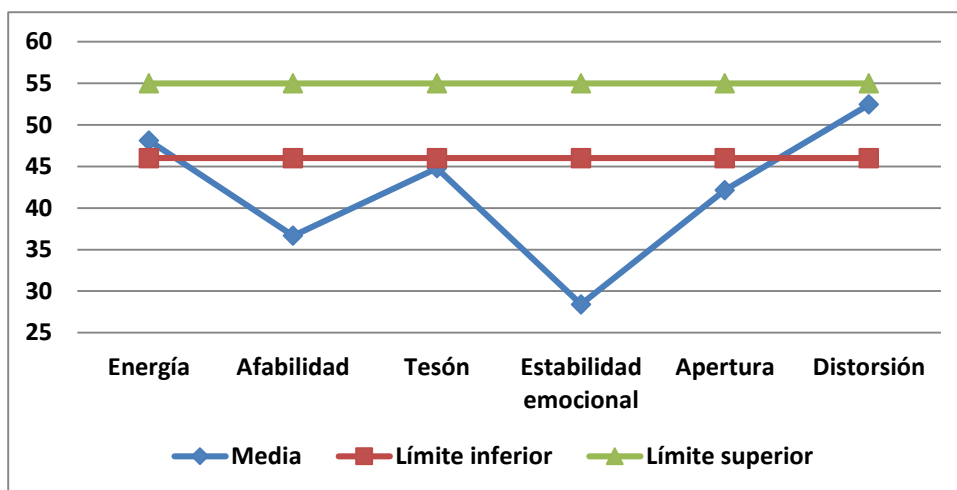
| <i>Dimensiones</i> | <i>Puntuación bruta</i> | | <i>Puntuaciones T</i> | |
|-----------------------|-------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------|
| | <i>Media</i> | <i>Desv. típ.</i> | <i>Media</i> | <i>Desv. típ.</i> |
| Energía | 80,58 | 8,69 | 48,11 | 9,04 |
| Afabilidad | 78,61 | 7,54 | 36,67 | 6,98 |
| Tesón | 83,48 | 10,29 | 44,8 | 10,36 |
| Estabilidad emocional | 68,82 | 11,34 | 28,41 | 21,94 |
| Apertura | 80,84 | 8,89 | 42,16 | 8,38 |
| Distorsión | 31,27 | 5,89 | 52,46 | 8,74 |

Nota: n= 181 observaciones. Puntuaciones T= Puntuaciones Escalares

Los resultados obtenidos en la evaluación de los rasgos de personalidad a través del Cuestionario Big Five, arrojaron los siguientes resultados: En la dimensión energía, se obtuvo una Media de las puntuaciones brutas de las unidades muestrales evaluadas de $M= 80,58$ puntos; $Ds= 8,69$ y de las puntuaciones T de $M= 48,11$ puntos; $Ds= 9,04$. Para el rasgo de personalidad afabilidad, se obtuvo de la puntuación bruta un resultado de $M= 78,61$ puntos; $Ds= 7,54$ y en las puntuaciones T de $M= 36,67$ puntos; $Ds= 6,98$. Con respecto al rasgo Tesón, se encontró en las puntuaciones brutas $M= 83,48$ puntos; $Ds= 10,29$ y en las puntuaciones típicas $M= 44,58$ puntos; $Ds= 10,36$. En lo que corresponde a la dimensión Estabilidad Emocional, los resultados para las puntuaciones brutas fueron $M= 68,82$ puntos; $Ds= 11,34$ y para las puntuaciones escalares fue de $M= 28,41$ puntos; $Ds= 21,94$. Para el caso de la dimensión de la personalidad Apertura, los resultados obtenidos para los resultados brutos fue de $M= 80,84$ puntos; $Ds= 8,89$ y de las puntuaciones T fue de $M= 42,12$ puntos; $Ds= 8,38$. Finalmente el Cuestionario Big Five contempla el grado de distorsión o de sesgo de las respuestas, los evaluados obtuvieron las puntuaciones brutas $M= 31,27$ puntos; $Ds= 5,89$ y en las puntuaciones T se obtuvo $M= 52,46$ puntos; $Ds= 8,74$.

Las dimensiones de personalidad en relación a las puntuaciones T que mayor presencia demostraron en la evaluación de la muestra fueron: Energía, Tesón y Apertura. En el caso de la distorsión los resultados reflejan que la distorsión se encuentra en parámetros normales (Ver gráfico 3.6).

Gráfico 3.6: Dimensiones de la Personalidad obtenida en el test Big Five



Resultados de las puntuaciones T obtenidas de acuerdo a las dimensiones de la personalidad junto el factor distorsión. Los resultados se comparan con la interpretación del criterio 'moderado' en la evaluación diagnóstica del Cuestionario Big Five.

La media de la puntuación T del grupo evaluado de la dimensión de personalidad Energía es la única dimensión que se encuentra dentro del rango diagnóstico considerado 'moderado', misma situación se repite con el factor distorsión. En el caso de las dimensiones afabilidad y apertura mental, éstas se encuentran bajo el criterio de referencia y encajan dentro de la categoría 'poco'. Finalmente la dimensión Estabilidad Emocional se encuentra mucho más debajo que las dimensiones anteriores y encaja dentro de la categoría 'muy poco'. Por lo tanto los estudiantes de la Escuela de Psicología se perfilan como moderadamente dinámicos y extrovertidos, poco responsables, ordenados y creativos, muy poco pacientes y tranquilos. Los datos de la prueba no muestran sesgo positivo o negativo en los resultados.

3.1.4.2. Análisis de correlación entre las dimensiones de personalidad

A través de esta evaluación se pretende conocer si existe presencia conjunta de las dimensiones personalidad conforme aumentan su presencia. Para ello se procedió a la realización de un análisis bi-variado de correlaciones de las dimensiones de personalidad (Ver cuadro 3.12).

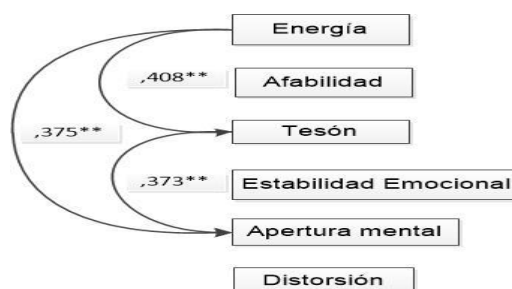
Cuadro 3.12: Inter-correlaciones de las dimensiones de la personalidad

| Dimensiones | A | B | C | D | E | F |
|-----------------------|--------|-------|--------|-------|-------|---|
| Energía | 1 | | | | | |
| Afabilidad | ,157* | 1 | | | | |
| Tesón | ,408** | ,154* | 1 | | | |
| Estabilidad Emocional | ,057 | ,126 | ,005 | 1 | | |
| Apertura mental | ,375** | ,119 | ,373** | -,075 | 1 | |
| Distorsión | ,018 | -,039 | ,076 | ,087 | -,054 | 1 |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la intercorrelación de las dimensiones de personalidad.

La dimensión personalidad Energía presentó correlaciones de tipo baja positiva con el Tesón $r = ,408$; $p < ,01$ y la Apertura mental con $r = ,375$; $p < ,01$. Y en la dimensión Tesón se obtuvo una correlación baja positiva con la dimensión Apertura Mental de $r = ,373$; $p < ,01$ (Ver gráfico 3.7).

Gráfico 3.7: Inter –correlaciones de las dimensiones de personalidad



Resultados de las correlaciones bi-variadas de las dimensiones de la personalidad del Cuestionario Big Five

Los resultados obtenidos tras las correlaciones bi-variadas sugieren en el caso de la dimensión Energía que ésta al moverse *co-varía* con las dimensiones Tesón y Apertura Mental; mientras que de la misma manera un efecto similar sucede con la Dimensión Tesón que presenta una co-variación con la apertura mental.

3.1.5. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de la personalidad y los estilos comunicacionales

La fase de evaluación de correlaciones entre las dimensiones de personalidad y las estrategias de comunicación busca identificar que dimensiones de personalidad del cuestionario Big Five están relacionados con los cuatro estilos de comunicación en el aula. El análisis comprenderá un proceso de elaboración de correlaciones a través de la utilización de Coeficiente producto-momento de Pearson (r) entre cada uno de las dimensiones con cada uno de los Estilos de Comunicación evaluados.

En aquellas dimensiones en el que se encuentre diferencias estadísticamente significativas se procederá a obtener el Coeficiente de Determinación (R^2) a través de una regresión lineal. Finalmente con los resultados obtenidos se procedió a la elaboración de un modelo empírico explicativo de los estilos de comunicación y las dimensiones de personalidad que predicen la variabilidad de la misma.

3.1.5.1. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Pasivo

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el estilo de comunicación Pasivo. A continuación se presenta la Media obtenida de cada dimensión de personalidad junto

con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). En los casos en los que se encontró diferencias estadísticamente significativas se procedió a la aplicación del Coeficiente de Determinación (R^2) (Ver cuadro 3.13).

Cuadro 3.13: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo pasivo

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Pasivo</i> | |
|-----------------------|--------------|-------------------------------------|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Energía | 48,1050 | -,394** | ,1552 |
| Estabilidad emocional | 28,4144 | -,301** | ,0906 |
| Tesón | 44,7956 | -,299** | ,0894 |
| Apertura | 42,1602 | -,157* | ,0246 |
| Distorsión | 52,4586 | ,033 | |
| Afabilidad | 36,6740 | -,019 | |

Nota: *Significancia estadística:* * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional pasivo.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. *Signo negativo, correlación negativa:* A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Pasivo junto con las dimensiones: Energía $r = -,394$; $p < ,01$; $R^2 = ,1552$. Estabilidad Emocional $r = -,301$; $p < ,01$; $R^2 = ,0906$. Tesón $r = -,299$; $p < ,01$; $R^2 = ,0894$ y Apertura Mental $r = -,157$; $p < ,05$; $R^2 = ,0246$. Con los datos obtenidos se procedió a la elaboración de un modelo explicativo de las dimensiones de personalidad con respecto al Estilo Comunicacional Pasivo (Ver cuadro 3.14).

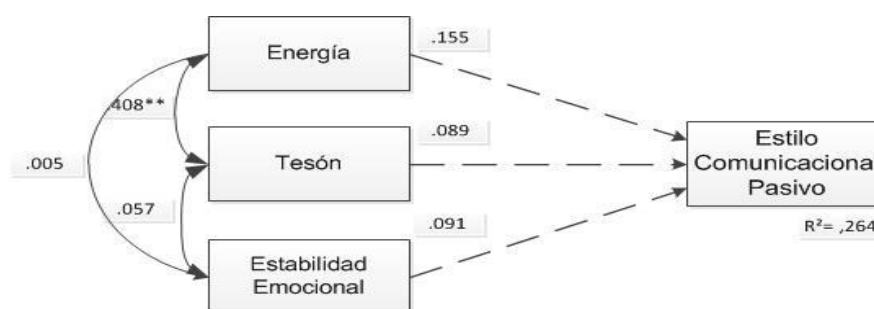
Cuadro 3.14: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional pasivo con las dimensiones de la personalidad

| <i>Variables Predictoras</i> | <i>R</i> | <i>R cuadrado</i> | <i>R cuadrado corregida</i> | <i>Error típ. de la estimación</i> |
|---------------------------------------|----------|-------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Energía. | ,394 | ,155 | ,150 | 2,58735 |
| Energía, Estabilidad Emocional. | ,501 | ,251 | ,243 | 2,44243 |
| Energía, Estabilidad Emocional, Tesón | ,526 | ,276 | ,264 | 2,40803 |

Nota: *Correlación de Pearson: $r=.10$, correlación pequeña; $r=.30$, correlación media; $r=.50$ correlación grande.*

El modelo empírico de regresión lineal (Ver cuadro 3.14) a través del método de introducción de variables arrojo tres posibles modelos explicativos entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional pasivo. El modelo explicativo tres conformado por las dimensiones Energías, Estabilidad Emocional y Tesón logran explicar en un $R^2= ,264$ la varianza del Estilo comunicacional Pasivo (Ver gráfico 3.8).

Gráfico 3.8: Modelo predictor del estilo comunicacional pasivo con las dimensiones de la personalidad



Modelo predictor del estilo comunicacional pasivo a partir de las dimensiones de personalidad: Energía, Tesón y Estabilidad Emocional.

El gráfico 3.8 muestra un modelo predictor empírico de las dimensiones de personalidad (energía, tesón y estabilidad emocional) en el estilo comunicacional pasivo. Los resultados del modelo muestran que las dimensiones de personalidad

predicen un $R^2 = ,264$ al estilo comunicacional pasivo. Lo que se traduce en que el estilo comunicacional pasivo puede ser predicho o explicado por un 26,4% por las dimensiones energía, tesón y estabilidad emocional.

3.1.5.2. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Agresivo

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el Estilo de Comunicación Agresivo. A continuación se presenta la Media (M) obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). En los casos en los que se encontró diferencias estadísticamente significativas se procedió a la aplicación del Coeficiente de Determinación (R^2) (Ver cuadro 3.15).

Cuadro 3.15: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional agresivo

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Agresivo</i> | |
|-----------------------|--------------|---------------------------------------|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Estabilidad emocional | 28,4144 | -,281** | ,0789 |
| Energía | 48,1050 | ,251** | ,063 |
| Afabilidad | 36,6740 | -,162* | ,0262 |
| Distorsión | 52,4586 | ,147* | ,0216 |
| Tesón | 44,7956 | ,097 | |
| Apertura | 42,1602 | ,024 | |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,001$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional agresivo.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. Signo negativo, correlación negativa: A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Agresivo junto con las dimensiones: Estabilidad Emocional $r = -,281$; $p < ,01$; $R^2 = ,0789$. Energía $r = ,251$;

$p < ,01$; $R^2 = ,063$. Afabilidad $r = -,162$; $p < ,05$; $R^2 = ,0262$ y Distorsión $r = -,147$; $p < ,05$; $R^2 = ,0216$. Con los datos obtenidos se procedió a la elaboración de un modelo explicativo de las dimensiones de personalidad con respecto al Estilo Comunicacional Agresivo (Ver cuadro 3.16).

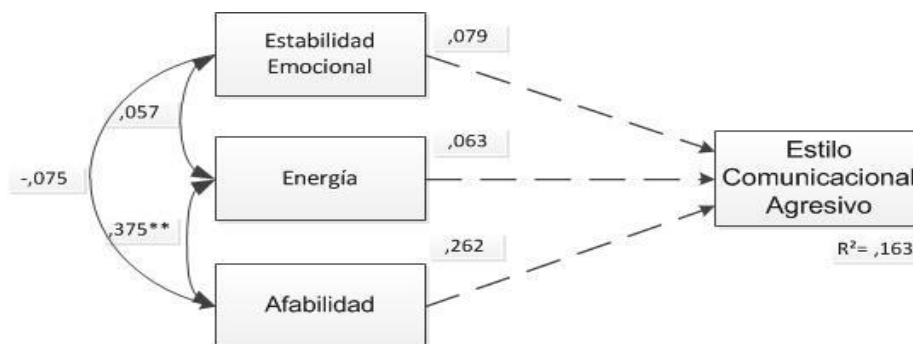
Cuadro 3.16: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional agresivo con las dimensiones de la personalidad

| <i>Variables Predictoras</i> | <i>R</i> | <i>R cuadrado</i> | <i>R cuadrado corregida</i> | <i>Error típ. de la estimación</i> |
|--|----------|-------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Estabilidad Emocional. | ,276 | ,076 | ,071 | 2,72118 |
| Estabilidad Emocional, Energía. | ,384 | ,147 | ,138 | 2,62151 |
| Estabilidad Emocional, Energía, Afabilidad. | ,420 | ,176 | ,163 | 2,58377 |
| Estabilidad Emocional, Energía, Afabilidad, Distorsión | ,449 | ,202 | ,184 | 2,55076 |

Nota: Correlación de Pearson: $r = ,10$, correlación pequeña; $r = ,30$, correlación media; $r = ,50$ correlación grande.

El modelo empírico de regresión lineal (Ver cuadro 3.16) a través del método de introducción de variables arrojó cuatro posibles modelos explicativos entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional agresivo. El modelo explicativo tres conformado por las dimensiones Estabilidad Emocional, Energías, y Afabilidad logran explicar en un $R^2 = ,163$ la varianza del Estilo comunicacional Agresivo (Ver gráfico 3.9).

Gráfico 3.9: Modelo predictor del estilo comunicacional agresivo con las dimensiones de la personalidad



Modelo predictor del estilo comunicacional agresivo a partir de las dimensiones de personalidad: Estabilidad Emocional, Energía y Afabilidad.

El modelo explicativo del estilo comunicacional agresivo que mejor se ajusta es que comprenden los rasgos de personalidad Estabilidad Emocional $R^2 = .079$; Energía $R^2 = .063$ y Afabilidad $R^2 = .262$. Los tres rasgos en conjunto forman un modelo explicativo que predicen un $R^2 = .163$. Esto quiere decir que la variabilidad en los cambios del Estilo comunicacional agresivo es explicado en un 16,3% por los cambios generados por los rasgos de personalidad Estabilidad Emocional, Energía y Afabilidad.

3.1.5.3. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Manipulador

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el Estilo de Comunicación Manipulador. A continuación se presenta la Media (M) obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). En los casos en los que se encontró diferencias estadísticamente significativas se procedió a la aplicación del Coeficiente de Determinación (R^2) (Ver cuadro 3.17).

Cuadro 3.17: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional manipulador

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Manipulador</i> | |
|-----------------------|--------------|--|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Distorsión | 52,4586 | ,293** | ,0858 |
| Energía | 48,1050 | ,259** | ,0670 |
| Tesón | 44,7956 | ,146 | |
| Apertura | 42,1602 | ,068 | |
| Afabilidad | 36,6740 | ,041 | |
| Estabilidad emocional | 28,4144 | -,027 | |

Nota: *Significancia estadística:* * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional manipulador.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. *Signo negativo, correlación negativa:* A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Manipulador junto con las dimensiones: Distorsión $r = ,293$; $p < ,01$; $R^2 = ,0858$ y Energía $r = ,259$; $p < ,01$; $R^2 = ,0670$. Con los datos obtenidos se procedió a la elaboración de un modelo explicativo de las dimensiones de personalidad con respecto al Estilo Comunicacional Pasivo (Ver cuadro 3.18).

Cuadro 3.18: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional manipulador con las dimensiones de la personalidad

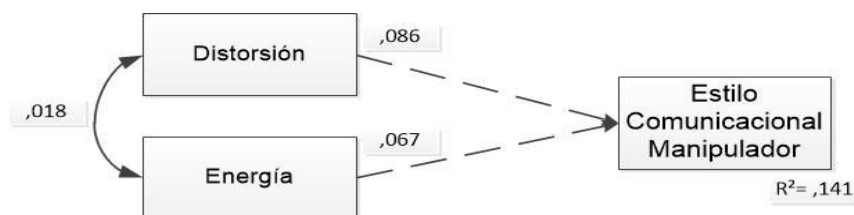
| <i>Variables Predictoras</i> | <i>R</i> | <i>R cuadrado</i> | <i>R cuadrado corregida</i> | <i>Error típ. de la estimación</i> |
|------------------------------|----------|-------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Distorsión. | ,293 | ,086 | ,081 | 2,27143 |
| Distorsión, Energía. | ,388 | ,150 | ,141 | 2,19583 |

Nota: *Correlación de Pearson:* $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

El modelo empírico de regresión lineal (Ver cuadro 3.18) a través del método de introducción de variables arrojó dos posibles modelos explicativos entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional Manipulador. El modelo explicativo dos conformado por la dimensión Energías y el factor distorsión logran

explicar en un $R^2= ,141$ la varianza del Estilo comunicacional Manipulador (Ver gráfico 3.10).

Gráfico 3.10: Modelo predictor del estilo comunicacional manipulador con las dimensiones de la personalidad



Modelo predictor del estilo comunicacional agresivo a partir de las dimensiones de personalidad: Distorsión, Energía.

El modelo explicativo del estilo comunicacional manipulador que mejor se ajustó es que comprende la distorsión $R^2= ,086$ y el rasgo de personalidad Energía $R^2= ,067$. El trabajo en conjunto forman un modelo explicativo que predice un $R^2= ,141$. Esto quiere decir que la variabilidad en los cambios del Estilo comunicacional manipulador es explicado en un 14,1% por los cambios generados de la distorsión y el rasgos de personalidad Energía.

3.1.5.4. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Asertivo

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el Estilo de Comunicación Asertivo. A continuación se presenta la Media (M) obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r).

En los casos en los que se encontró diferencias estadísticamente significativas se procedió a la aplicación del Coeficiente de Determinación (R^2) (Ver cuadro 3.19).

Cuadro 3.19: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional asertivo

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Asertivo</i> | |
|-----------------------|--------------|---------------------------------------|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Tesón | 44,7956 | ,342** | ,1169 |
| Energía | 48,1050 | ,308** | ,0949 |
| Afabilidad | 36,6740 | ,205** | ,0420 |
| Apertura | 42,1602 | ,183* | ,0334 |
| Estabilidad emocional | 28,4144 | ,112 | |
| Distorsión | 52,4586 | ,088 | |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,001$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional asertivo.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. Signo negativo, correlación negativa: A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Asertivo junto con las dimensiones: Tesón $r = ,342$; $p < ,01$; $R^2 = ,1169$. Energía $r = ,308$; $p < ,01$; $R^2 = ,0949$. Afabilidad $r = ,205$; $p < ,01$; $R^2 = ,04290$ y Apertura Mental $r = ,183$; $p < ,05$; $R^2 = ,0334$. Con los datos obtenidos se procedió a la elaboración de un modelo explicativo de las dimensiones de personalidad con respecto al Estilo Comunicacional Pasivo (Ver cuadro 3.20).

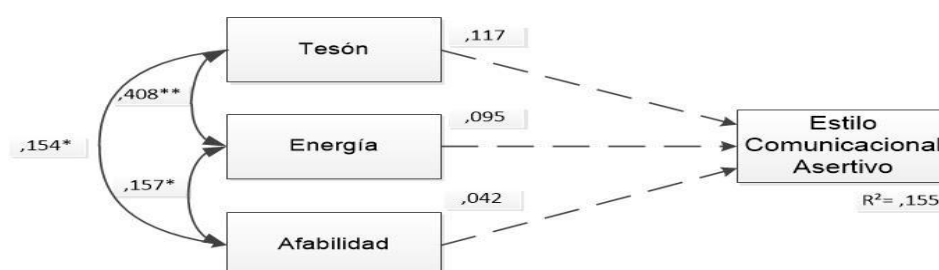
Cuadro 3.20: Resumen del modelo predictor del estilo comunicacional asertivo con las dimensiones de la personalidad

| <i>Modelos</i> | <i>R</i> | <i>R cuadrado</i> | <i>R cuadrado corregida</i> | <i>Error típ. de la estimación</i> |
|-----------------------------|----------|-------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Tesón. | ,342 | ,117 | ,112 | 2,18903 |
| Tesón, Energía. | ,389 | ,151 | ,142 | 2,15217 |
| Tesón, Energía, Afabilidad. | ,412 | ,169 | ,155 | 2,13485 |

Nota: Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

El modelo empírico de regresión lineal (Ver cuadro 3.20) a través del método de introducción de variables arrojó tres posibles modelos explicativos entre las dimensiones de personalidad y el Estilo Comunicacional Asertivo. El modelo explicativo tres conformado por las dimensiones Tesón, Energía y Afabilidad logran explicar en un $R^2 = ,155$ la varianza del Estilo comunicacional asertivo (Ver gráfico 3.11).

Gráfico 3.11: Modelo predictor del estilo comunicacional asertivo con las dimensiones de la personalidad



Modelo predictor del estilo comunicacional agresivo a partir de las dimensiones de personalidad: Tesón, Energía y Afabilidad.

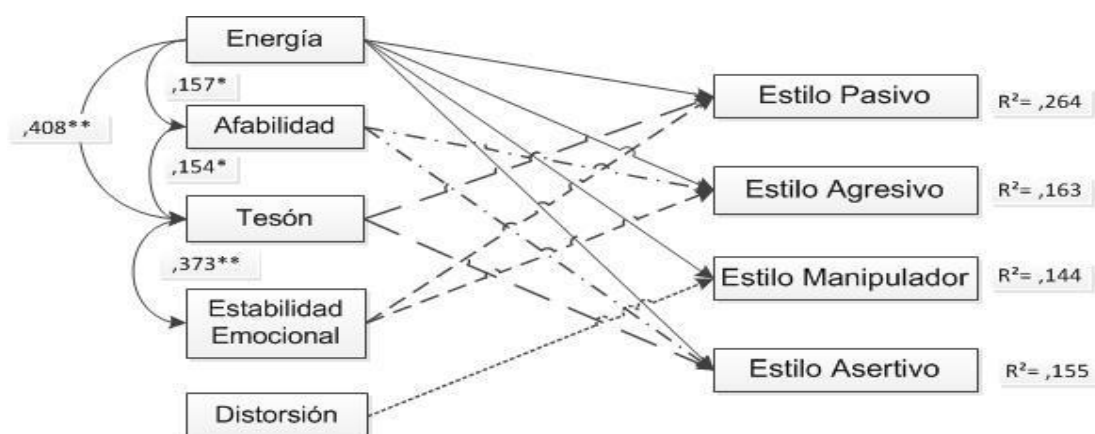
El modelo explicativo del estilo comunicacional asertivo que mejor se ajusta es que comprenden los rasgos de personalidad Tesón $R^2 = ,117$; Energía $R^2 = ,095$ y Afabilidad $R^2 = ,042$. Los tres rasgos en conjunto forman un modelo explicativo que predicen un $R^2 = ,155$. Esto quiere decir que la variabilidad en los cambios del Estilo comunicacional asertivo es explicado en un 15,5% por los cambios generados por los rasgos de personalidad Tesón, Energía y Afabilidad.

3.1.5.5. Modelo estructural explicativo entre las dimensiones de la personalidad y los estilos de comunicación

La dimensión de personalidad Energía, es la dimensión que tiene mayor presencia de predicción en los cuatro estilos de comunicación en el aula. A su vez las

dimensiones de personalidad Afabilidad, Tesón y Estabilidad Emocional son las dimensiones que ayudan a predecir el comportamiento de dos dimensiones de personalidad respectivamente. La dimensión de personalidad Apertura no es un factor predictor estadísticamente significativo en ninguno de los casos de los estilos de comunicación. Finalmente se ha evidenciado que el factor distorsión que no corresponde como una dimensión de personalidad es un factor predictor del estilo de comunicación Manipulador junto con la dimensión de personalidad Energía (Ver gráfico 3.12).

Gráfico 3.12: Modelo estructural explicativo entre las dimensiones de la personalidad y los estilos de comunicación



Modelo empírico explicativo entre las dimensiones de la personalidad y los estilos de comunicación en clase.

El estilo de comunicación que es mejor predecido por los rasgos de personalidad es el *Estilo Comunicacional Pasivo*, ya que puede ser predecido el 26,4% por la presencia de tres dimensiones de personalidad (energía, tesón y estabilidad emocional), el valor restante de la variabilidad es explicado por otros factores. Mientras que el *Estilo de Comunicación Manipulador* es el menor

predecido por las dimensiones de la personalidad ya que predice en 14,4% de la varianza junto con el factor distorsión.

3.2. Análisis de las Dimensiones de la Personalidad y su influencia en los Estilos de Comunicación de los Docentes:

El estudio se realiza con 14 profesores de la Escuela de Psicología, quienes aceptan ser evaluados. Se analiza únicamente la variables sociodemográficas individuales. El tratamiento de los resultados es similar al de los estudiantes, los estilos comunicacionales son analizados en primer orden, luego se estudian los factores de la comunicación asertiva en las dos subescalas: nivel de malestar y probabilidad de respuesta. En segundo orden se estudia la variable independiente *dimensiones de la personalidad*, con métodos descriptivos estadísticos se determina la prevalencia de las dimensiones en los docentes y su nivel de distorsión. Para concluir se a través de la correlación de Pearson y el coeficiente de determinación se infiere en la influencia de las *dimensiones de la personalidad* con los *estilos comunicacionales*, lo que aportará para la comprobación de la hipótesis.

3.2.1. Análisis de las Características Sociodemográficas de los Participantes del Estudio

Las variables sociodemográficas corresponden a la edad, sexo, estado civil, formación académica de los docentes. La edad se representa con la media (M) y la desviación estándar (Ds); el sexo y estado civil, la formación académica se manifiestan los datos mediante (f) frecuencias y el porcentaje representado con el símbolo (%), (ver Cuadro 3.21.)

Cuadro 3.21: Análisis sociodemográfico de los participantes. Grupo de estudiantes

| <i>Variables</i> | <i>Estadísticos</i> | | <i>Contraste</i> |
|----------------------------|---------------------|-------------------|----------------------|
| | <i>Media</i> | <i>Desv. Est.</i> | |
| <i>Edad</i> | 40,14 | 11,411 | |
| | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>X²</i> |
| <i>Sexo</i> | | | |
| Masculino | 5 | 35,7% | 1.143 |
| Femenino | 9 | 64,3% | |
| <i>Estado civil</i> | | | |
| Soltero/a | 6 | 42,9% | 17.286*** |
| Casado/a | 8 | 57,1% | |
| <i>Formación Académica</i> | | | |
| Tercer Nivel | 1 | 7,1% | ,286 |
| Cuarto Nivel (Maestría) | 12 | 85,7% | |
| Cuarto Nivel (Doctorado) | 1 | 7,1% | |

Nota: Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en relación a la distribución esperada de la población.

En la variable edad la población se encuentra en una edad mínima de 30 años y una máxima de 65 años, la media corresponde a $M = 40.14$ años, con una desviación $Ds = 11.411$, estos datos evidencian que el grupo de estudio corresponde a las diferentes etapas de la edad adulta.

En lo referente a la variable sexo, se observa una prevalencia superior del sexo femenino (64.3%), frente al sexo masculino (35.7%). La prueba Ji – cuadrado demuestra que no existen diferencias estadísticamente significativas.

En cuanto al estado civil, se identifica que el estado civil casado (57,1%), es proporcionalmente superior al estado civil soltero (42,9%). El Ji – cuadrado demuestra una diferencia estadística significativa $X^2 = 17.286$; $p < 0,001$, en la proporcionalidad del estado civil casado por sobre el soltero.

Frente a la formación académica la muestra se encuentra distribuida en mayor porcentaje (85.7%) formación de cuarto nivel (maestría), el tercer nivel y el cuarto

nivel (doctorado) guardan relación en porcentajes. No existen diferencias significativas.

3.2.2. Análisis de los resultados de los Estilos Comunicacionales

3.2.2.1. Análisis descriptivo de la Evaluación del estilo comunicacional

Los resultados que se muestran a continuación se presentan con la Media (M) de cada uno de los estilos comunicacionales, a más de ello el Error típico de la Media (Etm), la desviación típica (Ds) y los intervalos de confianza al 95% (Ls y Li). El tamaño de la población corresponde a 14 observaciones de la conducta comunicacional recogida en 14 participantes (Ver cuadro 3.22).

Cuadro 3.22: Análisis descriptivo de la evaluación del estilo comunicacional

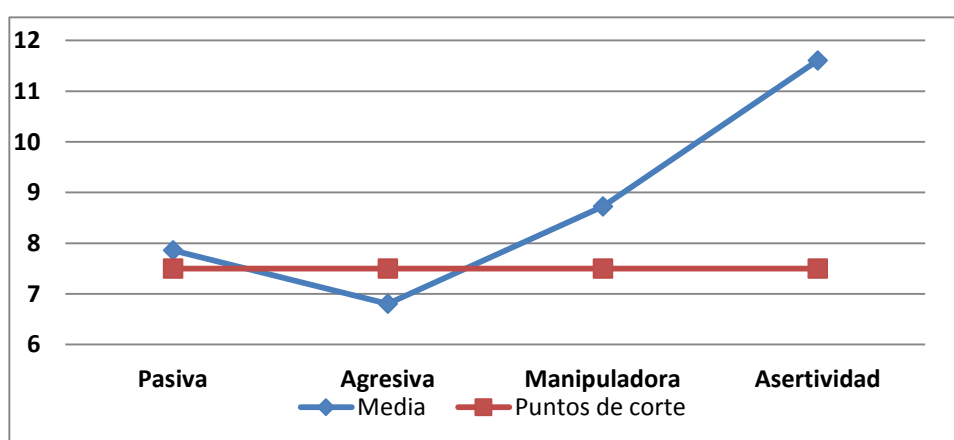
| <i>Estilo comunicacional</i> | <i>Media</i> | | <i>Desv. típ.</i> | <i>Intervalos de confianza</i> | |
|------------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------------------|------------------------|
| | <i>Estadístico</i> | <i>Error típico</i> | <i>Estadístico</i> | <i>Límite Inferior</i> | <i>Límite Superior</i> |
| Pasivo | 6,3571 | ,55080 | 6,3571 | 5,1672 | 7,5471 |
| Agresivo | 6,0000 | ,79835 | 6,0000 | 4,2753 | 7,7247 |
| Manipulador | 7,5714 | ,44121 | 1,6508 | 6,6183 | 8,5246 |
| Asertivo | 13,7857 | ,47090 | 1,7619 | 12,7684 | 14,8030 |
| Total | | | | | |

$n= 14$

En el estilo comunicacional Pasivo se encontró que la media fue de $M= 6.3571$ puntos; un error típico de la media $Etm= .55080$, con una desviación estándar de $Sd= 6.3571$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 5.17$ puntos y $Ls= 7.55$ puntos. En el estilo comunicacional Agresivo se encontró que la media fue de $M= 6$ puntos; un error típico de la media $Etm= .80$, con una desviación estándar de $Sd= 6$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 4.28$ puntos y $Ls= 7.72$ puntos. En el estilo comunicacional Manipulador se encontró que la media fue de $M= 7.57$ puntos; un error típico de la media $Etm= .44$, con una desviación estándar

de $Sd= 1.65$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 6.62$ puntos y $Ls= 8.52$ puntos. En el estilo comunicacional Asertivo se encontró que la media fue de $M= 13.79$ puntos; un error típico de la media $Etm= .47$, con una desviación estándar de $Sd= 1.76$ y los intervalos de confianza al 95% fueron de $Li= 12.77$ puntos y $Ls= 14.80$ puntos.

Gráfico 3.13: Estilos Comunicacionales



Resultados obtenidos de cada uno de los factores que componen la evaluación del estilo comunicacional. Además se compara los valores de las medias en relación a los puntos de corte de cada uno de los factores.

El gráfico 3.13., se observa el punto de corte (7.5puntos) calculado en base al puntaje mínimo (1punto) y máximo(15 puntos) que permite el cuestionario obtener por estilo comunicacional y los datos obtenidos de los diferentes estilos en relación a este, a mayor puntaje mayor presencia del estilo comunicacional en los docentes. Se analiza el perfil comunicacional de los docentes, se observa un predominio del estilo asertivo, docentes que seguros de sí mismos, que transmiten sus conocimientos con convicción, influyen en sus alumnos de manera positiva; le sigue el estilo comunicacional manipulador, constituyen docentes que no manejan objetivos claros, utiliza respuestas evasivas; posteriormente se observa la comunicación pasiva con menor presencia, docentes que no desarrollan autoridad ante sus alumnos y en último

momento observamos la comunicación agresiva que se traduce en docentes autoritarios.

3.2.2.2. Predominancia del estilo comunicacional en los participantes

El objetivo de este apartado es conocer la predominancia de los estilos comunicacionales que se presentan en el aula por parte del docente. (Ver cuadro 3.23).

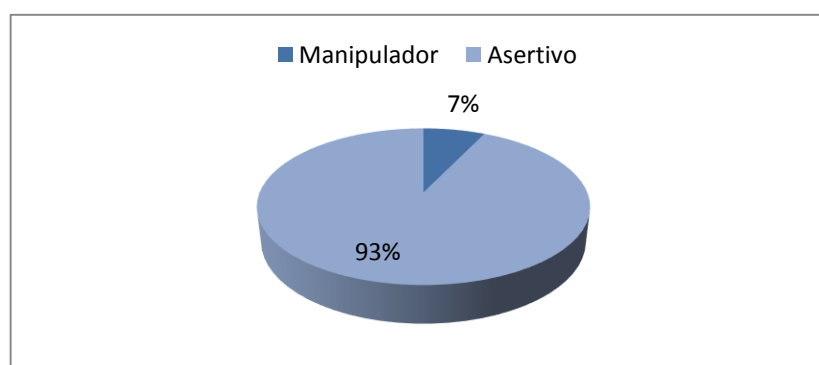
Cuadro 3.23: Predominancia del Estilo Comunicacional

| <i>Estilos Comunicacionales</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|
| Manipuladora | 1 | 7.1% |
| Asertiva | 13 | 92.9% |
| Total | 14 | 100% |

Nota: *n= 14 observaciones.*

El cuadro 3.23. muestra que el Estilo de Comunicación en el aula de mayor predominancia en los docentes corresponde al estilo asertivo con el 92.9% (n=13). A este estilo le sigue el estilo manipulador con el 7.1% (n=1). (Ver gráfico 3.14).

Gráfico 3.14: Predominancia del Estilo Comunicacional



Distribución de los resultados de la predominancia de los estilos comunicacionales en el aula por parte de los participantes.

Existe un dominio en la frecuencia de práctica de la comunicación asertiva por parte de los docentes, frente a un mínimo del estilo manipulador, se observa ausencia de los otros estilos. Los resultados no evidencian si estos estilos comunicacionales son aplicados en situaciones conflictivas.

3.2.3. Evaluación de la conducta asertiva

En los resultados obtenidos es evidente la prevalencia de la comunicación asertiva de los docentes, por lo que es importante analizar los componentes de la asertividad frente a la ansiedad y capacidad de respuesta. Con este objetivo se aplica el Inventario de Asertividad Gambrill y Richey II, instrumento utilizado con los estudiantes.

3.2.3.1. Análisis del grado de malestar

La sección del grado de malestar del Test de Gambrill y Richey II está compuesta de doce factores que mide la intensidad del malestar manifestado en ansiedad. Estos factores son: rechazo de peticiones, búsqueda de contactos sociales, hacer peticiones, dar feed-back negativo, manifestación de sentimientos positivos, defensa de derechos personales, hacer frente a críticas, resistirse a presiones, disentir, admitir desconocimiento, reconocimiento público de fallos personales y rechazo de situaciones ventajosas. Los resultados son presentados en el cuadro 3.24 por medio de la media del grupo evaluado, además el error típico de la media y la desviación estándar. Se realiza un estudio comparativo de la media aritmética obtenida de los puntajes brutos de la población con los puntos de corte extraídos del puntaje mínimo

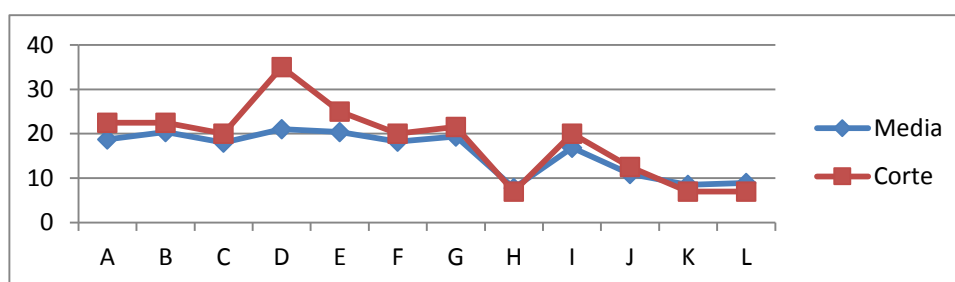
y máximo posibles de obtener en la calificación Likert de cada conducta asertiva analizada.

Cuadro 3.24: Análisis descriptivos del grado de malestar

| <i>Indicadores</i> | <i>Media</i> | | <i>Desv. típ.</i> |
|--|--------------------|---------------------|--------------------|
| | <i>Estadístico</i> | <i>Error típico</i> | <i>Estadístico</i> |
| Rechazar peticiones | 18,7143 | 1,61867 | 6,05651 |
| Búsqueda de contactos sociales | 20,3571 | 1,02500 | 3,83520 |
| Hacer peticiones | 18,0000 | 1,71291 | 6,40913 |
| Dar Feed-back negativo | 21,0000 | 1,36277 | 5,09902 |
| Manifestación de Sentimientos Positivos | 20,3571 | 2,11901 | 7,92860 |
| Defensa de derechos personales | 18,2143 | 1,72944 | 6,47098 |
| Hacer frente críticas | 19,3571 | 1,80234 | 6,74374 |
| Resistirse a presiones | 7,7857 | ,88441 | 3,30916 |
| Disentir | 16,8571 | 2,11706 | 7,92132 |
| Admitir desconocimiento | 10,9286 | 1,17419 | 4,39343 |
| Reconocimiento público fallos personales | 8,5000 | ,74679 | 2,79422 |
| Rechazo de situaciones ventajosas | 8,9286 | ,70683 | 2,64471 |
| Puntaje Bruto Incomodidad | 86,36 | 7,45 | 27,87 |
| CT Incomodidad | 44,79 | 3,24 | 12,11 |

Nota: n = 14.

Gráfico 3.15: Análisis comparativo de los factores de grado de malestar con el punto de corte.



Clave: A= Rechazar peticiones; B= Búsqueda de contactos sociales; C= Hacer peticiones; D= Dar feed-back negativo; E= Manifestación de sentimientos positivos; F= Defensa de derechos personales; G= Hacer frente a críticas; H= Resistirse a presiones; I= Disentir; J= Admitir desconocimiento; K= Reconocimiento público de fallos personales; L= Rechazo de situaciones ventajosas.

Resultados obtenidos de cada uno de los factores que componen la evaluación del estilo comunicacional. Además se compara los valores de las medias en relación a los puntos de corte (media de la puntuación total máxima del test) de cada uno de los factores. A mayor puntaje mayor malestar frente a conductas asertivas.

El gráfico 3.15 manifiesta que las medias obtenidas de la evaluación de la muestra, de todos los factores componentes del test de Gambrill y Richey II, en la sección del grado de malestar, se encuentra en el punto de corte resistirse ante presiones, siendo un factor que se encuentra en el promedio y no causa malestar. Bajo el punto de corte se encuentra rechazar peticiones, búsqueda de contactos sociales, hacer peticiones, dar feed-back negativo, manifestación de sentimientos positivos, defensa de derechos personales, hacer frente a críticas, disentir, admitir desconocimiento. Lo que se interpreta que no experimentan ansiedad al tener que enfrentarse a estos factores en los procesos comunicacionales. Los factores que si generan una leve ansiedad son los relacionados con reconocer ante el público fallos personales y rechazar situaciones ventajosas. es decir son los que se encuentran sobre el punto de corte. El puntaje escalar se encuentra en 45, puntuación que equivale a un nivel de incomodidad inferior al promedio.

3.2.3.2. Análisis de la sección de probabilidad de respuesta

La sección del grado de malestar del Test de Gambrill y Richey II, está compuesta de doce factores que mide la intensidad del malestar. Estos factores son: Feed-back negativo, Sentimientos positivos, Derechos personales, Aceptación, limitaciones personales, Disentir, Admitir Desconocimiento, Búsqueda Contacto Social, Manifestar Negativas, Manifestación de Demandas, Aceptar Opiniones, Resistirse ante presiones, Frente Injusticias Personales.

Los resultados son presentados en el cuadro 3.25 por medio de la media del grupo evaluado, además el error típico de la media y la desviación estándar. Se realiza un estudio comparativo de la media aritmética obtenida de los puntajes brutos

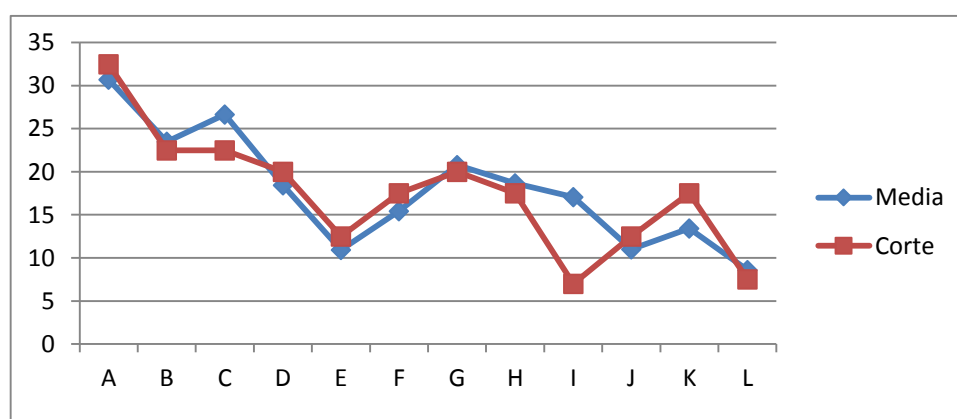
de la población con los puntos de corte extraídos del puntaje mínimo y máximo posibles de obtener en la calificación Likert de cada conducta asertiva analizada.

Cuadro 3.25: Análisis descriptivos de la probabilidad de respuesta.

| <i>Indicadores</i> | <i>Media</i> | | <i>Desv. típ.</i> |
|------------------------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| | <i>Estadístico</i> | <i>Error típico</i> | <i>Estadístico</i> |
| Feed-back negativo | 30,7143 | 2,02302 | 7,56946 |
| Sentimientos positivos | 23,5000 | 1,79361 | 6,71107 |
| Derechos personales | 26,6429 | 1,65286 | 6,18444 |
| Aceptación limitaciones personales | 18,4286 | 1,32065 | 4,94142 |
| Disentir | 10,9286 | ,79465 | 2,97332 |
| Admitir Desconocimiento | 15,4286 | 1,26541 | 4,73472 |
| Búsqueda Contacto Social | 20,7857 | 1,24996 | 4,67692 |
| Manifestar Negativas | 18,6429 | 1,34085 | 5,01700 |
| Manifestación de Demandas | 17,0714 | ,84817 | 3,17355 |
| Aceptar Opiniones | 11,0000 | ,81200 | 3,03822 |
| Resistirse ante presiones | 13,4286 | ,90003 | 3,36759 |
| Frente Injusticias Personales | 8,5714 | ,72411 | 2,70937 |
| Puntaje Bruto Probabilidad | 98.6429 | 5,59887 | 20,94905 |
| CT Probabilidad | 47,8571 | 2,92368 | 10,93939 |

Nota: n = 14

Gráfico 3.16 : Análisis comparativo de los factores de probabilidad de respuesta con el punto de corte



Clave: A= Feed-back negativo; B= Sentimientos positivos; C= Derechos personales; D= Aceptación de limitaciones personales; E= Disentir; F= Admitir Desconocimiento; G= Búsqueda de contacto social; H= Manifestar negativas; I= Manifestación de demandas; J= Aceptar opiniones; K= Resistirse ante presiones; L= Frente Injusticias Personales.

Resultados obtenidos de cada uno de los factores que componen la evaluación del estilo comunicacional. Además se compara los valores de las medias en relación a los puntos de corte (media de la puntuación total máxima del test) de cada uno de los factores. A mayor puntaje menor probabilidad de respuesta a conductas asertivas.

El gráfico 3.16 muestra que las medias obtenidas de la evaluación de la muestra de todos los factores componentes del test de Gambrell y Richye en la sección de probabilidad de respuesta se encuentran por encima del punto de corte (media de la puntuación total máxima del test). La calificación de esta sub escala, es inversa a la valoración de la subescala de incomodidad, a mayor puntaje menor probabilidad de respuesta. Por lo tanto lo observado en la gráfica, determina una probabilidad de respuesta baja en derechos personales y manifestación de demandas. Los factores que se encuentran en el promedio de respuesta son: sentimientos positivos, búsqueda de contacto, manifestar negativas, manifestar negativas, hacer frente a injusticias personales. Dentro de los factores con alta probabilidad de respuesta (asertiva) se encuentran feed-back negativo, aceptación de limitaciones personales, disentir, admitir desconocimiento, aceptar opiniones y resistirse ante presiones. El puntaje escalar se encuentra en 48, lo que corresponde a un nivel promedio de probabilidad de respuesta.

3.2.4. Evaluación de las dimensiones de la personalidad

3.2.4.1. Análisis descriptivo de los resultados de las dimensiones de la personalidad

Se aplica el cuestionario Big Five, al igual que al grupo de estudiante. El cuestionario se encarga de medir cinco dimensiones de la personalidad, basado en el modelo de los ‘cinco grandes’ que son: Energía, Afabilidad, Tesón, Estabilidad Emocional y Apertura. Además arroja un indicador de evaluación del grado de objetividad con respecto a las respuestas de las preguntas denominado Distorsión.

Los resultados que se muestran a continuación de cada una de las dimensiones se encuentra representada por la Media (M) y la desviación estándar (Ds) tanto de las puntuaciones brutas (total de puntos obtenidos de cada pregunta y en cada dimensión) así como de las puntuaciones T (transformación de la puntuación bruta en puntuación T) (Ver cuadro 3.26).

Cuadro 3.26: Descripción de las dimensiones de la personalidad obtenida en el test Big Five

| <i>Dimensiones</i> | <i>Puntuación bruta</i> | | <i>Puntuaciones T</i> | |
|-----------------------|-------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------|
| | <i>Media</i> | <i>Desv. típ.</i> | <i>Media</i> | <i>Desv. típ.</i> |
| Energía | 79,29 | 11,63 | 46,86 | 12,18 |
| Afabilidad | 85,50 | 10,02 | 45,43 | 10,23 |
| Tesón | 89,57 | 8,60 | 51,36 | 10,36 |
| Estabilidad emocional | 81,86 | 13,83 | 51,87 | 9,22 |
| Apertura | 86,29 | 10,05 | 48,07 | 9,71 |
| Distorsión | 34,29 | 4,63 | 56,71 | 7 |

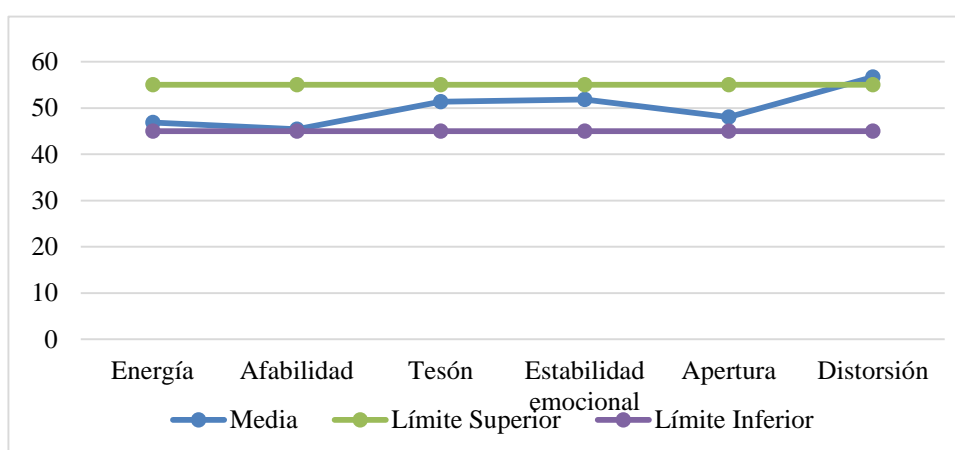
Nota: $n= 14$ observaciones.

Los resultados obtenidos en la evaluación de los rasgos de personalidad a través del Cuestionario Big Five, arrojaron los siguientes resultados: En la dimensión energía, se obtuvo una Media de las puntuaciones brutas de las unidades muestrales evaluadas de $M= 79,29$ puntos; $Ds= 11,63$ y de las puntuaciones T de $M=46,86$ puntos; $Ds=12,18$. Para el rasgo de personalidad afabilidad, se obtuvo de la puntuación bruta un resultado de $M= 85,50$ puntos; $Ds= 10,02$ y en las puntuaciones T de $M= 45,43$ puntos; $Ds=10,23$. Con respecto al rasgo Tesón, se encontró en las puntuaciones brutas $M=89,57$ puntos; $Ds=8,60$ y en las puntuaciones típicas $M=51,36$; $Ds=10,36$. En lo que corresponde a la dimensión Estabilidad Emocional, los resultados para las puntuaciones brutas fueron $M=81,86$ puntos; $Ds=13,83$ y para las puntuaciones escalares fue de $M= 51,87$ puntos; $Ds=9,22$. Para el caso de la dimensión de la personalidad Apertura, los resultados obtenidos para los resultados brutos fue de $M= 86,29$ puntos; $Ds=10,05$ y de las puntuaciones T fue de $M= 48,07$ puntos; $Ds=9,71$. Finalmente el Cuestionario Big Five contempla el grado de

distorsión o de sesgo de las respuestas, los evaluados obtuvieron las puntuaciones brutas $M= 34,29$ puntos; $Ds= 4,63$ y en las puntuaciones T se obtuvo $M=56,71$ puntos; $Ds=7$.

Las dimensiones de personalidad en relación a las puntuaciones T que mayor presencia demostraron en la evaluación de la muestra fueron: Estabilidad Emocional y Tesón. Con menor puntuación Apertura, Energía y Afabilidad. En el caso de la distorsión los resultados reflejan sesgo positivo. (Ver gráfico 3.17).

Gráfico 3.17: Dimensiones de la Personalidad



Resultados de las puntuaciones T obtenidas de acuerdo a las dimensiones de la personalidad junto el factor distorsión. Los resultados se comparan con la interpretación del criterio ‘moderado’ en la evaluación diagnóstica del Cuestionario Big Five.

La media de la puntuación T, del grupo de docentes evaluado de la dimensión de personalidad Estabilidad Emocional, Tesón, Apertura, Energía y Afabilidad se encuentran dentro del rango diagnóstico considerado ‘moderado’. En el caso de la distorsión se observa que se encuentra sobre éstas dimensiones y encaja en la categoría de “alta”. En consecuencia hablamos que el docente de la Escuela de Psicología es moderadamente equilibrado, calmado, ordenado y responsable, abierto a experiencias nuevas, creativo, extrovertido y tolerante. Los datos de la prueba

muestran un sesgo positivo en los resultados, es decir tienden a negar defectos personales.

3.2.5. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de la personalidad y los estilos comunicacionales

La fase de evaluación de correlaciones entre las dimensiones de personalidad y las estrategias de comunicación busca identificar que dimensiones de personalidad del cuestionario Big Five están relacionados con los cuatro estilos de comunicación en el aula. El análisis comprenderá un proceso de elaboración de correlaciones a través de la utilización de Coeficiente producto-momento de Pearson (r) entre cada uno de las dimensiones con cada uno de los Estilos de Comunicación evaluados.

En aquellas dimensiones en el que se encuentre diferencias estadísticamente significativas se procederá a obtener el Coeficiente de Determinación (R^2) a través de una regresión lineal. No es factible realizar el estudio de predictores por el tamaño de la población de estudio.

3.2.5.1. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Pasivo

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el estilo de comunicación Pasivo. A continuación se presenta la Media obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). (Ver cuadro3.27).

Cuadro 3.27: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional pasivo

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Pasivo</i> | |
|-----------------------|--------------|-------------------------------------|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Apertura | 48,07 | -,451 | 0.2034 |
| Energía | 46,86 | -,246 | 0.0605 |
| Afabilidad | 45,43 | -,208 | 0.0432 |
| Tesón | 51,36 | -,172 | 0.0296 |
| Distorsión | 56,71 | -,019 | 0.0003 |
| Estabilidad emocional | 51,86 | -,009 | 0.0001 |

Nota: Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional pasivo.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. Signo negativo, correlación negativa: A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Pasivo junto con las dimensión de Apertura $r = -,451$. Energía $r = -,246$. Afabilidad $r = -,208$. La correlación es inversa, a mayor presencia de apertura, energía y afabilidad menor presencia del estilo comunicacional pasivo.

3.2.5.2. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Agresivo

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el Estilo de Comunicación Agresivo. A continuación se presenta la Media (M) obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). Ver cuadro 3.28).

Cuadro 3.28: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional agresivo

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Agresivo</i> | |
|-----------------------|--------------|---------------------------------------|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Estabilidad Emocional | 51,86 | -,779** | 0,6068 |
| Tesón | 51,36 | -,657* | 0,4316 |
| Afabilidad | 45,43 | -,581* | 0,3376 |
| Apertura | 48,07 | -,565* | 0,3192 |
| Distorsión | 56,71 | -,442 | 0,1954 |
| Energía | 46,86 | -,070 | 0,0049 |

Nota: Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional agresivo.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. Signo negativo, correlación negativa: A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Agresivo junto con las dimensiones: Estabilidad Emocional $r = -,779$; $p < ,01$; $R^2 = ,6068$. Tesón $r = -,657$; $p < ,05$; $R^2 = ,4316$. Afabilidad $r = -,581$; $p < ,05$; $R^2 = ,3376$. Apertura $r = -,565$; $p < ,05$; $R^2 = ,3192$. De igual manera las dimensiones de estabilidad emocional, tesón afabilidad y apertura demuestran una correlación inversa.

3.2.5.3. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Manipulador

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el Estilo de Comunicación Manipulador. A continuación se presenta la Media (M) obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). (Ver cuadro 3.28).

Cuadro 3.29: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional manipulador

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional manipulador</i> | |
|-----------------------|--------------|--|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Tesón | 51,36 | -,443 | 0.1962 |
| Estabilidad Emocional | 51,87 | -,383 | 0.1467 |
| Apertura | 48,07 | -,339 | 0.1149 |
| Afabilidad | 45,43 | -,189 | 0.0357 |
| Distorsión | 56,71 | -,071 | 0.5041 |
| Energía | 46,86 | -,003 | 0.0000 |

Nota: Nota: *Significancia estadística:* * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional manipulador.

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. *Signo negativo, correlación negativa:* A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlaciones del Estilo Comunicacional Manipulador junto con las dimensiones: Tesón $r = - ,443$; Estabilidad Emocional $r = - ,383$; Apertura $r = - ,339$. Se observa una relación correlacional inversa.

3.2.5.4. Análisis de correlación y de predicción entre los estilos de personalidad y el estilo comunicacional Asertivo

Se procedió al proceso de elaboración de correlaciones entre las distintas dimensiones de la personalidad junto con el Estilo de Comunicación Asertivo. A continuación se presenta la Media (M) obtenida de cada dimensión de personalidad junto con el Resultado del Coeficiente de relación producto-momento de Pearson (r). En los casos en los que se encontró diferencias estadísticamente significativas se procedió a la aplicación del Coeficiente de Determinación (R^2) (Ver cuadro 3.29).

Cuadro 3.30: Correlaciones entre las dimensiones de personalidad y el estilo comunicacional asertivo

| <i>Dimensiones</i> | <i>Media</i> | <i>Estilo Comunicacional Asertiva</i> | |
|-----------------------|--------------|---------------------------------------|----------------------|
| | | <i>r de Pearson</i> | <i>R²</i> |
| Tesón | 51,36 | -,559* | 0.3125 |
| Estabilidad emocional | 51,87 | -,395 | 0.1560 |
| Afabilidad | 45,43 | -,238 | 0.0567 |
| Distorsión | 56,71 | -,182 | 0.0331 |
| Apertura | 48,07 | -,138 | 0.0190 |
| Energía | 46,86 | -,138 | 0.0190 |

Nota: Nota: *Significancia estadística: * $p < 0,05$ = significativo; ** $p < 0,01$ = muy significativo; *** $p < 0,0010$ = altamente significativo, en la correlación de las dimensiones de la personalidad y el estilo comunicacional asertivo.*

Correlación de Pearson: $r = .10$, correlación pequeña; $r = .30$, correlación media; $r = .50$ correlación grande.

Signo positivo correlación positiva: A mayor presencia de la dimensión de personalidad mayor manifestación del estilo comunicacional. Signo negativo, correlación negativa: A mayor presencia de la dimensión de personalidad menor manifestación del estilo comunicacional

Se encontró correlación del Estilo Comunicacional Asertivo junto con la dimensión de Tesón $r = -,559$; $p < ,05$; $R^2 = ,3125$. Se encontró correlación inversa del Estilo Comunicacional Asertivo junto con la dimensión de Tesón $r = -,559$; $p < ,05$; $R^2 = ,3125$. Existe una correlación inversa significativa del tesón con la comunicación asertiva.

3.3. Análisis del Cuestionario AdHoc

El objetivo de este cuestionario, fue indagar sobre la percepción de los estudiantes, sobre las estrategias andragógicas que utilizan los docentes, si éstas desarrollan o no habilidades comunicacionales asertivas.

El cuestionario se estructura en base a tres estrategias básicas: pensamiento crítico, resolución de problemas y aprendizaje colaborativo. Estas estrategias desarrollan los componentes de la comunicación asertiva que necesitan fortalecerse en los estudiantes. Se aplica el cuestionario constituido por 10 preguntas a 164

estudiantes de la Escuela de Psicología de diferentes niveles de estudio. Finalmente se analizan los resultados a través de frecuencias y porcentajes. (Cuadro 3.29)

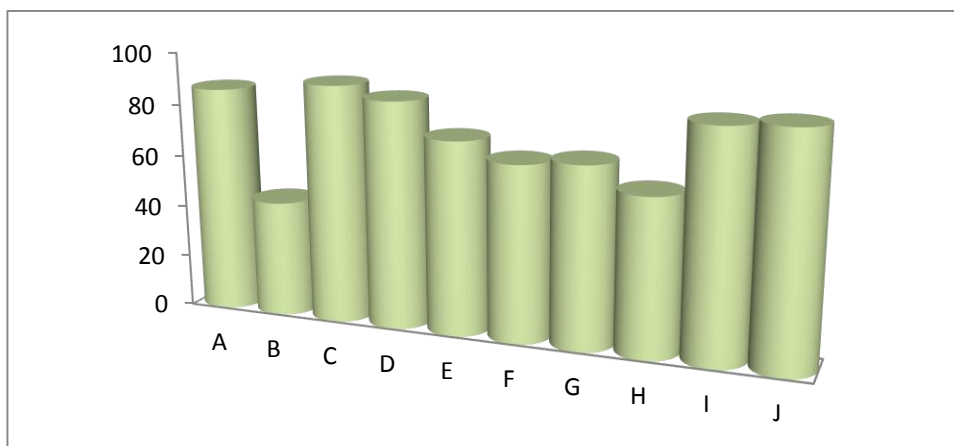
Cuadro 3.31: Aplicación de estrategias andragógicas que desarrollen habilidades comunicacionales asertivas.

| Indicadores de Asertividad | Frecuencia | Porcentaje |
|---|-------------------|-------------------|
| Involucrarse en conversaciones agradables. | 142 | 86,6 |
| Manifestación de Demandas | 73 | 44,5 |
| Manejar situaciones de servicios | 149 | 90,9 |
| Confrontación / Dar retroalimentación negativa / Hacer frente a las críticas. | 133 | 86,6 |
| Admitir desconocimiento | 121 | 73,8 |
| Aceptación de Opiniones | 110 | 67,1 |
| Búsqueda de Contactos Sociales | 113 | 68,9 |
| Defensa de derechos personales./Frente a Injusticias Personales | 98 | 59,8 |
| Reconocimiento público de fallos personales. | 141 | 86 |
| Resistirte ante presiones | 143 | 87,2 |

Nota: $n=164$

El cuadro 3.30, indica la prevalencia de factores comunicacionales asertivos que desarrollan las diferentes estrategias aplicadas por los docentes. El factor que mayor desarrollo tiene es manejar situaciones de servicio con (90,9%), resistirse ante presiones.

Gráfico 3.18: Habilidades Comunicacionales Asertivas que desarrollan las estrategias andragógicas



Clave: A=Involucrarse en conversaciones agradables; B=Manifestación de demandas; C=Manejar situaciones de servicios; D=Confrontación, Dar retroalimentación negativa, Hacer frente a las críticas; E=Admitir desconocimiento; F=Aceptación de opiniones; G=Búsqueda de Contactos Sociales; H=Defensa de derechos personales/frente a injusticias personales; I=Reconocimiento público de fallos personales; J=Resistir ante presiones;

Resultados obtenidos de los factores de las habilidades comunicacionales asertivas que desarrollan los docentes a través de las estrategias andragógicas que aplican.

El gráfico 3.19 muestra que el factor con menor desarrollo en el proceso de enseñanza aprendizaje es la manifestación de demandas, defensa de derechos personales e injusticias personales, aceptar opiniones y búsqueda de contactos sociales, factores que inciden en el clima del aula afectando el desarrollo individual, social y cognitivo de los estudiantes.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

La investigación se realiza en los estudiantes y docentes de la Escuela de Psicología de la PUCESA, Los primeros se caracterizan por encontrarse en la etapa joven adulta cuya meta principal es el aspecto académico de su formación universitaria, existe una prevalencia del sexo femenino, Gilligan en su teoría del desarrollo moral femenino, citado por Papalíe (2010), menciona que el: “dilema se basa en el conflicto de sus propias necesidades y las de los demás [...] los valores femeninos son los de compasión, responsabilidad e interés” (p. 531), la Psicología es una profesión de servicio, razón por la cual la prevalencia del género femenino es mayor. Proviene de hogares estructurados (61,9%), la formación académica de los padres de familia corresponde al nivel superior de tercer nivel completo, el 35,9% en padres de familia y el 33,7% en madres de familia.

El principal objetivo de esta investigación fue determinar si las dimensiones de la personalidad influyen en los estilos de comunicación, para lo cual se evalúa la Personalidad a través del cuestionario Big-Five, y la comunicación con el cuestionario de Estilos de Comunicación, con estos datos y el uso del Coeficiente producto-momento de Pearson y el Coeficiente de determinación, se conoció el grado de relación de estas dos variables. Se observa en los estudiantes que las dimensiones de la personalidad si influyen en la mayor o menor presencia de los estilos comunicacionales, esto depende del tipo de correlación que se establezca sea

positiva o negativa. En los docentes por el número de población se determinan relaciones no significativas excepto en los estilos comunicacionales de agresividad y asertividad. Por lo tanto la hipótesis se comprueba.

La dimensión energía (dinámico, extrovertido y dominante), en los estudiantes mantiene una correlación negativa significativa con la comunicación pasiva y con correlación positiva se relaciona con los estilos comunicacionales agresivos, manipuladores y asertivos. En los docentes no se muestra correlación significativa.

En lo referente a la dimensión Afabilidad (altruista, comprensivo y tolerante), en los estudiantes guarda una relación inversa significativa con la forma agresiva de comunicarse y una relación directa significativa con la asertividad. En los docentes se presenta una correlación inversa significativa, de la afabilidad en el estilo agresivo.

En cuanto a la dimensión Tesón (responsable, ordenado y diligente), tiene una relación significativa inversa con el estilo comunicacional pasivo y se correlaciona con una significancia alta positiva en el estilo asertivo. En los docentes la dimensión de tesón se relaciona negativamente con significancia en el estilo comunicacional agresivo.

La dimensión Estabilidad Emocional (equilibrado, tranquilo y paciente), se relaciona de manera negativa significativa con la comunicación pasiva, agresiva. En los docentes hay una relación muy significativa proporcionalmente negativa en la

comunicación agresiva, es decir, a mayor presencia de la dimensión menor presencia del estilo comunicacional y viceversa.

La Apertura en el grupo de docentes mantiene una relación inversa negativa en el estilo agresivo. En el grupo de estudiantes no se evidencia una correlación significativa.

La distorsión en los estudiantes no manifiesta sesgo a diferencia de los docentes que el sesgo es positivo por lo tanto la distorsión es alta.

En conclusión y en respuesta a la primera tercera pregunta problema las dimensiones de la personalidad guardan una relación de nivel bajo con los estilos comunicacionales.

Al relacionar estos resultados con la Comunicación Educativa, se resalta la importancia de la misión del docente que radica en la construcción de conocimientos y en la construcción del sí mismo. Para el cumplimiento de esta misión se requiere el querer y creer del docente frente al desear aprender del estudiante. Por lo tanto es función del docente, para optimizar el aprendizaje como un proceso integral, generar una comunicación adecuada, que garantice el cumplimiento de las necesidades de sus estudiantes, manifestadas en el análisis de las influencias que ejercen las dimensiones de la personalidad en los estilos comunicacionales.

Al estudiar los estilos comunicacionales se determina la prevalencia poblacional del estilo comunicacional asertivo en docentes y estudiantes, lo que

caracteriza que el docente sea seguro de sí mismo y responda adecuadamente a las necesidades cognitivas, sociales y emocionales de los estudiantes (Viera, 2007). Los alumnos actúan de manera proactiva y mantienen un compromiso académico. Al analizar el predominio comunicacional se observa en la muestra estudiada la respuesta comunicacional asertiva, es decir, busca el bienestar de los dos interlocutores, seguidamente se presenta el manipulador, maniobra la situación para obtener un beneficio propio, sin tomar en cuenta los derechos del receptor, se presenta el estilo comunicacional pasivo que se observa un pequeño incremento en los estudiantes condicionados, se asume una actitud apática de sumisión, frecuentemente se polariza en explosiones de agresividad debido a la frustración acumulada. Finalmente el agresivo en donde se maneja el autoritarismo como referente comunicacional.

En síntesis el estilo comunicacional de docentes y estudiantes constituye el asertivo, resultado que responde a la segunda pregunta problema.

Fue importante analizar como complemento al estudio de los estilos comunicacionales, los factores asertivos frente al grado de incomodidad y probabilidad de respuesta, ya que se encontraron diferencias poblacionales en la intensidad de ansiedad y capacidad de respuesta y similitudes en los factores causantes. La diferencia radica en el grado de malestar, los estudiantes obtuvieron una ansiedad normativa y los docentes normativa con tendencia baja, enmarcándose en reacciones de neutralidad. Los factores causantes se enmarcan en cuatro grupos: expresar sentimientos positivos y negativos, iniciar, mantener y terminar conversaciones, capacidad de decir no y pedir favores.

Las diferencias observadas en la prevalencia de las dimensiones de personalidad de los docentes (nivel bastante estabilidad y tesón, moderado apertura mental y energía y con poca presencia afabilidad) y en las dimensiones de personalidad de los estudiantes (nivel moderado energía, rango poco tesón, apertura mental y afabilidad y muy poco estabilidad emocional) están marcadas por las características heterogéneas de la población. Para Mills, la personalidad: “cambia de la madurez a la juventud de manera persistente y predecible” (Papalia, 2010), cada etapa normativa en el desarrollo de la personalidad está marcada por el nivel socioeconómico, cohorte y cultura. De tal manera se justifica teóricamente las diferencias en los grupos investigados del perfil de personalidad y se responde a la primera pregunta problema.

En los datos obtenidos a través del cuestionario Adhoc aplicado a los estudiantes, se evidencia el uso de estrategias andragógicas en el proceso de enseñanza aprendizaje que facilitan el desarrollo de habilidades asertivas, lo que se relaciona con el perfil comunicacional de los estudiantes y docentes. Sin embargo los estudiantes manifiestan que las estrategias utilizadas no desarrollan la capacidad de manifestar demandas (expresar necesidades, sentimientos positivos y negativos), en la evaluación de conductas asertivas se manifiesta la dificultad en manifestar demandas tanto en docentes como en estudiantes. Por lo que se responde a la cuarta pregunta problema y se concluye que esta conducta asertiva es inherente a nuestro contexto. Según León (2005) el contexto cultural determina la manera de sentir, pensar y actuar del individuo. La defensa de derechos personales y hacer frente a injusticias sociales son factores que se encuentran en la media al analizar la influencia de las estrategias andragógicas en las habilidades asertivas y son dignos de

ser analizados por la importancia que tienen en la formación del pensamiento crítico, autónomo y social necesario para la innovación del contexto. Los resultados de estos factores determinan igual nivel de malestar en docentes y estudiantes, sin embargo responden ante esta situación de manera promedio, es decir actúan de manera ansiosa cuando se enfrentan a estas circunstancias.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- La dimensión de personalidad que prevalece en los estudiantes es energía en un rango moderado; tesón, apertura y afabilidad corresponden al adjetivo poco y estabilidad emocional en nivel muy poco. Los datos referidos no contienen sesgo. En los docentes con el adjetivo de bastante las dimensiones de estabilidad emocional y tesón, en rango moderado, apertura mental, energía y con poca presencia afabilidad. Los datos referidos contienen sesgo positivo. La diversidad marcada entre las dos poblaciones de estudio es consecuencia de etapas normativas diferentes, y la riqueza de los componentes experienciales y contextuales en los docentes.
- En los estilos comunicacionales, los estudiantes presentan en mayor porcentaje con el 69 % el estilo asertivo y constituyen el 31% el manipulador, agresivo y pasivo. Al analizar los factores de la conducta asertiva se determina un nivel normativo en el grado de incomodidad y de probabilidad de respuesta, lo que afirma la conducta asertiva de los estudiantes. Los factores que les causa ansiedad se relaciona con el reconocer fallos personales en público (expresión de sentimientos positivos y negativos) y

rechazar situaciones ventajosas (capacidad de decir no). En la capacidad de responder asertivamente se muestra una tendencia baja en iniciar y mantener conversaciones, capacidad de decir no y pedir favores.

- Referente a los Estilos Comunicacionales de los docentes el 93% conforman el estilo de comunicación asertiva y un 7% el estilo de comunicación manipuladora. Al estudiar los factores de asertividad se concluye en el grado de malestar un puntaje inferior al promedio, en el grado de capacidad de dar respuesta asertivas se encuentran en el promedio, lo que estipula una conducta asertiva con tendencia a la pasividad. Los factores que menor ansiedad produce a los docentes se enmarcan en capacidad de decir no, pedir favores, iniciar, mantener y terminar conversaciones, expresión de sentimientos positivos y negativos. En la capacidad de responder asertivamente se ve afectada la capacidad de decir no y expresar sentimientos positivos o negativos.

- Las dimensiones de la personalidad en la población de estudiantes se correlacionan con los estilos de comunicación. La dimensión energía se correlaciona con todos los estilos comunicacionales: pasivo, agresivo, manipulador y asertivo. La dimensión afabilidad se correlaciona con la manera de comunicarse agresiva y asertiva. La dimensión Tesón con el estilo pasivo y asertivo. La Estabilidad Emocional con la comunicación pasiva y agresiva. La apertura Mental no guarda relación significativa con los estilos comunicacionales. Es importante mencionar que las correlaciones se

presentaron de manera positiva o negativa, de acuerdo a las dimensiones evaluadas.

- Las habilidades comunicacionales con menor estímulo en el proceso de enseñanza aprendizaje de la Escuela de Psicología constituye la manifestación de demandas (expresión de sentimientos positivos o negativos) y defensa de derechos personales (capacidad de decir no). Por lo que se plantea el uso de estrategias andragógicas que fortalezcan estos factores asertivos que están muy ligados a nuestro contexto cultural, dentro de esta situación se propone el uso del Pensamiento Crítico, Resolución de Problemas y Aprendizaje Colaborativo con el fin de desarrollar estudiantes seguros de sí mismo, interactivos y críticos constructivistas que enfrentan el contexto con libertad.

5.2. Recomendaciones

- La consistencia interna del cuestionario de estilos comunicacionales es de ,635 consistencia aceptada para aplicar el instrumento en poblaciones grandes con fines investigativos; sugiero para próximas investigaciones realizar las respectivas modificaciones para incrementar su confiabilidad.
- Ampliar el estudio a un número estadísticamente significativo de docentes que nos permita complementar el estudio correlacional y descriptivo de las variables: dimensiones de la personalidad y estilos comunicacionales.
- En el proceso de enseñanza aprendizaje se recomienda fortalecer el uso de estrategias andragógicas que desarrollen los factores asertivos, dentro de este contexto se propone el uso del Pensamiento Crítico, Resolución de Problemas y Aprendizaje Colaborativo con el fin de desarrollar estudiantes enfrentan el contexto con libertad y criticidad. En el diseño de la malla curricular es importante incluir la comunicación como eje transversal.

BIBLIOGRAFÍA

- Aceves, J. (2000). *Psicología General*. México: Litoarte.
- Aguirre, D. (2002). *Pesquisa em Bases de Dados*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2013, de bases.bireme.br/cgi_bin/wxislin.exe/iah/online..
- Alarcón, C., Cervantes, M., Domínguez, A., Hernández, J., & Velázquez, M. (2003). Evaluación de la Conducta Asertiva y No Asertiva en Enfermeras Jefes de Piso. *Revista de Enfermería del Instiutto Mexicano del Seguro Social*, 133 - 142.
- Baron, R. (1997). *Fundamentos de Psicología*. México: Pearsons Educación.
- Borrás, S. (2005). *La Teoría del Rasgo Único de Personalidad*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.
- Caprara, G., Barbaranelli, C., & Borgogni, L. (2007). *B F Q Cuestionario "Big Five"*. Madrid: TEA.
- Caro, D. (2012). *El yo y la máquina*. Madrid: Biblioteca Palabra.
- Castanios, S., Reyes, I., Rivera, S., & Díaz, R. (1995). Estandarización del Inventario de Asertividad de Gambrell y Richey -II. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*, 141 - 164.
- Chiale, G., & Husmann, G. (2008). *la Trampa de los Manipuladores: Como Identificarlos y Aprender a decir Basta*. Buenos Aires: Del Nuevo Extremo.
- Cloninger, S. (2003). *Teorías de la personalidad*. México: Pearson Educación.

- Covey, S. (1997). *Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*. Barcelona : Paidós Plural.
- Elizondo, M. (2003). *Asertividad y Escucha Activa en el Ambito Académico*. México: Trillas.
- Feist, J. (2006). *Teorías de la Personalidad*. Madrid: McGraw Hill.
- Fonseca, M. (2005). *Comunicación Oral: Fundamentos y Practica Estratégica*. México: Prentice Hall.
- García, J. (1998). *La Comunicación Interna*. Madrid: Díaz de Santos.
- García, V. (1989). *Tratado de Educación Personalizada: El Concepto de la Persona*. Madrid: Ediciones Rialp.
- Gonzalez, P., Cadoche, L., & Prendes, M. (2005). *Asertivida en Alumnos Universitarios*. Obtenido de https://www.google.com.ec/search?q=asertividad+en+alumnos+universitarios+Prendes&oq=asertividad+&aqs=chrome.0.69i59j69i57j0l4.4505j0j7&sourceid=chrome&es_sm=122&ie=UTF-8
- León, A. B. (2005). *Estrategias para el Desarrollo de la Comunicación Profesional*. México: Limusa.
- Macías, M. (2009). *El Grupo Operativo y el Desarrollo de la Empatía en los Estudiantes de Psicología de la PUCESA*. Ambato.
- Macías, M. (2012). *Implementación de los Grupos Operativos como Método Didáctico de Formación Integral de los estudiantes de Psicología*. Ambato: Investigación no Publicada.

- Mayorga, M. (2011). *Estudio del Autoestima en los Estudiantes de la Escuela de Psicología de la PUCESA durante los meses de agosto de 2011 y abril de 2012*. Ambato: Investigación no publicada.
- Mayorga, M. (2014). *Esquemas de personalidad y sus implicaciones psicopatológicas*. Ambato.
- Miguel, R. (2006). *Fundamentos de la Comunicación Humana*. Alicante: Club Universitario.
- Moreira, L. (2006). *La comunicación pedagógica en la tutoría académica*. Manta: ULEAM.
- Moreno, B. (2007). *Psicología de la Personalidad. Procesos*. Madrid: Thomson.
- Morales, P. (2013). *Investigación Experimental, Diseño y Contraste de Medidas*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- Naranjo, M. (2005). Perspectivas sobre la comunicación. *Actualidades Investigativas en Educación*, 32.
- Neu, J. (1996). *Guía de Freud*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Papalia, D. (2010). *Desarrollo Humano*. McGraw Hill.
- Pascual, M. (2006). *Fundamentos de la Comunicación Humana*. Alicante: Club Universitario.
- Picado, F. (2006). *Didáctica General: Una Perspectiva Integradora*. San José: Universidad Estatal a Distancia.
- Polaino-Lorente, A., Cobayantes Truffino, J., & Del Pozo Armentia, A. (2003). *Fundamentos de Psicología de la Personalidad*. Madrid: Rialp S.A.

- Van-der Hofstadt, C. (2005). *El Libro de las Habilidades de la Comunicación*. España: Díaz de Santos, S.A.
- Vieira, H. (2007). *La Comunicación en el Aula*. Madrid: Narcea.
- Viera, H. (2007). *La comunicación en el aula: Relación profesor-alumno según el Análisis Transaccional*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Vivas, M., Gallegos, D., & González, B. (2007). La Urgencia de Educar las Emociones. *REDIE. Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 9(2), 184. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/155/15590213.pdf>
- Watzlawick, P., Beavin, J., & Jackson, D. (1989). *Teoría de la Comunicación Humana*. Barcelona: Herder.

ANEXOS

Anexo 1: Formato Cuestionario Estilos de Comunicación



Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ambato
Escuela de Psicología

Cuestionario Estilos de Comunicación

| | |
|---|----------------------|
| Datos de Identificación: | |
| Nombres y Apellidos: | Código: |
| Fecha: | Estado Civil: |
| Lugar y Fecha de Nacimiento: | |
| Edad: | |
| Objetivo: Identificar los estilos comunicacionales que utilizan los docentes y estudiantes en las relaciones interpersonales. | |
| Instrucciones: Responda espontáneamente a las 60 afirmaciones siguientes, poniendo una cruz en la casilla que corresponde a su respuesta: <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de las veces VERDADERO, si piensa o actúa de esa manera en la mayoría de las ocasiones. • La mayoría de las veces FALSO, si sólo recurre a ese tipo de comportamiento en raras ocasiones. | |

| Cuestionario: | La mayor parte de las veces: | |
|--|-------------------------------------|--------------|
| | Verdadero | Falso |
| 1. Muchas de veces me siento mal cuando tengo que negar alguna cosa o decir que no. | | |
| 2. Estoy seguro o segura de mis derechos y sé defenderlos sin interferir en los de los demás. | | |
| 3. Soy una persona prudente, no me entrego fácilmente si no conozco bien a una persona. | | |
| 4. Soy una persona autoritaria y decidida. | | |
| 5. En general, creo que es mejor actuar por persona interpuesta que directamente. | | |
| 6. ¡Soy una persona directa!, digo a los demás lo que pienso y no tengo reparo para criticarlo, pese a quien pese. | | |
| 7. No me atrevo a dar mi opinión ante un grupo o una reunión de trabajo. | | |
| 8. Doy mi opinión desapasionadamente aunque sea contrario a la opinión general. | | |
| 9. En un debate, observo y presto atención de quien este a mi lado para poder definir mi estrategia. | | |
| 10. Muchas veces me censuran por mi espíritu de contradicción | | |
| 11. Tengo dificultades para escuchar a los demás. | | |
| 12. Trato de estar en todas las intrigas, porque, más tarde, puede serme útil. | | |
| 13. En general, me consideran bastante ágil en la relación con los demás. | | |
| 14. Tengo confianza en las personas que me rodean. | | |
| 15. No me atrevo a pedir ayuda; temo que me juzguen incapaz o Incompetente. | | |
| 16. Teno dificultades para decidirme cuando he de hacer algo poco habitual. | | |
| 17. Soy un falso tranquilo: muchas veces, cuando me enervo, hago reír a los otros. | | |
| 18. me siento a gusto con las personas que me rodean, tanto en grupo como en relaciones cara a cara. | | |
| 19. Muchas veces, hago comedia para hacer reír a los demás. | | |
| 20. Muchas veces, corto la palabra a otros sin darme cuenta. | | |

| | | |
|---|--|--|
| 21. Me gusta decir la última palabra e imponer mi punto de vista. | | |
| 22. Sé lo que hay que ver y cuando hay que actuar; es importante para tener éxito. | | |
| 23. Medio en los desacuerdos buscando un compromiso realista que satisfaga a las dos partes. | | |
| 24. Prefiero actuar francamente sin ocultar mis intenciones. | | |
| 25. Muchas veces, dejo para más tarde lo que tengo que hacer. | | |
| 26. Muchas veces, digo: “¡Me da igual!, como quieras”. | | |
| 27. Me presento tal como soy, sin complejos. | | |
| 28. Hace falta mucho para intimidarme. | | |
| 29. Meto miedo a los otros para imponerme. | | |
| 30. Cuando me engañan una vez, espero la próxima ocasión para vengarme. | | |
| 31. En general, exagero los hechos caricaturizo la situaciones para lograr lo que quiero. | | |
| 32. Soy un “buscavidas”, se sacar partido del sistema | | |
| 33. Me siento bien conmigo mismo y con los demás. | | |
| 34. Sé expresar mis puntos de vista sin excesos, para hacerme entender. | | |
| 35. Me preocupa incomodar a otros. | | |
| 36. Me cuesta tomar partido y elegir. | | |
| 37. En un grupo, no me gusta ser el único que exprese su opinión. | | |
| 38. No me da miedo hablar en público. | | |
| 39. La vida es una “selva” y cada uno tiene que aprender a defenderse y a luchar. Solo así se puede sobrevivir. | | |
| 40. Me gustan los desafíos, los riegos, aunque sean excesivos. | | |
| 41. Soy bastante hábil para evitar conflictos | | |
| 42. Me gusta “poner las cartas sobre la mesa” para obtener la confianza de las personas. | | |
| 43. Tengo buenas capacidades de escucha y atención. | | |
| 44. Cuando decido una cosa, llego hasta el final, a pesar de los imprevistos. | | |
| 45. Expreso lo que siento sin reticencias. | | |
| 46. Tengo buena mano “Para llevar a las personas” a que se adhieran a mis ideas, soy persuasivo. | | |
| 47.- Felicitaciones, sonrisas, alabanzas son un buen medio de conseguir lo que se pretende. | | |
| 48. Tengo dificultades para controlar el tiempo de uso de la palabra. | | |
| 49. Sé manejar bien la ironía mordaz. | | |
| 50. Soy servicial y tengo una vida sencilla; a veces hasta dejo que me espíen. | | |
| 51. Me gusta más observar que participar. | | |
| 52. No me gusta estar en primera línea, prefiero los papeles secundarios. | | |
| 53. Acostumbro a no compararme con los demás. | | |
| 54. Creo que es malo revelar muy rápidamente mis intenciones. | | |
| 55. Muchas veces, choco con los otros por mis actitudes. | | |
| 56. Si no hubiese aprendido a defenderme, ya me habrían devorado. | | |
| 57. Es más fácil conseguir lo que se quiere ocultando los objetivos que revelando las intenciones. | | |
| 58. Soy capaz de analizar una situación sin dejarme influir por resentimientos o ideas preconcebidas. | | |
| 59. No consigo resolver un problema sin buscar sus causas profundas. | | |
| 60. No me gusta pasar por desconsiderado. | | |

Corrección del Cuestionario Estilos Comunicacionales

Cada frase corresponde a un ejemplo de actitud pasiva, agresiva, manipuladora asertiva. Las frases, indicadas con un número se clasifican en cuatro columna, correspondientes a las cuatro actitudes. Se debe colocar un punto si se responde VERDADERO. El total de puntos indica el grado de su tendencia a utilizar la actitud indicada.

| Pasiva | | Agresiva | | Manipuladora | | Asertiva | |
|--------|--|----------|--|--------------|--|----------|--|
| 1 | | 4 | | 3 | | 2 | |
| 7 | | 6 | | 5 | | 8 | |
| 15 | | 10 | | 9 | | 14 | |
| 16 | | 11 | | 12 | | 18 | |
| 17 | | 20 | | 13 | | 23 | |
| 25 | | 21 | | 19 | | 24 | |
| 26 | | 28 | | 22 | | 27 | |
| 35 | | 29 | | 31 | | 33 | |
| 36 | | 30 | | 32 | | 34 | |
| 37 | | 39 | | 41 | | 38 | |
| 50 | | 40 | | 42 | | 43 | |
| 51 | | 48 | | 46 | | 44 | |
| 52 | | 49 | | 47 | | 45 | |
| 59 | | 55 | | 54 | | 53 | |
| 60 | | 56 | | 57 | | 58 | |
| Total | | Total | | Total | | Total | |

Con el total de puntos, se puede realizar el siguiente “Gráfico de actitudes”.

Gráfico de Actitudes Comunicacionales

| | | | | |
|----|---------------|-----------------|--------------------|--------------------------------|
| 15 | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 10 | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 5 | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | Pasivo | Agresivo | Manipulador | Actitud de “afirmación” |

Fuente: María Elena Viera (Traducido y adaptado de Marie-Joseph Chalvin, 1994: *Prevenir conflits et violence*, París, Nathan).

Anexo 2: Formato del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey



Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ambato

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

“LA PERSONALIDAD Y SU INFLUENCIA EN LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGÍA: CASO PUCESA”.

Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey

| |
|--|
| Datos de Identificación: |
| Nombre: |
| Código: |
| Objetivo: Diagnosticar el grado de conducta asertiva de los docentes y estudiantes de la Escuela de Psicología |
| <p>Instrucciones</p> <p>Primero se responde a la columna de grado de ansiedad, puntuando de acuerdo a la siguiente escala:</p> <p>1 = En absoluto 2 = Un poco 3 = Bastante 4 = Mucho 5 = Muchísimo</p> <p>Responda a la columna de probabilidad de respuesta con la siguiente puntuación:</p> <p>1 = Siempre lo hago 2 = Habitualmente 3 = Aproximadamente la mitad de las veces 4 = Raramente 5 = Nunca</p> <p>Si no se ha encontrado nunca en las situaciones que le propone un ítem, imagínese cómo se sentiría y como actuaría si se produjera esa situación.</p> |

| Grado de Ansiedad | | Situaciones | Probabilidad de Respuesta |
|-------------------|----|---|---------------------------|
| | 1 | Decir que No cuanto te piden prestado el coche | |
| | 2 | Hacer un cumplido a un amigo | |
| | 3 | Pedir un favor a alguien | |
| | 4 | Resistir ante la insistencia de un vendedor | |
| | 5 | Disculparse cuando cometes una falta | |
| | 6 | Rehusar una invitación a una cita o a una reunión | |
| | 7 | Admitir que estas asustado y pedir ayuda | |
| | 8 | Decir a una persona con la que mantienes una relación íntima que algo de lo que está haciendo o diciendo te molesta | |
| | 9 | Pedir un ascenso | |
| | 10 | Admitir tu ignorancia sobre algún tema | |
| | 11 | Decir que No cuanto te piden dinero prestado | |
| | 12 | Hacer preguntas personales | |
| | 13 | Cortar a un amigo demasiado charlatán | |
| | 14 | Pedir críticas constructivas | |
| | 15 | Iniciar una conversación con un desconocido | |
| | 16 | Hacer un cumplido a una persona de la que estás enamorado o por la que estas interesado | |

| | | | |
|--|----|---|--|
| | 17 | Pedir una cita a alguien | |
| | 18 | Pedir una cita a alguien que ya te rechazó en otra | |
| | 19 | Admitir tus dudas sobre algún aspecto que se esté discutiendo y pedir que te lo aclaren | |
| | 20 | Solicitar un empleo | |
| | 21 | Preguntar a alguien si le has ofendido | |
| | 22 | Decir a alguien que te cae bien | |
| | 23 | Exigir que te atiendan cuando te hacen esperar más de la cuenta (por ejemplo en un restaurante) | |
| | 24 | Discutir abiertamente con otra persona una crítica que te haya hecho sobre tu forma de actuar | |
| | 25 | Devolver cosas defectuosas o en mal estado (por ejemplo en una tienda o en un restaurante) | |
| | 26 | Expresar una opinión distinta de la que mantiene la persona con quién estás hablando | |
| | 27 | Resistirte a proposiciones sexuales cuando no estás interesado | |
| | 28 | Decir a alguien que ha hecho o dicho algo que es injusto para ti | |
| | 29 | Aceptar una cita | |
| | 30 | Contarle a alguien buenas noticias con respecto a ti | |
| | 31 | Resistirte a la insistencia de alguien para que bebas | |
| | 32 | Oponerte a una exigencia injusta de alguien importante | |
| | 33 | Despedirte de un trabajo | |
| | 34 | Resistirte a las presiones de otros para relacionarse contigo | |
| | 35 | Discutir abiertamente con alguien la crítica que ha hecho de tu trabajo | |
| | 36 | Pedir que te devuelvan algo que has prestado | |
| | 37 | Recibir cumplidos | |
| | 38 | Seguir conversando con alguien que esté en desacuerdo contigo | |
| | 39 | Decir a un amigo o compañero de trabajo que algo que ha dicho o hecho te ha molestado | |
| | 40 | Pedir a alguien que te está molestando en público que deje de hacerlo | |

Fuente: *Castanios, Reyes, Rivera, & Díaz. (1995)*

Anexo 3: Matriz y Operacionalización para el Cuestionario Estructurado que Determina el uso de Estrategias Andragógicas que Desarrollen Habilidades Comunicacionales Asertivas

| Categorías de Asertividad | Indicadores de Asertividad | Preguntas | Estrategia |
|---|---|--|--------------------------|
| Expresión de sentimientos positivos y negativos | Involucrarse en conversaciones agradables. | Los docentes escuchan de manera activa a los estudiantes y reciben una retroalimentación. | Pensamiento Crítico |
| | Manifestación de Demandas | Los docentes piden a los estudiantes expresarse en primera persona. | |
| | Manejar situaciones de servicios | ¿El docente anima a los alumnos a interactuar y cooperar durante las clases? | |
| | Confrontación. Dar retroalimentación negativa. Hacer frente a las críticas. | El docente muestra aptitudes de aceptación frente a la intervención de los estudiantes: acepta las respuestas, anima a explorar la respuesta correcta. | |
| | Admitir desconocimiento | ¿En el desarrollo de la clase se identifican problemas y se plantean supuestos de solución? | Resolución de Problemas |
| | Aceptación de Opiniones | Se plantean discusiones con sustento teórico sobre las soluciones a la problemática. | |
| Iniciar, mantener y terminar conversaciones | Búsqueda de Contactos Sociales | ¿Los grupos son formados de manera aleatoria? | Resolución de Problemas |
| Capacidad de decir no | Defensa de derechos personales./Frente a Injusticias Personales | Se pacta la solución del problema luego de un consenso grupal y de la prevalencia de los derechos y obligaciones personales | Aprendizaje Colaborativo |
| | Reconocimiento público de fallos personales. | Cuando realizan trabajos grupales cada estudiantes es responsable de una parte equitativa del trabajo para cumplir las metas | |
| | Resistirse ante presiones | El docente plantea situaciones reales y estimula la generación de ideas sobre los cambios necesarios para optimizar la situación | Pensamiento Creativo |

Fuente: (Castanios, Reyes, Rivera, & Díaz, 1995)

Anexo 4:***Consentimiento de Evaluación***

Ambato,.....de..... de 2014

Doy mi consentimiento para que se me administre la batería de pruebas psicológicas y Cuestionario AdHoc, correspondientes a la tesis de grado **“LA PERSONALIDAD Y SU INFLUENCIA EN LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGÍA: CASO PUCESA”**. Me doy por informado del tema de investigación como del objetivo general de la misma, conozco el procedimiento de evaluación, sé que los datos obtenidos serán de tipo anónimo y, dado que se trata de un trabajo investigativo y no de una práctica profesional, no recibiré el informe de devolución respectivo.

Firma:**Cédula de Identidad:**