

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA.

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA Y RELACIONES
HUMANAS.**



TESIS DE GRADO.

**ESTILOS DE PERSONALIDAD Y HABILIDADES SOCIALES EN
ADULTOS.**

PRESENTADA POR

ANABELA TRAPANI

Legajo 3038

TUTOR: Lic. Sergio Remesar

Título a obtener con la presentación de la tesis: Licenciatura en Psicología.

Fecha: Agosto 2017.

AGRADECIMIENTOS.

Quisiera agradecer principalmente a mi familia y amigos que siempre me apoyaron, acompañaron e impulsaron a dar mi mayor esfuerzo a lo largo de esta hermosa carrera que elegí, especialmente a mi mamá, la luz que me guía y que me dio fuerzas para seguir adelante siempre.

También quiero agradecer a mi tutor, Sergio Remesar, por su generosidad, tiempo y paciencia en el transcurso de este proceso tan importante.

Asimismo, mi agradecimiento a todas aquellas personas que participaron de esta investigación.

Por último, agradezco a cada una de las personas que se cruzaron en mi camino en estos años de formación, ya que de todos ellos me llevo algún aprendizaje o experiencia.

Título: Estilos de Personalidad y Habilidades Sociales en adultos.

Anabela Trapani.

RESUMEN.

El objetivo de esta tesis fue estudiar la relación entre los estilos de personalidad y las habilidades sociales en adultos de Argentina. Participaron de la presente investigación 159 adultos entre 18 y 65 años. Se administró un Cuestionario socio-demográfico, El *Big Five Inventory* en su versión traducida y adaptada al castellano por Castro Solano y Casullo(2001)y la Escala de Habilidades Sociales de Gismero (2002). Los resultados mostraron que aquellas personas que tienen un estilo de personalidad extravertido, responsable o abierto a nuevas experiencias, desarrollan mejor sus habilidades sociales y ponen en práctica formas más adaptativas para relacionarse con los demás en diferentes situaciones sociales. Del mismo modo, aquellos sujetos que son más neuróticos tienen menores habilidades y aptitudes sociales. Entonces, se afirma que existe una relación significativa entre el estilo de personalidad y las habilidades sociales en los adultos. Estos resultados se discuten a partir de los antecedentes teóricos revisados, al tiempo que se analizan las implicancias y alcances de las teorías e investigaciones llevadas a cabo por diversos autores. Finalmente, se desarrollan algunos aportes para la evaluación de los constructos estudiados y las teorías que los fundamentan.

Palabras clave: Estilos de Personalidad – Habilidades Sociales – adultos.

Title:Personality Stiles and Social Skills in adults

Anabela Trapani

ABSTRACT.

The aim of this thesis was to study the relation between personality stiles and social skills in from Argentina. 159 people between 18 and 65 years old took part in this investigation. A Socio-demographic questionnaire, the Big Five Inventory adapted by Castro Solano and Casullo in 2001, and the Social Skills Scale from Gismero (2002) were administered. On the one hand, results showed that people who have an extroverted, responsible or open to experience personality stile develop their social skills in a better way and implement more adaptative ways to be in contact with other people in different social situations. On the other hand people who are more neurotic, have less social skills. It can be confirmed that there is a significant relation between personality stiles and social skills. The results of this investigation are discussed from the theory reviewed, analyzing the implication of the different theories. Finally, some contributions for personality and social skills study are developed.

Key words:Personality stile – Social skills – adults.

TABLA DE CONTENIDO.

HOJA DE FIRMAS.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTOS.....	1
RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 PERSONALIDAD.....	11
2.1.1 Antecedentes.....	11
2.1.2 Allport.....	12
2.1.3 Millon.....	16
2.1.4. Eysenck.....	21
2.2 HABILIDADES SOCIALES.....	24
2.2.1 Antecedentes y definición de Habilidades Sociales.....	24
2.2.2 Clasificación de las Habilidades Sociales.....	29
2.2.3 Asertividad.....	35
2.2.4 Competencia Social.....	37
2.2.5 Diferencias entre individuos socialmente habilidosos y no habilidosos.....	41
2.2.6 Aprendizaje, desarrollo y entrenamiento de Habilidades Sociales.....	44
3. HIPÓTESIS.....	46
4. OBJETIVOS.....	46
4.1 Objetivo general.....	46
4.2 Objetivos específicos.....	46
5. METODOLOGÍA.....	47
5.1 Tipo de estudio.....	47
5.2 Universo.....	48
5.3 Muestra.....	48
5.4 Instrumentos.....	51
5.4.1 Big Five Inventory.....	51
5.4.2 Escala de Habilidades Sociales.....	52
5.4.3 Cuestionario sociodemográfico.....	54
5.5 Procedimiento.....	54

5.6Análisis de datos.....	54
6. RESULTADOS.....	55
7. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	66
8. ANEXOS.....	70
9. BIBLIOGRAFÍA.....	77

1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

Millon, Meagher, Grossman y Ramnath(2004) señalaron que las primeras expresiones de la personalidad se observan en la adolescencia como estilos emergentes que luego se estabilizarán en la adultez. Plantean que la adolescencia no es un periodo pacífico, sino que está lleno de intensos sentimientos, actitudes y vivencias que resultan básicamente contradictorias en diferentes ámbitos de la vida del joven, y que van desde la propia configuración de la identidad personal pasando por la relación con los pares y con la sociedad.

Castro Solano y Casullo han desarrollado diversas investigaciones en relación al estudio de la personalidad. En 2001 realizaron un estudio en el cual replicaron la estructura del Big Five en una muestra de 337 adolescentes de entre 13 y 19 años, que asistían a la escuela secundaria. Se analizó qué rasgos de la personalidad se hallaban vinculados con el logro académico y el bienestar psicológico. Para el estudio se utilizaron el Big Five, un cuestionario de rendimiento académico y una escala de satisfacción vital por áreas (Escala D-T). Los autores realizaron la adaptación del Big Five para la población argentina, obteniendo coeficientes de entre 0.66 a 0.77, que demuestran de forma satisfactoria la fiabilidad en población adulta argentina. Los resultados hallados muestran que aquellos jóvenes que son ordenados, poco impulsivos y tienen orientación al logro suelen adaptarse mejor a las exigencias escolares, obteniendo mejores y percibiéndose a sí mismos de forma satisfactoria; mientras que aquellos estudiantes con tendencia al fracaso escolar se muestran preocupados e irresponsables. Quienes conforman este último grupo tienen poca satisfacción en relación a su rendimiento académico y sus relaciones sociales, al tiempo que sienten bajo bienestar psicológico.

Unos años más tarde, Castro Solano y Casullo (2004) elaboraron una técnica que evalúa los valores de las personas en diversos contextos, como ser su vida social, sus relaciones interpersonales, su trabajo y su tiempo libre. Este instrumento fue utilizado en el ámbito civil, en oficiales militares y en estudiantes cadetes en población argentina, buscando determinar si el instrumento diferenciaba los distintos valores dentro de los grupos, de acuerdo al contexto del que formaban parte. El estudio demostró que en la población civil predomina la apertura al cambio, mientras que la población militar se hallaba guiada mayormente por aquellos valores que tienen que ver con la seguridad, la tradición y la conformidad.

En cuanto a la investigación de las habilidades sociales se citan a continuación algunos estudios en relación a las mismas. Imach, Esterkind de Chein, Lacunza, Caballero y Martinenghi (2011) desarrollaron una investigación en Tucumán, Argentina con 194 adolescentes de 11 y 12 años en situación de pobreza, con el objetivo de explorar qué diferencias había entre hombres y mujeres en el desarrollo de las habilidades sociales y cómo influía su contexto en las mismas. Para el estudio se utilizaron la Batería de Socialización BAS-3 junto con una encuesta sociodemográfica desarrollada por los investigadores. De este estudio, arribaron 3 conclusiones: (1) Aquellos jóvenes que se encuentran en contextos de pobreza demuestran comportamientos sociales, que les permiten interrelacionarse de forma positiva; (2) el género femenino reveló mayores conductas de timidez y ansiedad al momento de exponerse a situaciones de interacción social; y (3) Los adolescentes que no tenían hermanos o bien tenían pocos hermanos se distinguían con un estilo mayor de liderazgo.

De acuerdo con esto, Imach explica que:

Las relaciones entre los iguales en la infancia contribuyen significativamente al desarrollo del correcto funcionamiento interpersonal, proporcionan oportunidades únicas para el aprendizaje de las habilidades específicas que no pueden lograrse de otra manera ni en otro momento, e influyen en el logro de una personalidad saludable en la adultez. (2011, p.169)

Por otro lado, García Rojas (2010) analizó las habilidades sociales junto con la asertividad en 195 estudiantes españoles de educación social, utilizando la Escala de Habilidades Sociales de Gismo (2002). A partir de los resultados obtenidos se estima que los sujetos que han tenido una formación adecuada en habilidades sociales enriquecen su comportamiento en relación a la asertividad, autoestima, sus conductas socialmente habilidosas y la aceptación entre sus pares.

Siguiendo las conclusiones mencionadas anteriormente, Gismo (2002) explica que el interés por el estudio de las habilidades sociales comenzó décadas atrás, debido a que el hombre es un ser social, y como tal, su vida se desarrolla y toma sentido en la interacción con los demás. De igual modo, muchos sujetos no logran vincularse de modo positivo con su entorno social y familiar. La relevancia de lograr desarrollar habilidades sociales constructivas se ha reconocido recientemente, cuando se realizaron diversos estudios con niños y adultos.

Diversas investigaciones muestran la existencia de una estrecha relación entre el desarrollo de habilidades sociales en la infancia y adolescencia y el ajuste psicológico, social y académico en la vida adulta. Un desarrollo positivo de las habilidades sociales positivas en los primeros años de vida promueve una personalidad saludable en la adultez. (Monjas Casares & González, 1998; Hops & Greenwood, 1988; Laad & Asher, 1985). En la literatura psiquiátrica y psicológica hay diversos estudios que muestran que el déficit en habilidades sociales puede generar desajustes psicológicos (Sullivan, 1953; Argyle, 1983).

Por su parte, Caballo, Salazar, Iurtia, Olivares y Olivares (2014) han investigado las posibles relaciones entre las habilidades sociales, la ansiedad social y los estilos/trastornos de personalidad, en una muestra de 537 estudiantes universitarios, de los cuales algunos estudiaban psicología y otros no. Para su investigación utilizaron los siguientes instrumentos: “*Cuestionario de habilidades sociales*” (CHASO-I; Caballo et al., 2014); “*Inventario de asertividad de Rathus*” (Rathus Assertiveness Schedule, RAS; Rathus, 1973); “*Inventario de aserción*” (Assertion Inventory, AI; Gambrill y Richey, 1975); “*Escala de autoexpresión universitaria*” (College Self Expression Scale, CSES; Galassi et al., 1974); “*Cuestionario de ansiedad social para adultos*” (CASO-A30; Caballo et al., 2010); “*Escala de ansiedad social de Liebowitz-versión de autoinforme*” (Liebowitz Social Anxiety Scale-Self-Report version, LSAS-SR; Liebowitz, 1987) y “*Cuestionario exploratorio de personalidad-III*” (CEPER-III; Caballo, Guillen, Salazar e Iurtia, 2011). Las correlaciones entre las puntuaciones totales de los instrumentos de Habilidades Sociales y Ansiedad social fueron de moderadas a altas y negativas, permitiendo concluir que a menor habilidad social mayor ansiedad social y viceversa. Del mismo modo, las relaciones entre Habilidades Sociales y Trastornos de Personalidad varían según el estilo/trastorno de personalidad específico, dando como resultado mayormente correlaciones negativas, excepto para los trastornos histriónico, narcisista, obsesivo compulsivo y antisocial de la personalidad.

Monjas Casares y González (1998) señalan que relaciones con los pares tienen efecto notablemente en el desarrollo de habilidades sociales positivas y satisfactorias, ya que le permiten al sujeto conocerse a sí mismo y a los demás; le facilitan el desarrollo de conductas de reciprocidad; la posibilidad de colaborar con los otros en una tarea en común; permiten aprender estrategias sociales de negociación y de acuerdos; y el autocontrol de la propia conducta en función del feed-back que recibe de los otros.

Agrega que relacionarse con los demás funciona como apoyo emocional y fuente de disfrute, haciendo posible el aprendizaje del rol sexual y el aprendizaje de valores.

Siguiendo la idea anterior, Veiga, Sandoval Herrera, Barría Paillamán, Estrada GoicyVinet (2015), evaluaron la relación entre personalidad y habilidades sociales en una muestra de 345 estudiantes entre 17 y 19 años del primer año de los estudios superiores. Los instrumentos utilizados fueron el Inventario Clínico para Adolescentes de Millon (MACI) y el Inventario de Comportamiento Interpersonal (ICI). Como resultado de la investigación, se observó que las habilidades sociales agresivas poseen asociaciones positivas con el MACI. De este modo, se concluye que el aumento de las habilidades agresivas tanto en mujeres como en hombres, está vinculado con puntajes elevados en las tres áreas del MACI.

Como aporte a la conclusión anterior, Goñi considera que cuando dos personas interactúan y se comunican lo hacen tanto desde las habilidades sociales que han desarrollado como de su personalidad o funcionamiento habitual. Aunque el autor plantea que las habilidades sociales son más significativas para el éxito de un intercambio social, resulta indudable que la personalidad de cada sujeto juega un rol en este encuentro (1998). De esta forma, el déficit de habilidades sociales en un sujeto, provoca la implementación de estrategias poco adecuadas para resolver conflictos cotidianos, en los que generalmente está implicado lo social. Desde este punto, poseer adecuadas estrategias sociales es un requisito para un buen ajuste psicológico del sujeto (León Rubio & Medina Anzano, 1998).

Por su parte, Machado Ortiz y Salas Garcés (2015) buscaron determinar si el estilo de personalidad de cada persona influye negativamente en el desarrollo de sus habilidades sociales, para lo cual tomaron una muestra de 59 estudiantes del primero y segundo semestre de la Escuela de Psicología Clínica de la Universidad Nacional de Chimborazo, utilizando el *Inventario Multiaxial Clínico de Millon I-II* (Millon, 2000), la *Escala Multidimensional de expresión social – motora* (EMES-M, Caballo, V.E 1997) y *Escala Multidimensional de expresión social- cognitivo* (EMES- C, Caballo, V.E 1997). Los resultados obtenidos permiten destacar que existen individuos que no interactúan de forma positiva con los demás, por ser excesivamente permisivos, agresivos, intransigentes, o bien por no saber expresar los sentimientos, o transmitir mal la información, lo cual demuestra tener un déficit en una o varias habilidades sociales.

Guaita (2007) advierte que las relaciones interpersonales resultan fundamentales para la expresión de las emociones, las cuales permiten al sujeto definirse como un ser emocionalmente competente, con la capacidad de responder empáticamente, y comunicar sus emociones de forma socialmente adaptada. Las habilidades sociales, que proporcionan un mejor ajuste y desarrollo de las relaciones interpersonales armoniosas, se asocian con el estilo de funcionamiento cotidiano que tiene cada persona. Esto sucede porque el adecuado desarrollo de las habilidades sociales se asocia positivamente con el concepto de salud mental (Aranda, 2007; Arón & Milicic, 1999; Casullo & Castro Solano, 2002; Monjas Casares & González, 1998). Según Caballo, las habilidades sociales le permiten al sujeto afrontar y resolver situaciones interpersonales de la vida cotidiana, por lo cual las considera imprescindibles para la adaptación del sujeto al ambiente que lo rodea (1987). Contini afirma que un sujeto que posee habilidades sociales y emocionales adecuadas controla sus sentimientos, y es empático, podrá desenvolverse de forma positiva para su calidad de vida (2008).

Entonces, se podría afirmar que hay autores que consideran que el déficit en el desarrollo de habilidades sociales puede conducir a desajustes psicológicos, e inevitablemente este desajuste lleva a la implementación de estrategias y técnicas poco adecuadas para la resolución de situaciones problemáticas de la vida cotidiana, generalmente de carácter social (Sullivan, 1953 & Argyle, 1983 en Contini, 2008).

Explican Camacho y Camacho (2005) que “muchos problemas actuales se pueden definir en términos de déficit en habilidades sociales, debido a que el hombre es esencialmente un *animal social*” (p. 3). Así, son muchos los trastornos psicológicos en los que se encuentra involucrado en mayor o menor medida el contexto social que rodea al sujeto. Y agrega que por esto, el entrenamiento en habilidades sociales constituye un procedimiento básico de tratamiento: por ejemplo los problemas de pareja, la ansiedad social, la depresión, la esquizofrenia, delincuencia, son áreas de la psicología en las que frecuentemente se lleva a cabo el entrenamiento en habilidades sociales.

Cuando se trabaja en pos de mejorar las habilidades sociales de un sujeto, las técnicas se utilizan antes, durante, y en el período de seguimiento. La evaluación previa a ser aplicada la técnica proveerá información sobre el impacto o resultado que tendrá dicha intervención a nivel cognitivo y conductual; en tanto que la evaluación posterior a la aplicación del tratamiento, nos brinda información sobre los cambios obtenidos. (García Rojas, 2010). Para ello, diversos instrumentos como escalas, cuestionarios, inventarios, etc., benefician tanto a la evaluación como a la práctica clínica, posibilitando evaluar

muchos casos y múltiples conductas en poco tiempo y de forma económica (Caballo, 1993).

A partir de la literatura expuesta anteriormente, el presente estudio se propone evaluar el vínculo entre los diferentes estilos de personalidad y las habilidades sociales en la adultez, y la relación entre el déficit de habilidades sociales y los estilos de personalidad psicopatológicos. La relevancia teórica de esta investigación permitirá ampliar el conocimiento sobre las habilidades sociales y su relación con los estilos de personalidad. A su vez, evaluar y conocer el vínculo que se establece entre estos dos constructos aportará a la construcción de nuevos modelos teóricos que contemplen la relación entre la personalidad y las habilidades sociales.

2. MARCO TEÓRICO.

2.1 PERSONALIDAD.

2.1.1 Antecedentes

Cicerón (106-43, citado por Cerdá, 1985) explicó la personalidad en base a cuatro significados:

- 1) El modo en que un sujeto se muestra frente a los demás.
- 2) El rol que cada persona tiene en la vida.
- 3) El grupo de características que conforman a un individuo.
- 4) A partir de la dignidad y prestigio de una persona, en relación al estrato social al que perteneciera.

Estas definiciones se han atribuido históricamente al concepto de personalidad, y a su vez, a las cualidades que cada sujeto tiene en particular, partiendo desde aquello que se observa a simple vista (la parte externa o superficial) hasta llegar a tener determinadas las características intrínsecas del sujeto en cuestión.

A partir de aquí, los primeros teólogos vincularon el concepto de *persona* con el de *esencia*, por lo cual, explica Allport (1970a), Boecio en el siglo VI simplificó ambos conceptos, dando origen al término *personalidad*. Este concepto, que resultaba nuevo, comprendía al sujeto como un ser individual, cultural y racional. Aquí por primera vez se incluye el término *racionalidad*, dando como resultado un sinnúmero de teorías y definiciones filosóficas, entre cuyos precursores se encuentra Santo Tomás de Aquino, quien concebía al individuo por encima de la realidad.

Posteriormente, el campo legal también ha tenido muy presente el concepto de personalidad, debido que en aquel entonces no se consideraba “persona” a todos aquellos que eran esclavos, quienes no gozaban del derecho de la dignidad y decisión por sí mismos. Este pensamiento fue criticado por el cristianismo, que defendían el ideal de que todo hombre era persona, sin importar sus oficios o cualidades. (Allport, 1970b).

Por su parte, Castro Solano (2005) explica que aquellos que se interesan en el estudio de la Psicología, investigan al hombre tanto en sus características cognitivas, como en aquellos aspectos psicosociales y afectivos que lo componen como ser humano. Además, la Psicometría ha contribuido a establecer diversas concepciones de *salud mental*, entre las que podemos destacar la capacidad de relacionarse de forma positiva, la oportunidad de un trabajo que sea digno, y la posibilidad de enfrentar situaciones que se consideran de estrés, pudiendo conservar la integridad del yo.

2.1.2 Allport.

Allport (1961) describe la personalidad como un sistema contenido dentro de una matriz de sistemas socioculturales, siendo una estructura internamente insertada en otras estructuras exteriores, y que se halla en constante interacción con ellas. Del mismo modo, Allport (1975, citado por Cerdá, 1985) considera que la personalidad corresponde a “la integración de todos los rasgos y características del individuo que determinan una forma de comportarse” (p. 438). En otras palabras, asume que la personalidad se modela a partir de la posibilidad que el sujeto tenga de progresar en función de las características biológicas, sociales y ambientales en las que se halla inmerso, y que configuran y establecen cómo será su comportamiento. Al respecto, se podría afirmar que en el contexto social, la personalidad es resultante de infinidad de cualidades correspondientes a la situación social de la que forma parte una persona. En efecto, todo lo que acontece a nivel social tiene consecuencias positivas o negativas en la personalidad, ya que el sujeto se encuentra recibiendo estímulos que ponen en práctica sus aptitudes y cualidades individuales para desempeñarse en la comunidad.

Partiendo de los supuestos anteriores, se afirma que dichas características se vinculan con dos términos que funcionarán como soporte del concepto de personalidad: el *temperamento* y el *carácter*. Según Allport (1975, citado por Cerdá, 1985) el temperamento es un fenómeno puramente emocional, que puede ocurrir a raíz de factores genéticos o hereditarios. En este sentido, las personas responden de

forma intensa y veloz cuando se presenta algún estímulo, y, consecuentemente, su estado actual puede verse afectado e intervenido a partir de las exigencias que medio presenta. Con respecto al segundo término, el carácter, es concebido como el nivel de estructura moral que un individuo ha desarrollado y que se basa en los juicios de valor y la evaluación ética que hace de la personalidad. Tal es el caso, que cada sujeto se encuentra influenciado por diferentes estímulos que se presentan a su alrededor y que lo determinan.

De acuerdo con Allport (1961), el término carácter ha sido empleado en diversos casos como sinónimo de personalidad, pero cabe destacar que ambos términos proceden de distintos orígenes; si bien es cierto que las expresiones personalidad y carácter se aplican sin distinción alguna en muchos casos, destaca este autor que difieren entre sí. Por un lado, el vocablo carácter tiene un origen griego y su acepción es “marca grabada”, haciendo referencia a aquella marca o señal que se dibuja en algún objeto. Psicológicamente hablando, se refiere al estilo de vida que se observa directamente en el accionar del individuo.

Hecha la aclaración anterior, el carácter como antónimo del temperamento, expone las diversas cualidades y aptitudes que el sujeto ha adquirido a lo largo de su vida, de acuerdo a la influencia que su contexto social produjo en sí mismo, conformándolo como un ser individual. Tal es así, que el carácter forma a lo largo de toda la vida, como producto de pensamientos y actitudes que derivan de su paulatina regulación y adaptación al ambiente social del que es parte (Allport, 1961).

En su libro “*¿Qué es la personalidad?*”, explica Allport que para poder establecer una teoría de la personalidad, es necesario tener en cuenta cinco aspectos relevantes:

1. Considerar que la personalidad humana se halla “integumentada”, es decir, centrada en el organismo.
2. Considerar que el organismo está lleno, no vacío.
3. Considerar que el motivo normalmente es un hecho de estructura y función actuales, no simplemente una consecuencia de fuerzas anteriores.
4. Emplear unidades de análisis capaces de hacer síntesis vivas.
5. Admitir convenientemente el fenómeno de la autoconciencia, pero no confiar exclusivamente en él. (1976, p. 44).

Unas páginas más adelante, el autor destaca la importancia de estudiar la personalidad en relación con la sociedad, puesto que, si bien la forma de ser de un sujeto junto con sus ideales, actitudes y valores determinan el comportamiento del hombre, resulta indispensable tener en cuenta que el sujeto muchas veces experimenta cambios en su entorno más cercano, y estos cambios repercuten en su conducta (1976).

Como resultado, de acuerdo al vínculo social que establezca y promueva en su comunidad se verán reflejadas sus condiciones y aptitudes personales. Así, los componentes que totalizan el carácter se disponen en una unidad que determina la estabilidad, coherencia y uniformidad con que nos relacionamos con los estímulos que se presentan a nuestro alrededor (Allport, 1961).

Teoría fenomenológica de la personalidad.

Al respecto de esta teoría de la personalidad, cabe aclarar que el ser humano no debe ser comprendido como el producto de conflictos inconscientes sino que, por el contrario, tiene una motivación a partir de la cual va logrando alcanzar niveles de funcionamiento superiores. Para tal efecto, se valora al sujeto como responsable de sus actos y las consecuencias que surgieran en base a los mismos. (Montaño Sinisterra, Palacios Cruz & Gantiva, 2009).

Por su parte, Allport (1940), resaltó la importancia que tienen las características individuales en la construcción de la personalidad, observándose una motivación constante en la vida de dicha persona. Dentro de este marco, también creía que el *self* es una de las características más relevantes de la personalidad, ya que cuando los objetivos que llevan a actuar a una persona son autónomos, determinan el nivel de madurez que tiene el sujeto.

Teoría de los rasgos.

En cuanto a la teoría de los rasgos, Allport (1970b) hace una distinción entre el rasgo, el hábito y la actitud. En primer lugar explica que “por lo común, el término *hábito* designa un tipo invariable e inflexible de respuesta, consecuente a la repetición de una situación-estímulo, con la cual está ligada por la experiencia y la práctica” (p.308). El autor da el ejemplo de un niño que aprende a lavarse los dientes todos los días, conformando un hábito, pero con el paso del tiempo, este hábito se vuelve automático y se verá inserto en un sistema aún más complejo de hábitos, que se conoce como rasgo (en este caso de la limpieza y el cuidado personal). Con este ejemplo, se intenta

demostrar que los rasgos se desarrollan producto de la integración de muchos hábitos determinados, relacionados con un elemento particular y que resultan adaptativos para el sujeto. Del mismo modo, hay situaciones en la que los rasgos pueden volverse compulsivos, generando cierto grado de morbidez en él y conduciendo al sujeto a implementar nuevos hábitos que resulten eficaces para satisfacer el placer que le demanda ese rasgo patológico. En este caso, explica Allport (1970b) que “los hábitos ya no dominan el rasgo; es más bien el rasgo el que obliga a la formación de nuevos hábitos, útiles para el rasgo y concordantes con él” (p.310)

Por su parte, en cuanto a la distinción entre rasgo y actitud Allport (1970b) hace 3 aclaraciones:

- 1- “En primer lugar, una actitud tiene un objeto de referencia bien definido, sea material o conceptual, mientras que los rasgos no tienen esa referencia definida a objetos” (p.311). De esta forma, a mayor cantidad de estímulos que ponen en marcha una actitud, más se parece esta última a un rasgo; mientras que cuanto más determinada a un estímulo sea una conducta, se parece menos a un rasgo.
- 2- “Las actitudes pueden ser específicas y generales, mientras que un rasgo sólo puede ser general” (p. 311).
- 3- La palabra actitud está limitada al rechazo o aceptación que socialmente se le da, de acuerdo a la situación a la que se encuentra vinculada. Los rasgos, por su parte, no tienen esa dirección bien definida.

Rasgos individuales vs.rasgos comunes.

Una de las primeras aclaraciones que hace Allport (1970b) en este apartado es que técnicamente no hay dos personas que tengan un rasgo idéntico, ya que la forma en que se desarrolla ese rasgo y su magnitud no son iguales en todos los casos. Pero de este modo, ¿cómo podría la psicología de la personalidad comparar a las personas de acuerdo a los rasgos y características que poseen en común?

“Frente a todas sus diferencias últimas, las personas normales formadas dentro de una determinada área cultural tienden a desarrollar un número limitado de modos de ajuste *aproximadamente comparables*” (Allport, 1970b, p. 315). De este modo, existen características propias del ser humano, junto con las exigencias del entorno del que forma parte, crean en el individuo *modos de ajuste* al contexto social que son bastante similares entre sí. Entonces, hay aspectos comunes a los rasgos que tienen las personas, a partir de los cuales pueden ser comparadas. Tomando en cuenta la anterior definición

de los rasgos de Allport (1970b), se desprende que sólo el rasgo que es individual es un *verdadero rasgo*, puesto que los rasgos no se hallan en la comunidad, sino que son particulares de cada individuo y los rasgos siguen su propio curso de desarrollo y se generalizan, teniendo en cuenta las vivencias particulares de cada sujeto. Por consiguiente, el rasgo común es una característica medible y observable de los rasgos individuales.

Pero, finalmente, termina explicando Allport (1970b) que hay 3 motivos por los cuales el concepto de rasgo puede utilizarse tanto para hacer referencia aquellos individuales como a los comunes:

- En primer lugar, el término tiene un uso genérico vastamente establecido” (p.317).
- El rasgo individual, así como también el rasgo común, resultan complementarios en la investigación de la personalidad humana; de modo que lo universal y lo individual son imprescindibles para conocer el funcionamiento de nuestra mente.
- Tal como se explicó anteriormente, si bien no hay dos personas con rasgos idénticamente iguales, se asegura que el hombre está atravesado por la cultura de la que forma parte, y ésta le provee ciertos componentes a su personalidad, a partir de los cuales los seres humanos pueden ser contrastados entre sí. En palabras del propio Allport “Toda persona es también un *socius*. Debe llegar a un acuerdo, si bien en diversos grados, con las exigencias de su cultura. Sus rasgos básicos son siempre individuales pero tienen un aspecto social que puede ser separado con facilidad para el análisis. (1970b, p.317)

2.1.3 Millon.

Millon (1981) considera que la personalidad es un patrón complejo de características psicológicas, que mayormente son inconscientes, y que no pueden ser eliminadas con facilidad, ya que se expresan automáticamente en los comportamientos de las personas. Agrega que estas características son producto de una compleja matriz de disposiciones biológicas y aprendizajes y conforman aquellas formas de pensar, sentir y actuar de cada persona. Millon, Grossman, Millon, Mcagher,yRamnath (2004), concluyeron que la personalidad está orientada en un continuo, en el que en un lado encontramos la personalidad normal y en el otro la personalidad patológica, un continuo que no necesariamente presenta límites claramente definidos. La personalidad patológica se encuentra diferenciada en tres niveles de intensidad: leve, moderada y grave.

Millon expresó la importancia de las dimensiones cognitivas y sus diversos estilos, así como también la importancia de los estilos motivacionales y conductuales ya que conforman rasgos y diferencias de la personalidad (1986). De este modo, el autor postula su teoría de aprendizaje biosocial, la cual permite reconocimiento y establecer diversas categorías de personalidad a partir de deducciones formales. Describe, entonces, la existencia de patrones de personalidad normales y anormales (Millon, 1981).

Más adelante agrega Millon que su propuesta deriva de los trastornos de personalidad descritos en el Eje II del DSM, a partir de un conjunto de dos polaridades que corresponden a principios evolutivos básicos y a estrategias de supervivencia, las cuales sirven como hipótesis explicativas sobre las formas normales y clínicas de la personalidad. La primera de estas polaridades corresponde a “objetivos de la existencia”, es decir, considerando que existen dos tendencias opuestas en equilibrio, las cuales son: búsqueda del placer o evitación del dolor. La segunda apunta a “estrategias de replicación” y abarca dos alternativas en la búsqueda de refuerzo en el yo o en los otros. Y finalmente, la tercera tiene que ver con “modos de supervivencia primarios”, haciendo referencia a las formas en que se afrontan las situaciones cotidianas, que pueden ser pasivas o activas. A partir de conocer los defectos o desequilibrios en estas tres polaridades, se podrá inferir de forma deductiva los trastornos de personalidad incluidos en una taxonomía creada por Millon (Millon, Ederly & Davis, 1995).

“La propuesta que mayor grado de integración alcanza y que mayor difusión tiene en la actualidad es el *modelo evolutivo* de Millon (1990) que, además de incluir aspectos cognitivos, conductuales y biológicos, incluye algunos derivados de perspectivas interpersonales” (Montaño Sinisterra, Palacios Cruz & Gantiva, 2009, p. 100). Esta perspectiva tiene como base el modelo de “aprendizaje biosocial” de Millon de 1985, en el que consideraba que las variables psicosociales, así como también las biológicas, generaban posibles efectos en la personalidad. Además combinó esta idea teórica con la posibilidad de obtener un refuerzo positivo o negativo, con la conducta instrumental activa o pasiva (Montaño Sinisterra, Palacios Cruz & Gantiva, 2009).

“El modelo actual de Millon extrae de las perspectivas psicodinámica, cognitiva, interpersonal y biológica diferentes ámbitos de manifestación de la personalidad, que serían: mecanismos de defensa, representaciones objetales, autoimagen, estilo cognitivo, comportamiento interpersonal y estado de ánimo/temperamento” (González, Pérez & Redondo, 2007 en Montaño Sinisterra, Palacios Cruz & Gantiva, 2009, p. 101).

Cardenal, Sánchez y Ortiz-Tallo (2007) explican que *la integración* es una de las características primordiales del modelo de Millon, debido a su inquietud por conocer cómo se compone la estructura básica del sujeto, así como también su dinámica y cambios. Para Millon, estas características son imprescindibles para lograr comprender cómo funciona la personalidad. De la misma forma es necesaria la integración entre la *perspectiva nomotética*, que describe cómo se relacionan las necesidades entre sí, los rasgos, los mecanismos y esquemas, las defensas, etc., y *la perspectiva idiográfica* cuya atención reside en las diferencias individuales del sujeto como efecto de la interacción entre los factores contextuales y biológicos.

Modelo teórico de la personalidad de Millon.

Millon (1996, en Castro Solano, 2004) distingue dos tipos de enfoques: *monotaxonómicos* y *politaxonómicos*. Los primeros se enfocan al estudio de pocas unidades de análisis y no buscan esclarecer todo el campo de la personalidad, sino procedimientos específicos de la misma. Por el contrario, los modelos *politaxonómicos* se interesan por desarrollar algún sistema que pueda proporcionar y describir todo el proceso psicológico, desde los diferentes estilos de personalidad, hasta los desórdenes producto de la misma. “El intento de este enfoque es explicar las múltiples variaciones observadas en las conductas, las emociones y los pensamientos de las personas mediante un número menor de variables o principios teóricos explicativos” (Millon 1996, en Castro Solano 2004, p.24).

Millon aclara que las personas que muestran conductas comunes y parecen iguales pueden ser diferentes; de modo que sujetos con comportamientos contrarios o distintos, podrían compartir su estructura de personalidad. Hasta la década del 70, Millon consideraba que los rasgos y la personalidad se configuraban a partir de la interacción de las dimensiones *actividad/pasividad* y *fuerza de refuerzo utilizada*, las cuales se describen a continuación:

- Dimensión actividad/pasividad: “es un patrón básico de reforzamiento instrumental que las personas emplean para maximizar la obtención de refuerzos que proporcionan placer y minimizar el dolor” (Castro Solano, 2004, p.29). En el *polo activo* se encuentran aquellas personas que suelen estar en alerta a lo que ocurre a sus alrededores, y que son activas y enfocadas a sus objetivos; mientras que en el *polo pasivo* están aquellos que son tímidos, introvertidos, apáticos, que no interfieren en el curso de las cosas, comportándose de forma pasiva.

- Dimensión “fuente de refuerzo instrumental”: esta fuente indica el estilo de personalidad de los sujetos, de acuerdo al modo en que buscan y obtienen el reforzamiento. De aquí tenemos cuatro estilos: (1) el estilo independiente, que caracteriza a las personas que tienen la capacidad de ganar placer y refuerzo en ellos mismos; (2) el estilo dependiente, en el cual el sujeto se encuentra a la espera de que sea el otro el que les provea el refuerzo; (3) otro tipo de personalidad es la ambivalente caracterizada por aquellos que vacilan entre buscar su propio refuerzo de forma activa, o bien esperar que los demás lo proporcionen; y finalmente (4) el estilo desvinculado se compone por sujetos aislados y desinteresados en las relaciones interpersonales, que no les importa buscar reforzamiento.

De este modo, las dos dimensiones proporcionan dos ejes ortogonales que muestran ocho tipos básicos de personalidad, que se pueden observar en el siguiente cuadro.

Patrón de conducta instrumental	Fuente de refuerzo			
	Independiente (propio)	Dependiente (los demás)	Ambivalente (confuso)	Desvinculado (ni propio, no de los demás)
ACTIVA	Personalidad violenta	Personalidad sociable	Personalidad sensitiva	Personalidad inhibida
PASIVA	Personalidad segura	Personalidad cooperadora	Personalidad respetuosa	Personalidad introvertida

(Fuente: Castro Solano, 2004, p.31).

Explica Castro Solano (2004) que en el año 1990 Millon reformó su teoría, teniendo en cuenta que la configuración de la personalidad y sus trastornos tienen sus orígenes y son producto de la interacción entre las fuerzas orgánicas y el contexto del cual el sujeto forma parte y se mueve. De este modo, su nueva concepción teórica queda conformada en base a tres polaridades: placer/dolor, actividad/pasividad y si mismo/otros. Entonces, la teoría de Millon se compone por tres secciones básicas:

- Metas existenciales. “Mejoramiento/preservación de la vida. Polaridad: placer/dolor” (1990 en Castro Solano, 2004, p.30). Tiene que ver con todos aquellos sucesos que aseguran y preservan la vida, intentando buscando el

equilibrio entre obtener emociones positivas y evitar aquellos sucesos displacenteros.

- Modos de adaptación. “Modificarse o acomodarse al ambiente. Polaridad: activo/pasivo” (1990 en Castro Solano, 2004, p.30). Se trata de la armonía entre adaptarse de forma pasiva al ambiente, sin intervenir en él, o bien modificarlo activamente, proponiendo cambios en el contexto.
- Estrategias de replicación. “Individualismo reproductivo o protección de la especie. Polaridad: sí mismo/otros” (1990 en Castro Solano, 2004, p.31). Aquí se revela hasta qué punto las personas priorizan la satisfacción de sus propias necesidades y deseos, orientándose hacia sí mismos, o por el contrario preocupándose por la protección de los demás.

Su teoría reformulada se puede expresar en el siguiente cuadro:

	Vínculo interpersonal entre el sí mismo y los otros				
	Independiente	Dependiente	Ambivalente	Desvinculado	Discordante
ACTIVO	Personalidad violenta	Personalidad sociable	Personalidad sensitiva	Personalidad inhibida	Personalidad dominante
PASIVO	Personalidad segura	Personalidad cooperadora	Personalidad respetuosa	Personalidad introvertida	Personalidad sumisa

(Fuente: Castro Solano, 2004, p.31).

Los refuerzos positivos, así como los negativos, resultan de vital importancia en la teoría de Millon.

Millon destaca 3 situaciones de aprendizaje que resultan patogénicas: 1. Cuando el sujeto está expuesto a situaciones autofrustrantes y no dispone de la madurez ni de los mecanismos suficientes para afrontarlas. 2. Cuando condiciones neutras promueven el refuerzo de aprendizajes poco adaptativos o inadecuados. 3. Cuando las experiencias son insuficientes. La carencia de estímulos ambientales necesarios, tales como experiencias de socialización, produce déficit en los comportamientos adaptativos. (1990, en Castro Solano, 2004, p.32).

Millon subraya que las personas no se *patologizan* casualidad, sino que lo hacen a partir del funcionamiento de los estilos de personalidad considerados sanos, y en este punto, las enfermedades mentales son la expansión patológica y no adaptativa de dicha personalidad normal (1990, en Castro Solano, 2004).

2.1.4. Eysenck.

Hans Eysenck (1970), por su parte, explicó la personalidad como una organización estable y perdurable del temperamento, del carácter, del intelecto y del físico de la persona, lo cual posibilita que se adapte al ambiente. El autor afirmó que aquellos individuos que tienen un temperamento extravertido están centrados en el mundo, son más abiertos y espontáneos; de modo que aquellos que son introvertidos se encuentran centrados en su yo, en su intimidad, y se caracterizan por ser cerrados e impenetrables.

A partir de esto, Eysenck comenzó a moldear su modelo de personalidad de tres dimensiones: dos (Neuroticismo y Psicoticismo) que aluden a la disposición a sufrir trastornos neuróticos o psicóticos, y una tercera (Extraversión) que describe el tipo específico de trastorno neurótico o psicótico. Luego analizó las relaciones entre los dos factores (E y N) y diversas medidas, como por ejemplo pruebas de rendimiento, aptitudes físicas, etcétera, dando como resultado su primer libro llamado *Dimensions of Personality*, publicado en 1947.

Fue así como los estudios se incrementaron progresivamente obteniendo gran cantidad y calidad de información. De este modo, se inició el estudio metódico de las tres dimensiones relevantes personalidad, dos de las cuales (E y N) se consideran indiscutiblemente en la actualidad dimensiones básicas de personalidad (Schmidt et al., 2010).

La teoría de la Personalidad de Eysenck.

Eysenck y Eysenck (1985) definen a la personalidad como:

Una organización más o menos estable y duradera del carácter, temperamento, intelecto y físico de una persona que determina su adaptación única al ambiente. El carácter denota el sistema más o menos estable y duradero de la conducta conativa (voluntad) de una persona; el temperamento, su sistema más o menos estable y duradero de la conducta afectiva (emoción); el intelecto, su sistema más o menos estable y duradero de la conducta cognitiva (inteligencia); el físico, su sistema más o menos estable y duradero de la configuración corporal y de la dotación neuroendócrina (p. 9).

En las teorías que estos autores desarrollaron sobre el comportamiento humano los rasgos psicológicos poseen un lugar central, por lo cual se considera a su teoría como

disposicional. Esto lo explica el propio Eysenck, definiendo los rasgos como “factores disposicionales que determinan nuestra conducta regular y persistentemente en muchos tipos de situaciones diferentes” (Eysenck & Eysenck, 1985, p. 17).

Además, la teoría de Eysenck se piensa como dimensional. Según Pelechano, las teorías dimensionales consideran que existen factores o rasgos de la personalidad que son dimensiones continuas sobre las cuales pueden establecerse cuantitativamente las diferencias individuales. De este modo, el concepto de dimensionalidad comprende esencialmente dos aspectos que resultan básicos: a) existe un limitado número de dimensiones básicas que conforman la personalidad, y b) tales dimensiones se distribuyen de manera normal, formando un continuo en el que cualquier persona puede ser ubicada (2000).

Otros autores como Schmidt et al. (2010) explican que las dimensiones esenciales de la personalidad según Eysenck son: Extraversión (E), Neuroticismo (N) y Psicoticismo (P), siendo dimensiones que se relacionan e influyen mutuamente, por lo cual no pueden ser consideradas de modo excluyente. Fue el modelo de Jung el que sugirió a Eysenck la existencia de N, dando cuenta de la intensidad del trastorno neurótico o la predisposición a padecerlo y de precisando el tipo de trastorno de N. Más adelante estos autores agregan que:

Kretschmer [...] hizo reflexionar a Eysenck sobre la existencia de una tercera dimensión de personalidad: Psicoticismo (en adelante P), que explicaría la disposición o intensidad del trastorno psicótico. La teoría de Eysenck incluye una cuarta dimensión de personalidad: la inteligencia general o factor g (dimensión de las habilidades cognitivas, que tiene características especiales y distintivas con respecto a las tres dimensiones del temperamento y el carácter). (Schmidt et al., 2010, pp. 9-10).

Entonces, el Neuroticismo se halla relacionado con la posibilidad de padecer aquello que en Psicología se conoce como trastorno neurótico, que bien podría ser relacionado con la ansiedad como también con el estado de ánimo. Se desprende de lo anterior, que un sujeto con N elevado es: ansioso, tenso, deprimido, emotivo, triste e irracional, probablemente con baja autoestima y sentimientos de culpa. Siguiendo con esta línea, los sujetos extravertidos se consideran sociables, asertivos, activos y buscadores de socialización, además de ser despreocupados, dominantes y espontáneos (Eysenck, 1990). Y por último, un individuo con P elevado es: agresivo, hostil y frío; se

comporta de forma egocéntrica e, impulsiva; se mostrará rígido, poco empático y antisocial. Contrariamente, aquellos con bajo P son altruistas, empáticos y socializados, además de responsables (Eysenck, 1990).

Esto se podría resumir en el siguiente cuadro que explica cada una de las dimensiones y sus respectivas características:

N	E	P
Tristeza/depresión	Sociabilidad	Impulsividad
Timidez	Actividad	Agresividad
Ansiedad/Tensión	Asertividad	Hostilidad
Miedo	Despreocupación	Frialdad
Culpa	Dominancia	Egocentrismo
Irracionalidad	Búsqueda de sensaciones	Falta de empatía
Vergüenza	Osadía	Falta de compromiso
Emotividad	Espontaneidad	Crueldad
Preocupación	Rapidez	Dureza mental

(Fuente: Eysenck, 1990, p.257)

Se suele afirmar también que el modelo de personalidad de Eysenck es jerárquico. Se postula un nivel básico compuesto por las acciones, reacciones emocionales y cogniciones específicas; En el segundo nivel, se ubican todos los actos, cogniciones habituales del sujeto y sus emociones. Estas conductas que se interrelacionan entre sí posibilitan la existencia de un tercer nivel: el de los rasgos de la personalidad. Y finalmente el cuarto y último nivel se compone por las dimensiones que constituyen el nivel más general y básico de la personalidad (Eysenck, 1990).

Eysenck afirmaba que los rasgos de la personalidad están determinados genéticamente, implicando estructuras fisiológicas y hormonales que pueden evaluarse a partir de procedimientos experimentales (Eysenck & Eysenck, 1985). Consecuentemente, se considera que el modelo de Eysenck es también un modelo psicobiológico de la personalidad, ya que concebía la actividad producida por el sistema límbico como responsable neuroanatómico de las emociones, precisando el nivel de emotividad de las personas y siendo causante de la dimensión N (Eysenck, 1990).

Para describir mejor cómo se producen las diferencias en la dimensión E a nivel biológico, Eysenck propuso la Teoría de arousal, el cual tiene como base biológica el sistema activador reticular ascendente (SARA).

Así, los introvertidos se caracterizan por tener niveles altos de actividad en el circuito retículo-cortical, mientras los extrvertidos se caracterizan por tener niveles bajos en este circuito y, por este motivo, necesitan mayor estimulación ambiental para alcanzar el nivel óptimo de activación cortical (NOA). El Psicoticismo es la dimensión que más tardíamente se incorporó al modelo, si bien en 1952 (en *The Scientific Study of Personality*) había comenzado ya su esbozo conceptual. La propuesta de Eysenck respecto de las bases neurobiológicas de esta dimensión no es muy clara. (Schmidt et al., 2010, p. 12).

En suma, se podría afirmar que Eysenck ha sido el precursor del estudio de la personalidad, construyendo las bases para el estudio científico de la misma. En general, su modelo ha sido considerablemente aceptado ya que tiene fundamento consolidado en teorías explicativas biológicas, fisiológicas y genéticas, describiendo y reconociendo al menos, dos de las tres dimensiones que según este autor, constituyen la personalidad. Posteriormente, diversos autores han utilizado sus aportes como punto de partida y origen en el estudio de la personalidad, y elaboraron otros modelos que pretenden explicar las características de la personalidad humana. (Schmidt et al., 2010).

2.2 HABILIDADES SOCIALES

2.2.1 Antecedentes y definición de Habilidades Sociales.

Gismero (2002) y Caballo (1993) diferencian tres fuentes que han sido de considerable importancia en el estudio de las habilidades sociales:

- a) La primera de estas fuentes, y quizás la de mayor relevancia, comienza con la investigación de Salter (1949, en Mardones Luco, 2016) denominada *Conditioned Reflex Therapy* (Terapia de reflejos condicionados), a su vez influenciado por los trabajos Pavlovianos sobre el desarrollo de la actividad nerviosa superior. Wolpe continuó el trabajo de Salter, siendo el primero en utilizar el concepto de asertividad. Explica Gismero que más adelante, en la

década del 70 se comenzó a investigar acerca de diversos tratamientos o programas que promuevan el entrenamiento efectivo en habilidades sociales (2002).

- b) La segunda raíz se compone a partir de los trabajos de Zigler y Phillips (1961, en Mardones Luco, 2016) sobre la definición de competencia social, cuyos resultados demostraron que a mayor competencia social previa tengan los pacientes internados en el hospital, menor era su estadía en él y menos probable tener una recaída. Consecuentemente, el nivel de competencia social que el sujeto tenía previo a la hospitalización funcionaría como predictor para conocer la forma en que el paciente evolucionaría luego de la hospitalización; su diagnóstico o bien el tipo de tratamiento más adecuado para el sujeto en cuestión.
- c) La tercera y última de las fuentes históricas del desarrollo de las habilidades sociales se remonta a Inglaterra, donde se llevaron a cabo investigaciones de laboratorio que resultaron relevantes para explicar cómo se producen los procesos básicos de las relaciones interpersonales. Fue así, como se fundó en Oxford un modelo de competencia social fundamentado en las semejanzas entre la conducta social y la puesta en práctica de habilidades motoras en las que se prestaba especial atención a las señales no verbales (Argyle, 1969 en Mardones Luco, 2016).

Tanto Gismero (2002) como Caballo (1993) explican que las dos primeras fuentes descritas más arriba tienen su base en Estados Unidos, mientras que la última en Inglaterra. De este modo, se puede plantear que el estudio de las habilidades sociales se ha desarrollado de forma diferente en estos dos países: en Estados Unidos el hincapié se puso en la Psicología Clínica, al tiempo que en Inglaterra y en Europa prevaleció la Psicología social y ocupacional.

A partir de los años 70 y durante varios años, el concepto habilidades sociales fue utilizado como sinónimo de conducta asertiva, intercambiándose entre sí. Y cabe aclarar que en la actualidad hay varios autores como Gismero (2002) y Caballo (1993) que en ocasiones continúan utilizándolos sin distinción alguna. Sin embargo, otros autores como Juri y Molina (1982) los consideran como dos términos diferentes, ya que la conducta asertiva corresponde a ciertas aptitudes y características que forman parte de las habilidades sociales. Adicionalmente, hay ciertas investigaciones posteriores a los años 70 relativas a las habilidades sociales que vale la pena destacar

puesto que contribuyeron a generar nuevas perspectivas dentro del estudio de estos conceptos: de los años 80 en adelante, las habilidades sociales incrementan su importancia en el ámbito académico gracias a los aportes de las investigaciones de autores como Gardner, quien entre los años 1979 y 1983, difunde su obra “Estructuras de la Mente: la Teoría de las Inteligencias Múltiples” desarrollada en 1993. En su trabajo, Gardner (1993) diferencia siete inteligencias: musical; lingüística; cinético-corporal; lógico-matemática; espacial; interpersonal e intrapersonal, destacando las dos últimas debido a que se vinculan de forma más estrecha con el término habilidades sociales.

La investigación de las habilidades sociales ha cobrado auge en las últimas décadas, ya que ha habido numerosas investigaciones y teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las mismas, se fueron creando diversos programas de intervención para mejorar las habilidades sociales. Se podría afirmar que el interés por el tema se debe a que los seres humanos comparten la mayor parte de su tiempo con otros, en constante intercambio e interacción. Esta necesidad de vincularse con los otros, tiene que ver con el hecho de que las relaciones interpersonales positivas constituyen grandes fuentes de bienestar personal y satisfacción (Ballester & Gil LLario, 2002).

Haciendo una breve reseña del término *habilidades sociales*, explica Camacho (2005) que se han utilizado diversos términos hasta llegar al de habilidades sociales. En principio, Salter (1949) empleó la expresión “personalidad excitatoria” que más tarde Wolpe (1958) sustituiría por la de “conducta asertiva”. Posteriormente otros autores propusieron cambiar aquella por denominaciones nuevas, como por ejemplo “libertad emocional” (Lazarus 1971), “competencia personal”, etc. Finalmente a mediados de los años 70 el término de “habilidades sociales” se fue convirtiendo en el sustituto de “conducta asertiva”. Durante bastante tiempo, e incluso actualmente se utilizan ambos términos como sinónimos. Diversos autores consideran que las habilidades sociales conforman un aspecto esencial de la actividad humana, puesto que constituyen parte del desarrollo psicológico, incidiendo en nuestro comportamiento, la autoestima, y el rendimiento académico entre otros aspectos. (Aranda, 2007; Caballo, 1993; Camacho & Camacho, 2005; Hidalgo & Abarca, 2000; Lacunza & Contini, 2009; Monjas & González, 1998).

Gismero (2002) entendida a la conducta socialmente habilidosa como un grupo de respuestas tanto verbales como no verbales, que resultan independientes parcialmente y

están determinadas de acuerdo a la situación, a través de las cuales el sujeto muestra sus ideas, deseos y necesidades sin un monto excesivo de ansiedad, respetando todas estas características en los demás. Consecuentemente, se promueve el autorreforzamiento del sujeto y se incrementa la posibilidad de obtener un refuerzo externo.

Para Caballo (1993) la conducta socialmente habilidosa manifestada por una persona en un contexto interpersonal, es aquella que expresa actitudes, opiniones y sentimientos de un modo acorde a la situación, respetando esas conductas en los demás y pudiendo solucionar los problemas inmediatos. De este modo, las principales características de las habilidades sociales son:

- a) Es una característica de la conducta, no así de las personas.
- b) Es aprendida, ya que la capacidad de respuesta debe adquirirse.
- c) Es una característica específica de la persona y de la situación, por lo tanto no es universal.
- d) Debe considerarse dentro del contexto cultural al que el individuo pertenece.
- e) Tiene que ver con capacidad del individuo de decidir libremente sobre su acción.

León Rubio y Medina Anzano (1998) individualizaron cuatro características que constituyen el concepto de habilidad social:

- 1) el carácter aprendido.
- 2) conciencia de interdependencia de la habilidad social, es decir, todo comportamiento social exige entender el punto de vista del otro.
- 3) los objetivos que persigue son solo comprensibles en situaciones sociales específicas.
- 4) la habilidad social es considerada sinónimo de eficacia en el comportamiento interpersonal.

Apartir de dichas características, definen a la habilidad social como “la capacidad de ejecutar aquellas conductas aprendidas que cubren nuestras necesidades de comunicación interpersonal y/o responden a las exigencias y demandas de las situaciones sociales de forma efectiva” (p. 51).

Otros autores señalan que las habilidades sociales son toda conducta que permite a una persona actuar en base a sus intereses más importantes, poder defenderse sin ansiedad inapropiada y expresar sentimientos honestos de forma cómoda o ejercer los propios derechos sin negar ni perjudicar los derechos de los otros (Alberti & Emmons, 1978).

En palabras de Contini (2008) las habilidades sociales “son respuestas a situaciones específicas, esto quiere decir, que dependen del contexto en

el cual se producen, de las personas que intervienen, y de la situación en la cual tienen lugar”. Y unas líneas más abajo agrega que “lo que define la cualidad de la interacción, son las personas que participan y el contexto en el cual se da dicha interacción” (p. 53).

De este modo, la habilidad social debe considerarse dentro de un marco cultural determinado, ya que las formas en que las personas se comunican varían en cada cultura y también dentro de la misma, dependiendo de factores como la edad, el sexo, la clase social y la educación. Aquí hablamos de un *consenso social* que explica cuándo un comportamiento es considerado correcto y si cuenta con la aprobación de la sociedad: el sujeto socializado suele repetir acciones que fueron valoradas positivamente por otros. De este modo, la conducta considerada apropiada en un contexto o situación podría ser, inapropiada en otra. Esto se debe a que cada individuo pone en juego sus propias actitudes, valores, creencias, capacidades cognitivas y un estilo único de interacción en cada situación en particular (Wilkinson & Canter 1982).

Refiriéndonos particularmente a la definición conductual, Monjas Casares y González conciben las habilidades sociales como “[...] aquellos comportamientos específicos de la situación que maximizan la probabilidad de asegurar o mantener el reforzamiento o decrecer la probabilidad de castigo o extinción contingente sobre el comportamiento social propio” (1998, p. 19). La idea que subyace a esta definición es que el desarrollo de ciertas habilidades interpersonales específicas facilita al sujeto a tener relaciones con otros que resultan plenamente satisfactorias.

Se podría decir, entonces, que existe acuerdo respecto a que toda definición de habilidades sociales debe contener elementos cognitivos, conductuales y/o sociales (Gismero, 2002 & Caballo, 1993). Éstos son habilidades aprendidas, que se expresan por medio de la comunicación verbal y no verbal, y que son determinadas por una compleja combinación e interacción de variables culturales, familiares, ambientales e incluso individuales. (Arón & Milicic, 1999; Camacho & Camacho, 2005; Del Prette, Del Prette & Mendes, 1999; Hidalgo & Abarca, 2000; Lacunza & Contini, 2009). Continuando con esta idea, las habilidades sociales han sido identificadas como un aspecto concreto e imprescindible de las relaciones humanas, para lograr interactuar y comunicarse de manera satisfactoria con otros (Camacho & Camacho, 2005; Imach et al., 2011). Además, se considera que las habilidades sociales son de gran importancia para constituir relaciones apropiadas con los demás, debido a que tienen influencia en la

autoestima (Cattan 2005), el bienestar psicológico (Mikkelsen, 2009) y el autoconcepto (Asher&Gazelle, 1999).

De igual forma, no existe una forma “correcta” de comportarse con los demás, que pueda ser considerada como universal, sino que dos personas pueden comportarse de forma distinta en una misma situación, y ambas respuestas pueden ser culturalmente aceptadas (García Rojas, 2010).

1.2.2 Clasificación de las Habilidades Sociales.

Uno de los modelos clásicos y más conocidos del comportamiento social clasifica las habilidades sociales en: asertivas y agresivas. La asertividad se explica como la capacidad de autoafirmar los propios derechos, sin ser manipulado y sin manipular a los demás (Camacho & Camacho, 2005). La agresividad, por otro lado, alude al comportamiento de expresión de ideas, opiniones y sentimientos de una forma inadecuada, violando los derechos de los demás, buscando causar daño, dominación y triunfo, lo cual se logra humillando, insultando, degradando o desvalorizando a la otra persona con quien se mantiene el vínculo interpersonal. (Risso, 1988 en Hidalgo & Abarca 2000).

A continuación, se describen otros modelos y clasificaciones propuestas por diversos autores.

- a. Davis, Mckay y Eshelman (1982) describen 3 tipos de comportamientos: inhibido, asertivo y agresivo. Explican Davis, Mckay y Eshelman (1982) que es muy importante detectar de forma temprana el déficit en habilidades sociales ya que, de no ser detectadas pueden mantenerse, agravarse a nivel social, al tiempo que prolonga el sufrimiento, malestar y angustia que le produce al individuo a nivel personal y emocional. Los estilos de personalidad aquí propuestos y sus respectivas características se observan en el siguiente cuadro:

Inhibido	Asertivo	Agresivo
-----------------	-----------------	-----------------

<ul style="list-style-type: none"> - No se respetan los derechos. - Se aprovechan de él. - No consigue sus objetivos <ul style="list-style-type: none"> - Se siente frustrado, herido, ansioso. - Inhibido. - Deja al otro decidir por él. 	<ul style="list-style-type: none"> - Respeto los derechos del otro. - Puede conseguir sus objetivos. - Se siente bien consigo mismo, tiene confianza en sí mismo. - Expresivo (directo) - Elige por sí mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - No respeta los derechos del otro. - Se aprovecha del otro. - Puede alcanzar sus objetivos a expensas del otro. <ul style="list-style-type: none"> - Está a la defensiva, humillando al otro. - Expresivo (directo o indirecto). - Elige por el otro.
---	--	--

(Fuente: Davis, Mckay y Eshelman, 1982, p. 79)

b. Por otro lado, Da Daltde MangioneyDi Fabio de Anglat(2002)destacan que los estilos de conducta son abstracciones, puesto que si bien existen tendencias hacia algún tipo de conducta en mayor o menor grado, no existen los estilos puros, de modo que ninguna persona es completamente asertiva, agresiva o no-asertiva. Esta tendencia a la que nos referimos, suele relacionarse con factores ambientales que resultan más o menos relevantes para el sujeto, pudiendo actuar como estresores en un determinado momento.

De esta forma, los autoresDa Daltde MangioneyDi Fabio de Anglat (2002) postulan 3 estilos de conducta:

- La persona con tendencia *no-asertiva*: se caracteriza por la carencia de habilidad para defender sus propios intereses y derechos. Esto sucede debido su incapacidad para expresar lo que siente y opina, sometándose a los deseos de los demás y adoptando cierta pasividad. Cuando sucede algo que b afecta, o ante la presencia de un conflicto, tiende a huir de la situación, a fin de evadir lo que le sucede y no afrontar la cuestión en sí. Por consiguiente, la actitud de

huida tiene ciertas consecuencias a nivel psicológico, como ser frustración y malestar.

Las personas con estilo no asertivo de comunicación muestran predominantemente un volumen de voz bajo, acompañado por la falta de fluidez verbal, bloqueos, tartamudeos, etc., propios de dicho estilo. Frecuentemente se muestran inseguros en relación a qué hacer y decir, revelando una apreciación negativa de la defensa de sus propios intereses y derechos y gran dificultad al momento de pedir ayuda a los demás, opinar o expresar sentimientos negativos o positivos.

En cuanto a la percepción que tienen de sí mismos, se ven como personas sacrificadas, cuyos pensamientos reflejan la dependencia que tienen con los demás, y la necesidad de ser aceptados y apreciados por todos. De allí se desprende el miedo que muestran a expresar sus ideas y opiniones, por temor a molestar a los demás o, lo que es peor aún, perder su aprecio.

Finalmente, el plano de interacción social también se ve afectado por este tipo de conductas, ya que desencadenan repercusiones negativas al relacionarse con los demás: pueden hacer sentir culpables a los otros, por ser tratados como superiores a él, lo cual le genera como consecuencia no ser valorado o respetado por los demás, que como bien dijimos previamente, resulta trágico en su autoestima.

- La persona *agresiva-activa y pasiva*. Las características del estilo activo indican que los sujetos tienden a acentuar y darle gran importancia a la defensa de sus propios intereses y derechos, expresando sus ideas, sentimientos y emociones de forma manera poco apropiada y hostil, sin reparar en los derechos que las demás personas tienen. Sucede que en algunas situaciones el sujeto carece de habilidades para poder confrontar los diversos problemas que se le van presentando, mientras que otras veces simplemente no los tiene en cuenta. De cara a estas situaciones, se comporta de forma violenta, tanto física como verbal, predominando la emoción por sobre la razón, siendo esta actitud desencadenante de malestar y rechazo en los demás.

Haciendo referencia a sus patrones de pensamiento podemos destacar rigidez y exceso en la defensa de sus propios derechos e intereses, dando como resultado un estilo de pensamiento en términos determinantemente antagónicos: ganar-perder. Esta polarización de la que hablamos, se expresa en la incapacidad

posturas y modos de pensamiento equilibrado, ansiedad creciente y sentimiento de falta de comprensión por parte de los otros, revelando un claro déficit de tolerancia a la frustración.

En relación al plano interpersonal, estos sujetos expresan sus emociones e ideas sin control ni capacidad de evaluar racionalmente sus actos. En palabras de Dalí y de Mangione y Di Fabio de Anglat:

Análogamente a la persona no asertiva, el agresivo padece las consecuencias derivadas de su comportamiento: tendencia a la huida o rechazo por parte de los demás; conducta de *circulo vicioso* ya que su hostilidad genera en los otros hostilidad, que a su vez se retroalimenta. La conducta agresiva y desafiante frecuentemente opera como una defensa por sentirse excesivamente vulnerable ante los ataques de los demás o como una carencia de habilidad para afrontar situaciones tensas. Otras veces sí responde a un patrón de pensamiento rígido y radical. (2002, p. 127).

Contrariamente el estilo agresivo pasivo se refiere a sujetos callados, que no son asertivos en su conducta exterior, predominando el resentimiento en sus creencias y pensamientos, los cuales se ponen de manifiesto de forma sutil e indirecta, utilizando recursos como ser ironías, sarcasmos, etc., buscando que el otro sienta malestar y culpa.

- La persona *asertiva*: “El perfil teórico o ideal se ajusta a la siguiente descripción: es aquella persona cuya capacidad de autoafirmar los propios derechos, le permite hacerse respetar y respetar a los demás, por lo cual no manipula ni se deja manipular.” (p. 127). De este modo, quienes tienen este estilo de conducta defienden sus derechos y mantienen firmemente sus opiniones e ideales, sin recurrir a prácticas agresivas, sino más bien, en un contexto de razonabilidad que le permite resolver los conflictos de forma apropiada. decir que no y hacerse cargo de sus equivocaciones. En este estilo se destaca por la comprensión hacia los derechos, opiniones y sentimientos de los demás, pudiendo expresar sentimientos positivos como ser gratitud, admiración, afecto, o negativos como dolor, desacuerdo e insatisfacción sin ningún signo de agresión.

Para finalizar, resaltan Dalí y Mangione y Di Fabio de Anglat (2002) que en el plano interpersonal, la asertividad es concebida como una capacidad que permite relacionarse con los demás concibiéndolos como pares, no estando ni

por encima ni por debajo de ellos, y produciendo gratitud consigo mismo y con los otros, promoviendo el desarrollo de una autoestima sana. Antagónicamente, la persona no asertiva y por su parte la agresiva, no desarrollan una autoestima adecuada, debido a su falta de consideración y respeto por las personas, ya que tienen la urgente necesidad de ser valorados por los demás.

De este modo, los estilos de vinculación no asertivo y agresivo se relacionan con un déficit en las habilidades sociales del sujeto (Caballo, 1993). Se han realizado diversos estudios en Argentina y algunos de nivel internacional sobre el déficit en las habilidades sociales, principalmente relacionados con el estilo de interacción agresivo (Brailo, Seguel & Montenegro, 1987; Cervone et al., 2000).

c. Los estilos de relación según Caballo (1993, p. 227) son los siguientes:

ESTILO PASIVO	ESTILO ASERTIVO	ESTILO AGRESIVO
<p>Conducta no verbal</p> <p>Ojos que miran hacia abajo; voz baja; vacilaciones; gestos desvalidos; negando importancia a la situación; postura hundida; puede evitar totalmente la situación; se retuerce las manos; tono vacilante o de queja; risitas falsas.</p>	<p>Conducta no verbal</p> <p>Contacto ocular directo; nivel de voz conversacional; habla fluida; gestos firmes; postura erecta; mensajes en primera persona; honesto/a; verbalizaciones positivas; respuestas directas a la situación; manos sueltas.</p>	<p>Conducta no verbal</p> <p>Mirada fija; voz alta; habla fluida/rápida; enfrentamiento; gestos de amenaza; postura intimidatoria; deshonesto/a; mensajes impersonales.</p>
<p>Conducta verbal</p> <p><i>“Quizás”, “Supongo”, “Me pregunto si podríamos”, “Te importaría mucho”, “Solamente”, “No crees que”, “Ehh”, “Bueno”, “Realmente no es importante”, “No te molestes”</i></p>	<p>Conducta verbal</p> <p><i>“Pienso”, “Siento”, “Quiero”, “Hagamos”, “¿Cómo podemos resolver esto?”, “¿Qué piensas?”, “¿Qué te parece?”</i></p>	<p>Conducta verbal</p> <p><i>“Haría mejor en”, “Haz”, “Ten cuidado”, “Debes estar bromeando”, “Si no lo haces”, “No sabes”, “Deberías”, “Mal”</i></p>
<p>Efectos</p> <p>Conflictos interpersonales. Depresión. Desamparo. Imagen pobre de uno</p>	<p>Efectos</p> <p>Resuelve los problemas. Se siente a gusto con los Demás. Se siente satisfecho</p>	<p>Efectos</p> <p>Conflictos interpersonales. Culpa. Frustración. Imagen pobre de sí</p>

mismo	Se siente a gusto consigo mismo	mismo
Se hace daño a sí mismo		Hace daño a los demás
Pierde oportunidades	Relajado	Pierde oportunidades
Tensión	Se siente con control	Tensión
Se siente sin control	Crea y fabrica la mayoría de las oportunidades	Se siente sin control
Soledad	Se gusta a sí mismo y a los demás	Soledad
No se gusta a sí mismo ni gusta a los demás	Es bueno para sí y para los demás	No le gustan los demás
Se siente enfadado		Se siente enfadado

(Fuente: Caballo, 1993, p. 227)

A continuación se desarrollan los tres estilos descriptos por Caballo (1993).

- La *conducta pasiva* corresponde a un estilo de huida, que implica la violación de los derechos del propio sujeto, puesto que no tiene la habilidad de expresar sus sentimientos, ideas y opiniones de forma honesta. De esta forma les da a los otros la posibilidad de no respetar los sentimientos de éste. Cabe destacar que manifiestan sus emociones e ideales de forma autoderrotista, predominando la falta de confianza un pedido de disculpas por lo que le pasa o siente. La persona con estilo de conducta pasiva se muestra inhibida y reservada, infeliz, frustrada y ansiosa. Algunas personas no defienden sus derechos, para no poner en riesgo el vínculo que tienen con el otro, adoptando conductas de sumisión y permitiendo a los otros elegir por ella.
- Por el contrario, la *conducta agresiva* es básicamente estilo de lucha que incluye defender los derechos propios y expresar aquello que se siente y piensa de modo que resulta deshonesto, y poco apropiado, pasando por encima de los derechos de la otra persona. El sujeto agresivo frecuentemente interviene en las preferencias de los otros, desestimando y degradando a los demás, al tiempo que se muestra explosivo, imperioso y hostil.
- Por último, tener un estilo de *conducta asertiva* significa tener la habilidad de expresar de forma directa las necesidades, derechos y opiniones propias sin transgredir o poner en riesgo los derechos y sentimientos de los otros. De esta forma, la persona asertiva se define por su capacidad de expresarse social y emocionalmente, cumple los objetivos que se propone, de modo que se siente satisfecha consigo misma, defiende sus preferencias y derechos con una actitud firme y determinante, al tiempo que respeta los derechos de los otros.

2.2.3 Asertividad

León Cedillo (2013) define a la asertividad como “una conducta interpersonal que implica la expresión directa de los propios sentimientos y la defensa de los derechos personales, sin negar los derechos ajenos como un concepto restringido que se integra dentro del concepto más amplio de habilidades sociales.” (p. 44). Agrega que la asertividad no genera ansiedad, es espontánea, pero implica un riesgo social, ya que no se tiene en consideración la opinión de los otros. Sin embargo, esto permite el desarrollo del sujeto y su reforzamiento social, favoreciendo la formación del autoconcepto y la valoración de sí mismo.

Entonces, el comportamiento asertivo promueve la expresión de los propios sentimientos, deseos, opiniones y derechos que tiene cada sujeto poner en riesgo los derechos de los demás.

La persona que se comporta asertivamente suele defenderse bien en sus relaciones interpersonales, está satisfecho de su vida social y tiene confianza en sí para cambiar cuando necesite hacerlo. En general, el resultado de una conducta asertiva es una disminución de la ansiedad, las relaciones son más significativas y se advierte mayor respeto hacia sí mismo y mejora la adaptación social (León Cedillo, 2013, p. 45).

La asertividad promueve en el sujeto un sentimiento de satisfacción y realización personal, considerando que el sujeto utiliza sus propios recursos y herramientas sociales de forma eficiente y eficaz para cumplir con sus objetivos, resolver los conflictos que surgen día a día de forma armoniosa consigo mismo, y manifestando una conducta comprensiva y tolerante. Tal es así, que se podría afirmar que aquellos que se comportan de forma asertiva son capaces de dejar a un lado la agresividad y la violencia al relacionarse con los demás, adoptando una posición de actividad, en lugar de pasividad. La violencia, agresión y pasividad nombradas, constituyen grandes distorsiones de la capacidad asertiva. (León Cedillo, 2013).

Según Caballo (1993) las habilidades sociales son las destrezas sociales específicas requeridas para ejecutar de forma competente una tarea relacionada con el plano interpersonal. Al hablar de habilidades, nos referimos a un conjunto de conductas aprendidas, como ser: decir que no, hacer una petición, manejar un problema con una persona cercana, tener capacidad empática, expresar tristeza, decir cosas agradables y

positivas a los demás, etc. De este modo, la asertividad es un concepto restringido que se integra dentro del concepto más amplio de habilidades sociales. La conducta asertiva es, entonces, un aspecto de las habilidades sociales, siendo el estilo con el que nos relacionamos e interactuamos con los demás. Además puntualiza, que la asertividad es la capacidad de expresar a los demás los propios pensamientos y sentimientos de una forma directa y efectiva. Una persona que se relaciona de forma asertiva sostiene sus opiniones, de forma que no resulta agresiva hacia los otros. Siguiendo con la distinción entre ambos constructos, Monjas Casares y González (1998) agregan que es habitual confundirse al momento de utilizar estos dos términos. En palabras de los autores: “la asertividad es un concepto restringido, un área, muy importante desde luego, que se integra dentro del concepto más amplio de habilidades sociales. La conducta asertiva es un aspecto de las habilidades sociales; es el «*estilo*» con el que interactuamos” (pp. 19-20).

Por su parte, Camacho y Camacho (2005), explica que el hecho de que una interacción sea satisfactoria depende de cuán valorados y respetados nos sintamos, y esto último no depende tanto de los otros, si no de que poseamos ciertas habilidades para responder de forma correcta, y esquemas mentales o convicciones que nos permitan estar conformes con nosotros mismos.

Siguiendo con Camacho y Camacho, considera que:

La falta de asertividad puede entenderse de dos formas; por un lado, serán poco asertivas aquellas personas consideradas tímidas, prestas a sentirse pisadas y no respetadas y por otro lado, también lo serán, las personas que se situarían en el otro polo opuesto: la persona agresiva, que pisa a los demás y no tiene en cuenta las necesidades del otro. Por tanto, tanto unos como otros tendrán déficit en habilidades sociales y será importante contemplar que solo quien posee una alta autoestima, quien se aprecia y valora así mismo, podrá relacionarse con los demás en el mismo plano, reconociendo a los que son mejores en alguna habilidad, pero no sintiéndose inferior ni superior a otros. La asertividad es la capacidad de autoafirmar los propios derechos, sin dejarse manipular y sin manipular a los demás (2005, p. 4).

Algunos autores consideran que una persona es asertiva cuando su estilo de comunicación es abierto, desenvuelto y tiene la capacidad de expresar sus ideas y sentimientos de forma directa, pudiendo reclamar y defender con firmeza los derechos y opiniones propios pero sin pasar por encima de los demás. (Opazo, 2004). Este autor

postula que existe una serie *derechos asertivos* los cuales son enumerados de la siguiente forma:

1. Cada persona posee el derecho de expresarse sus ideas y sentimientos libremente.
2. Cada persona puede actuar en pos de la promoción de su dignidad y auto-respeto.
3. Cada persona tiene el derecho a decir “NO”, sin sentir culpa por sus propias creencias y opiniones.
4. Cada persona tiene derecho a ser tratada con respeto.
5. Del mismo modo, tiene el derecho a hacer respetar sus derechos.
6. Cada persona tiene el derecho de modificar sus pensamientos y opiniones.
7. Cada persona tiene el derecho a equivocarse.
8. Cada persona tiene el derecho a solicitar aquello que desea.
9. Cada persona tiene el derecho a demandar aquella información que le resulte relevante.
10. Cada persona tiene el derecho a sentirse bien y conforme consigo misma.

2.2.4 Competencia Social.

Monjas Casares (1998) diferencia entre *Competencia social* y *Habilidades sociales*. La primera se refiere al juicio valorativo que tiene un sujeto sobre el grado de adecuación del comportamiento de un sujeto en un determinado contexto, y explica que ese juicio es emitido por un sujeto significativo de la persona que efectúa la acción. En cambio, por habilidades sociales comprende las conductas necesarias para realizar una tarea interpersonal de forma competente.

Bisquerra Alzina y Pérez Escoda (2007) definen la competencia social como la capacidad de sostener relaciones positivas con otras personas, a partir de dominar las habilidades sociales, teniendo respeto por los demás y comunicándose de forma asertiva, entre otras características que se describen a continuación.

En palabras de los autores citados previamente, las características de las competencias sociales son las siguientes:

1. Dominar las habilidades sociales básicas: escuchar, saludar, despedirse, dar las gracias, pedir un favor, manifestar agradecimiento, pedir disculpas, mantener una actitud dialogante, etc.
2. Respeto por los demás: intención de aceptar y apreciar las diferencias individuales y grupales y valorar los derechos de todas las personas.
3. Practicar la comunicación receptiva: capacidad para atender a los demás tanto en la comunicación verbal como no verbal para recibir los mensajes con precisión.
4. Practicar la comunicación expresiva: capacidad para iniciar y mantener conversaciones, expresar los propios pensamientos y sentimientos con claridad, tanto en comunicación verbal como no verbal, y demostrar a los demás que han sido bien comprendidos.
5. Compartir emociones: conciencia de que la estructura y naturaleza de las relaciones vienen en parte definidas tanto por el grado de inmediatez emocional o sinceridad expresiva como por el grado de reciprocidad o simetría en la relación.
6. Comportamiento pro-social y cooperación: capacidad para aguardar turno; compartir en situaciones diádicas y de grupo; mantener actitudes de amabilidad y respeto a los demás.
7. Asertividad: mantener un comportamiento equilibrado, entre la agresividad y la pasividad. Esto implica la capacidad para defender y expresar los propios derechos, opiniones y sentimientos; decir “no” claramente y mantenerlo; hacer frente a la presión de grupo y evitar situaciones en las cuales uno puede verse coaccionado; demorar actuar o tomar decisiones en estas circunstancias de presión hasta sentirse adecuadamente preparado, etc.
8. Prevención y solución de conflictos: capacidad para identificar, anticiparse o afrontar resolutivamente conflictos sociales y problemas interpersonales. Implica la capacidad para identificar situaciones que requieren una solución o decisión preventiva y evaluar riesgos, barreras y recursos. Cuando inevitablemente se producen los conflictos, afrontarlos de forma positiva, aportando soluciones informadas y constructivas. La capacidad de negociación es un aspecto importante, que contempla una resolución pacífica, considerando la perspectiva y los sentimientos de los demás.
9. Capacidad de gestionar situaciones emocionales: habilidad para reconducir situaciones emocionales muy presentes en los demás que requieren una

regulación. Podemos asimilarlo a la capacidad para inducir o regular las emociones en los demás. (BisquerraAlzina& Pérez Escoda, 2007, pp. 72-73).

Por su parte, García Rojas (2010) considera que la competencia social es un constructo global e hipotéticomuy amplio, mientras que las habilidades sociales serían parte de ese constructo, es decir, lo conformarían, puesto que las habilidades sociales son acciones específicas que constituyen la base de un comportamiento socialmente competente. De este modo, explica el autor, que cuando se nombra la competencia social se refiere a un término global, mientras que las habilidades sociales hacen referencia a conductas específicas. Así, la competencia social configura la conducta adaptativa de un sujeto, la cual incluye el desarrollo físico, el funcionamiento independiente, y el desarrollo del lenguaje, además de otras competencias de orden académico.

En resumen y continuando con esta idea, León Cedillo agrega que:

Parece haber un relativo acuerdo por parte de algunos autores en considerar la competencia social como la adecuación de las conductas sociales a un determinado contexto social. Implica juicios de valor, siendo éstos distintos de unos contextos culturales a otros ya que cada contexto tiene diversas normas y valores (2013, p. 43).

Modelo de Competencia Social de Gumpel desde el Paradigma Cognitivo-Conductual.

El enfoque propuesto por Gumpel (1998) se basa en la relevancia de los componentes observables que tienen las habilidades sociales, junto con la capacidad de producir y ejecutar comportamientos socialmente habilidosos en cada situación que el sujeto vivencia y de la cual es parte. De este modo, se marca la diferencia entre la competencia social y las habilidades sociales propiamente dichas, siendo que la primera apunta a la efectividad que resulta de un comportamiento social observable y no observable ante una determinada situación; mientras que las habilidades sociales aluden exclusivamente a aquellas expresiones que se pueden ver de dicha competencia.

De acuerdo con Gumpel (1998), un sujeto socialmente competente se caracteriza por:

- 1) Aplicar correctamente los comportamientos observables a fin de establecer respuestas convenientes y adecuadas cuando se presentan estímulos externos.
- 2) Reforzar las chances de recibir refuerzos, a la vez que decrece la posibilidad de ser enjuiciado de forma negativa por el ambiente. Esto lo hace mediante comportamientos visibles a los demás que pone en marcha ante una situación determinada.
- 3) Consecuentemente, si dicha situación se repite, podrán ejecutar aquellos comportamientos observables (y también no observables) que incrementen la posibilidad de ser considerados habilidosos.

El modelo que exhibe Gumpel(1998) está compuesto por seis áreas:

Habilidades de descodificación: gracias a ellas la información sensorial es recibida, percibida e interpretada entre distintos estímulos ambientales.

Habilidades de decisión: implica interpretar los estímulos, y a partir de éstos producir diferentes alternativas de respuesta. Luego se compara entre las diferentes opciones, se elige la respuesta más apropiada y se ejecuta.

Habilidades de ejecución: aquí es donde el sujeto pone en marcha el comportamiento, incluyendo habilidades de comunicación verbal y no verbal.

Juicios de monitorización personal: sirven como certeza de que el comportamiento se está llevando a cabo de la forma adecuada y que dicha habilidad continúa siendo la respuesta más adecuada para el estímulo recibido.

Juicios ambientales: permiten a los otros observar el comportamiento que se ejecutó, realizando una valoración positiva o negativa del mismo, teniendo en cuenta si el comportamiento se adecúa al estímulo y la habilidad demostrada por el sujeto en cuestión.

Estructuras cognitivas: si el comportamiento es percibido como positivo, aumentará la autoeficacia y reducirá la ansiedad; mientras que si es percibido como negativo o inapropiado, reducirá los sentimientos de autoeficacia y aumentará la ansiedad. De este modo, aquellas habilidades juzgadas de forma positiva tienden a repetirse, al tiempo que las habilidades percibidas como negativas tienden a extinguirse.

2.2.5 Diferencias entre individuos socialmente habilidosos y no habilidosos.

Según Caballo “parece claro que las personas socialmente habilidosas y no habilidosas tienen que necesariamente diferir en una serie de elementos conductuales y/o cognitivos y/o fisiológicos” (1993, p. 99). Considera este autor que si bien el estudio de sujetos con baja y alta habilidad social ha sido crucial para comprender cuáles son los elementos conductuales que la conforman, en estos últimos años se le ha dado mayor relevancia a aquellos componentes cognitivos que pueden afectar positiva o negativamente a las conductas socialmente adecuadas.

Aclara que aún no se han determinado concretamente cuáles son los elementos básicos que componen a la habilidad social propiamente dicha, pero considera que el hallazgo de los mismos sería importante para la investigación y entrenamiento de las HHSS. Seguida esta aclaración, el autor hace mención de los elementos que considera componen a la conducta socialmente adecuada, dividiéndolos en tres grupos: diferencias conductuales, fisiológicas y cognitivas (1993).

Diferencias conductuales.

La siguiente tabla se encuentra en el *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales* de Caballo (1993, p. 100).

TABLA 3.1. Elementos diferenciadores entre sujetos de alta y baja habilidad social según su frecuencia, cantidad o duración

<i>Alta habilidad</i>	<i>Baja habilidad</i>
Mayor contenido asertivo (2)	Mayor contenido de anuencia (2)
Más gestos con las manos	Menor mirada/contacto ocular (3)
Mayor variación en la postura	Más índices de ansiedad (3)
Mayor mirada/contacto ocular (2)	Poca variación en la expresión facial
Mayor acento y variación del tono	Poca variación en la postura
Más sonrisas (3)	Demasiados silencios
Menos perturbaciones del habla	Silencios más amplios
Mayor duración de la contestación (2)	Poca conversación
Mayor tiempo de habla (3)	Pocas sonrisas (2)
Mayor afecto (3)	Pocos gestos (2)
Más verbalizaciones positivas	
Más peticiones de nueva conducta (3)	
Mayor autorrevelación	
Mayor volumen de la voz (3)	
Menor latencia de respuesta (4)	
Más preguntas	
Más preguntas con final abierto	
Mayor número de palabras	
Mayor número total de interacciones en la vida real	
Más tiempo total pasado en interacciones en la vida real	
Mayor número de amigos	

(Fuente: Caballo, 1993, p. 100)

El número que se halla al lado de cada variable corresponde a la cantidad de investigaciones en las que se ha encontrado ese elemento como distintivo de las habilidades sociales (Caballo, 1993). Asimismo, Caballo y Buela (1989, en Caballo 1993) hallaron determinados estímulos que según la constancia con que se presentan y

su adecuación, se exponen diferente entre sujetos de alta, media y baja competencia social.

Diferencias cognitivas.

Explica Caballo que la investigación de las habilidades sociales en relación a los elementos conductuales que la componen, es reciente. El autor destaca la fuerza de la variable *autoverbalizaciones negativas*, puesto que lo considera como la base de la conducta social inadecuada e inhibidor de la capacidad de comunicación habilidosa, al tiempo que recomienda que el resto de las variables continúen siendo investigadas posteriormente.

De acuerdo a las diferencias cognitivas entre las personas que poseen altas habilidades sociales y aquellos que poseen bajas, se presenta la siguiente tabla:

TABLA 3.5. *Diferencias cognitivas encontradas entre sujetos de alta y baja habilidad social*

<i>Alta habilidad</i>	<i>Baja habilidad</i>
Expectativas más precisas sobre la conducta de otra persona	Más autoverbalizaciones negativas (10)
Expectativas de consecuencias más positivas	Más ideas irracionales (3)
Consideración de una mayor probabilidad de que ocurran consecuencias favorables	Menos confianza en sí mismos
Más autoverbalizaciones positivas (4)	Consideración de una mayor probabilidad de que ocurran consecuencias desfavorables
Visión de las situaciones desde múltiples perspectivas	Evaluación de las situaciones poco razonables como más legítimas
Más tolerantes con respecto a los conflictos	Mayor conciencia de sí mismos (2)
Más autoverbalizaciones positivas que negativas (2)	Mayor recuerdo de la retroalimentación negativa que de la positiva (2)
Mayor conocimiento del contenido asertivo	Patrones de actuación excesivos
Confían más en patrones internos que en externos para la solución de problemas	Patrones patológicos de atribución de los éxitos y fracasos sociales
	Deficiencias en la descodificación de los mensajes a partir de la comunicación no verbal

(Fuente: Caballo, 1993, p. 104)

En palabras del propio Caballo:

En la tabla anterior vemos que los sujetos de alta y baja habilidad social se diferencian en su autoeficacia general y social, en el temor a la evaluación negativa (FNE), en pensamientos negativos y/u obsesivos (Inventario de Pensamientos), en la percepción del grado de felicidad que experimentan, en pensamientos negativos relacionados con diferentes dimensiones de las

habilidades sociales (EMES-C y EMES-CN) y las autoverbalizaciones negativas durante la interacción con otra persona en una situación social simulada (SISST)(1993, pp. 104-105).

Destaca Caballo que en algunos estudios se encontró mayor presencia de autoverbalizaciones positivas en sujetos con alta habilidad social comparado con aquellos sujetos no habilidosos socialmente (Beidel& cols., 1985; Bruch, 1981; Rhyne& Hanson, 1979, en Caballo, 1993), No se ha dado de la misma forma en otros trabajos, donde no se encontró diferencia en tal variable (Frisch&Higgins, 1986; Heimberg& cols., 1983; Schwartz &Gottman, 1976, en Caballo 1993).

Caballo yBuela (1989) realizaron una investigación en la cual hallaron diferencias entre los sujetos que tenían alta, media y baja habilidad social, según el puntaje que obtuvieron en diferentes medidas cognitivas. En la siguiente tabla se observan algunas de las diferencias entre los tres grupos:

TABLA 3.6. *Diferencias entre sujetos de baja, moderada y alta habilidad (según su puntuación en la CSES) en una serie de medidas cognitivas (Caballo y Buela, 1989)*

<i>Variables</i>	<i>Baja-Moderada</i>	<i>Baja-Alta</i>	<i>Moderada-Alta</i>
CSES	11,47***	17,67***	12,65***
Autoeficacia General	1,84	3,19**	1,47
Autoeficacia Social	3,42**	5,10**	2,54*
FNE	0,42	3,29**	2,75*
Inventario Pensamientos	1,23	3,43**	2,07*
Grado de Felicidad	1,51	2,87**	0,93
EMES-C	1,96	4,12***	3,03**
EMES-CP	1,55	2,75*	2,04
EMES-CN	1,79	4,99***	3,65**
EMES-CI	1,32	1,91	1,26
SISST+	2,46*	0,15	1,44
SISST-	1,22	3,87***	3,33**

* p < 0,05

** p < 0,01

*** p < 0,001

(Fuente: Caballo, 1993, p. 105)

En resumen y a partir de la información presentada, Caballo (1993) elabora algunas conclusiones:

- a. Los pensamientos negativos se dan mayormente en sujetos con baja habilidad social, mientras que los positivos se observan en aquellos que tienen habilidad social elevada.
- b. Si se considera la conducta social observable como criterio para separar a los sujetos en grupos de alta, media y baja habilidad social, aquellas personas que tienen déficit de habilidades sociales presentan mayor

número de autoverbalizaciones negativas durante las interacciones sociales.

- c. Finalmente, enfatiza en la problemática de la falta de investigaciones válidas sobre la evaluación del área cognitiva de las habilidades sociales y la necesidad de seguir estudiando dicha área de forma activa.

Diferencias fisiológicas.

En cuanto se refiere a las diferencias fisiológicas, cabe aclarar que entre los individuos socialmente habilidosos y no habilidosos no se han encontrado muchas diferencias que resulten relevantes, incluso siendo algunas de ellas contradictorias (Caballo, 1993).

2.2.6 Aprendizaje, desarrollo y entrenamiento de Habilidades Sociales.

Al hablar de desarrollo social se hace referencia habitualmente al grado en que el sujeto ha adquirido una serie de habilidades comportamentales que posibilitan su adaptación a las exigencias del medio social. (Monjas Casares & González, 1998, p. 26). Forman parte de estas habilidades aquellas relacionadas con la independencia y autonomía personal, como también las que se relacionan con la habilidad de relación interpersonal. El desarrollo social se concibe desde un modelo explicativo en el intervienen y se relacionan entre sí lo biológico y lo cultural produciendo una persona única, distinta de los demás individuos. De allí se desprende que hombre es un ser social, que crea vínculos sociales y afectivos con los demás, a fin de satisfacer sus necesidades y además estar acompañado por otro. (López, 1995 en Monjas Casares & González, 1998).

Si bien la presente investigación no se basa en el estudio de habilidades sociales en niños o adolescentes (por lo cual no haremos énfasis en este tema en particular), se considera de gran importancia explicar cómo se aprenden e integran las Habilidades Sociales en los primeros años y durante la infancia, a fin de obtener una mayor comprensión del desarrollo y funcionamiento de las Habilidades Sociales en la vida del adulto.

“En este proceso de desarrollo de la competencia interpersonal, sobre todo en los años iniciales, desempeña un papel muy relevante la familia y las primeras figuras de apego.” (Monjas Casares & González, 1998, p. 26). Echeburúa (1993, en Monjas Casares & González, 1998), explica que la estimulación social la llevan a cabo los padres, por ejemplo en las relaciones con pares y juegos con el niño. Esto se relaciona de forma directamente proporcional con el grado de desenvoltura social que tendrá el niño. El

contacto con situaciones y contextos nuevos a nivel social, son los que permiten y promueven la adquisición de habilidades sociales; mientras que un contexto de padres y familia donde predomina la timidez e inhibición evitan, de alguna forma, que el niño se exponga a situaciones sociales y de interacción. En este último caso los infantes aprenden ejercitan habilidades sociales escasas y se promueven, principalmente, respuestas de evitación e inhibición. Posteriormente, comienzan a tener importancia para el niño otras figuras que resultan significativas de interacción social, como ser maestros, profesores, compañeros, etc. (Monjas, 1998).

Explican Monjas Casares y González (1998) que la competencia social se aprende a lo largo del proceso de socialización y se desarrolla y promueve a partir de interactuar con los otros. De este modo, nombra cuatro mecanismos que lo hacen posible: a) aprendizaje por experiencia directa, b) aprendizaje por observación, c) aprendizaje verbal o instruccional y d) aprendizaje por *feedback* interpersonal. A continuación, nombraremos las principales características de cada uno de ellos:

- a. Aprendizaje por experiencia directa: aquí las conductas interpersonales se incorporan de acuerdo a las consecuencias que el entorno adjudica a un comportamiento social en particular. Éstas pueden ser de reforzamiento o aversión. Si, por ejemplo, un niño le sonríe a su padre, y la respuesta de éste es de gratificación, dicha conducta tenderá a repetirse, y paulatinamente formará parte del repertorio de conductas del niño. Si, en cambio, el padre ignora la conducta o le castiga por la misma, la conducta tenderá a extinguirse.
- b. Aprendizaje por observación: “el niño aprende conductas de relación como resultado de la exposición ante modelos significativos. La teoría del aprendizaje social defiende que muchos comportamientos se aprenden por observación de otras personas.”(p.27). Un ejemplo podría ser que si un niño observa que su hermana mayor es castigada porque arrojó al suelo un objeto, aprenderá a no imitar esa conducta, a fin de evitar la consecuencia.
- c. Aprendizaje verbal o instruccional: “el sujeto aprende a través de lo que se le dice. Es una forma no directa de aprendizaje. En el ámbito familiar, esta instrucción es informal, pero en el ámbito escolar suele ser sistemática y directa.” (pp. 27-28). Como por ejemplo, cuando los padres incitan al niño a pedir permiso y perdón, a no arrojar sus juguetes, etc.
- d. Aprendizaje por *feedback* interpersonal: “el *feedback* interpersonal es la explicitación por parte de los interactores y observadores de cómo ha sido

nuestro comportamiento; la otra persona nos comunica su reacción ante nuestra conducta. Esto ayuda a la corrección del mismo sin necesidad de ensayos.” (p. 28). Por ejemplo, si un niño le quiere sacar un juguete a otro y su padre lo observa con cara de enojado, es muy probable que el niño abandone esa conducta.

3. HIPÓTESIS.

H1.A mayor puntaje en los estilos de personalidad Extraversión, Responsabilidad, Agradabilidad y Apertura a la experiencia del Big Five mayor será el puntaje obtenido en las seis áreas de la Escala de Habilidades Sociales.

H2. A mayor puntaje en el estilo de personalidad Neuroticismo, menor puntuación en las seis áreas de la Escala de Habilidades Sociales.

4. OBJETIVOS.

4.1 Objetivo general.

Relacionar los estilos de Personalidad y Las Habilidades Sociales en adultos entre 18 y 65 años.

4.2 Objetivos específicos.

- a. Describir a la población de estudio según características sociodemográficas.
- b. Comparar los factores de personalidad (Neuroticismo, Extraversión, Apertura a la experiencia, Tendencia al acuerdo y Escrupulosidad) en dicha población según las variables sociodemográficas: Sexo, Deportes/Actividades Extracurriculares, Amigos Íntimos, Importancia de las relaciones con otros, Relaciones Positivas, Expresar desacuerdo, Expresar enfado y Apoyo social/familiar.
- c. Comparar las Habilidades sociales (Autoexpresión en situaciones sociales, Defensa de los propios derechos como consumidor, Expresión de enfado o disconformidad, Hacer peticiones, Decir no y cortar interacciones, e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto) según las variables sociodemográficas a saber: Sexo, Deportes/Actividades Extracurriculares, Amigos Íntimos, Importancia de las relaciones con otros, Relaciones Positivas, Expresar desacuerdo, Expresar enfado y Apoyo social/familiar.

- d. Correlacionar factores de Personalidad con Habilidades Sociales.
- e. Correlacionar factores de Personalidad con Habilidades Sociales según las variables sociodemográficas: Sexo, Deportes/Actividades Extracurriculares, Amigos Íntimos, Importancia de las relaciones con otros, Relaciones Positivas, Expresar desacuerdo, Expresar enfado y Apoyo social/familiar.

5. METODOLOGÍA

5.1 Tipo de estudio.

Se realizó un estudio de tipo cuantitativo, los cuales según Sampieri, Fernández-Collado y Baptista Lucio (2006) “usan la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías (p. 5). Dicho de otro modo, los estudios cuantitativos buscan ser objetivos, y además describir, explicar y predecir diversos sucesos, a partir de elaborar y probar teorías aplicando la lógica deductiva, que va desde lo general hacia lo particular, con el objetivo de generalizar los datos de una muestra a una población específica. Es un proceso secuencial y probatorio, donde cada etapa precede a la siguiente, y no pueden ser saltadas.

Esta investigación es de tipo no experimental, que según explican Sampieri, Fernández-Collado y Baptista Lucio (2006) “se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”. (p. 205). Dentro de los estudios no experimentales, esta investigación encuadra dentro de la categoría transeccional o transversal, ya que recopilan datos en un momento único con el objeto de describir variables y analizar su incidencia y relación en ese momento dado.

Se trata, además, de una investigación transaccional del tipo correlacional, las cuales “describen relaciones entre dos o más categorías conceptos o variables en un momento determinado” (Sampieri, Fernández-Collado & Baptista Lucio, 2006, p. 211). De acuerdo a los estudios correlacionales, explica el autor que “asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (Sampieri, Fernández-Collado & Baptista Lucio, 2006 p. 104). Y agregan que este tipo de investigaciones tiene como objetivo conocer la relación que existe entre dos o más variables o conceptos

dentro de un contexto determinado, midiendo el grado en que esas variables están relacionadas y se analiza el tipo de correlación entre las mismas, que puede ser: positiva o negativa. En la primera, se interpreta que aquellos que tengan valores elevados en una variable, presentarán valores elevados en las otras; mientras que en la correlación negativa se considera que los valores bajos en una variable mostrarán valores bajos en las demás variables. Por otra parte, si dos variables están relacionadas se analiza, como se dijo más arriba, la magnitud de la asociación entre las variables, intentando predecir con mayor o menor exactitud el valor que tendrá un grupo de personas en una variable, a partir del valor que han obtenido en otra variable. (Sampieri, Fernández-Collado & Baptista Lucio, 2006).

5.2 Universo.

Conformaron el universo adultos de ambos sexos de entre 18 y 65 años radicados en las ciudades de Quilmes y Berazategui, ubicadas en el Gran Buenos Aires. De acuerdo a la información obtenida en el censo correspondiente al año 2010, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) declara que la ciudad de Quilmes se compone por un total de 580.829 habitantes, mientras que Berazategui cuenta con 320.224 habitantes respectivamente.

Inclusión: participaron de la presente investigación aquellos hombres y mujeres de clase media/alta que tienen entre 18 y 65 años de edad.

Exclusión: Del mismo modo, tampoco participaron aquellos que no hayan firmado el consentimiento informado. Tampoco formarán parte aquellas personas que no se encuentren en condiciones psicológicas de completar los cuestionarios.

5.3 Muestra.

La muestra se conformó por un total de 159 adultos, de los cuales 62 son hombres (39%) y 97 mujeres (61%) con una edad promedio de 30. Fueron incluidos en la muestra hombres y mujeres adultos, entre 18 y 65 años, que residen en los partidos de Quilmes y Berazategui, en el Gran Buenos Aires. En la tabla 1 se describen los datos relativos a la edad.

Tabla 1. Características descriptivas de la variable edad.

Edad

<i>N</i>	<i>Válidos</i>	159
	<i>Perdidos</i>	0
<i>Media</i>		30,29
<i>Mediana</i>		26,00
<i>Moda</i>		23
<i>Desv. típ.</i>		10,947
<i>Mínimo</i>		18
<i>Máximo</i>		62

Se trata de una muestra de tipo no probabilística accidental/casual. “Este tipo de muestras se seleccionan de acuerdo con la conveniencia del investigador” (Roales Riesgo, 1988, p.12). Dicho de otro modo, el investigador seleccionará aquellos casos que tenga “más a mano” de acuerdo a su comodidad y conveniencia, hasta que consiga el número de sujetos que desea. Este tipo de muestreo se basa en entrevistar a las personas de forma casual, como ser sujetos que transitan por un lugar y a una hora determinados.

Por su parte, Roales Riesgo describe a los muestreos no probabilísticos como:

Todos aquellos en los que las unidades no se seleccionan por procedimientos al azar u otros que permitan reconocer las probabilidades de selección. La inclusión de las unidades en la muestra se basa en gran parte en criterio del investigador o el entrevistador del campo. Al no conocerse el error de muestreo, no podemos hacer inferencias probabilísticas. (1988, p.11).

La muestra se compone por 159 sujetos, de los cuales el 75,5% residen en la ciudad de Quilmes, y el 24,5 % restante en Berazategui. En relación al estado civil, se halló una coincidencia entre la el porcentaje de sujetos que se encuentran solteros y en pareja, ocupando el 39% de la muestra cada uno de estos grupos, mientras que aquellos casados representan el 13,8% de la muestra, y los separados/viudos el 8,2%. De acuerdo a la pregunta sobre si tienen hijos, el 33,3% contestó que sí, mientras que el 66,7% que no. Con respecto a los deportes o actividades extracurriculares, un 61,6% manifestó que realiza algún tipo de actividad, y el 38,4% restante contestó de forma negativa.

En la tabla 2 se observan los datos mencionados previamente.

Tabla 2. Características de las variables sociodemográficas de la muestra.

		Frecuencia (N)	Porcentaje
Sexo	<i>Hombre</i>	62	39%
	<i>Mujer</i>	97	61%
Lugar de residencia	<i>Quilmes</i>	120	75,5%
	<i>Berazategui</i>	39	24,5%
Estado civil	<i>Soltero</i>	62	39%
	<i>En pareja</i>	62	39%
	<i>Casado</i>	22	13,8%
	<i>Separado/Viudo</i>	13	8,2%
Hijos	<i>Sí</i>	53	33,3%
	<i>No</i>	106	66,7%
Deportes/Actividades	<i>Sí</i>	98	61,6%
	<i>No</i>	61	38,4%

Dentro del cuestionario sociodemográfico se incluyeron preguntas en relación al área de las relaciones sociales del sujeto, a fin de obtener información sobre sus vínculos interpersonales más cercanos y qué interpretación tiene de los mismos. Como se observa en la tabla 3 que se encuentra a continuación, la mayoría de los encuestados manifiesta tener amigos íntimos (86,2%), mientras que el 13,8 % respondió que no. De acuerdo a la importancia de relacionarse con los otros, un 1,9% lo considera nada importante, un 10,7% poco importante, un 54,7% muy importante y finalmente un 37,2% totalmente importante.

Además, un 94,3% de la muestra expresa que le gusta ayudar a los demás, contra un 5,7% que expresa lo contrario. En relación a la pregunta que indaga si el sujeto se relaciona de forma positiva con los demás, encontramos un 61% que considera que sí lo hace, ninguno consideró que no se relaciona de forma positiva con los demás, y un 39% de la población considera que algunas veces se relaciona de forma positiva con los otros.

Luego se preguntó al sujeto si es capaz de expresar su desacuerdo y también su enfado con los demás. En relación a la primera variable, el 42,8% considera que siempre expresa su desacuerdo, el 47,8% algunas veces, y el 9,4% nunca logra expresarlo. En cuanto a la segunda variable, el 45,3% de la muestra afirma que logra

expresar su enfado con los demás, un 45,9% lo hace algunas veces, y un 8,8% nunca lo logra.

Finalmente, se indagó acerca del apoyo que el sujeto percibe de su entorno familiar y social más cercano, a lo cual el 81,1% consideró que tiene mucho apoyo de su entorno, mientras que el 17% cree que tiene poco apoyo y el 1,9% nada de apoyo.

Tabla 3. Características de las variables que describen los vínculos de los participantes.

		Frecuencia (N)	Porcentaje
Amigos íntimos	<i>Sí</i>	137	86,2%
	<i>No</i>	22	13,8%
Importancia de relacionarse con otros	<i>Nada importante</i>	3	1,9%
	<i>Poco importante</i>	17	10,7%
	<i>Muy importante</i>	87	54,7%
	<i>Totalmente importante</i>	52	32,7%
¿Le gusta ayudar?	<i>Sí</i>	150	94,3%
	<i>No</i>	9	5,7%
¿Se relaciona de forma positiva con los demás?	<i>Sí</i>	97	61%
	<i>No</i>	0	0%
	<i>Algunas veces</i>	62	39%
¿Logra expresar su desacuerdo con los demás?	<i>Siempre</i>	68	42,8%
	<i>Algunas veces</i>	76	47,8%
	<i>Nunca</i>	15	9,4%
¿Logra expresar su enfado con los demás?	<i>Siempre</i>	72	45,3%
	<i>Algunas veces</i>	73	45,9%
	<i>Nunca</i>	14	8,8%
Apoyo de su familia y/o entorno	<i>Mucho</i>	129	81,1%
	<i>Poco</i>	27	17,0%
	<i>Nada</i>	3	1,9%

5.4 Instrumentos.

5.4.1 Big Five Inventory (BFI, John, 1990).

El instrumento cuenta con 44 ítems que evalúan los cinco grandes rasgos de personalidad: Extraversión (ítems 1, 6R, 11, 16, 21R, 26, 31R y 36), Responsabilidad (3, 8R, 13, 18R, 23R, 28, 33, 38 y 43R), Neuroticismo (4, 9R, 14, 19, 24R, 29, 34R, 39), Agradabilidad (2R, 7, 12R, 17, 22, 27R, 32, 37R y 42) y Apertura a la experiencia (5, 10, 15, 20, 25, 30, 35R, 40, 41R y 44). El instrumento utiliza una escala Likert que va

desde el 1 (completo desacuerdo), hasta el 5 (completo acuerdo). Las puntuaciones de cada ítem van de 1 a 5, y en el caso de figurar R puntúan de manera inversa. El puntaje bruto de cada dimensión resulta de la sumatoria de los valores de todos los ítems correspondientes. Los estudios locales verificaron la validez factorial de los instrumentos para población adolescente, población adulta no consultante y población militar (Castro Solano, 2005; Castro Solano & Casullo, 2001). Se obtuvo un modelo de cinco factores, compuesto por 44 ítems, que explicaban alrededor del 50% de la variancia de las puntuaciones. En cuanto a la fiabilidad en población adulta argentina se obtuvieron coeficientes satisfactorios en el rango de 0.66 a 0.77. (Castro Solano, 2011).

Características de las cinco dimensiones.

- a. **EXTRAVERSIÓN:** evalúa la tendencia a comunicarse con las demás personas, a ser asertivos, cordiales, activos y verbalizadores, que disfrutan estando con otros y buscan establecer vínculos
- b. **RESPONSABILIDAD:** evalúa la capacidad para controlar los impulsos, actuar con propósitos o metas claras, competencia e idoneidad y planificar, organizar y llevar adelante proyectos e ideas. Además miden la capacidad para poner orden, cumplir obligaciones, al tiempo que buscan sus propios logros.
- c. **NEUROTICISMO:** evalúa inestabilidad emocional, tendencia a experimentar emociones negativas como ansiedades, miedos, sentimientos de culpa, tristeza, hostilidad y enojo. Además, mide la impulsividad y la vulnerabilidad ante el estrés.
- d. **AGRADABILIDAD:** evalúa la capacidad para establecer vínculos psicosociales, el altruismo, la sinceridad, la disposición a preocuparse por los demás, establecer vínculos de confianza con las demás personas y mostrar sensibilidad social.
- e. **APERTURA A LA EXPERIENCIA:** evalúa la presencia de imaginación activa, sensibilidad estética, capacidad de introspección, sentir y emocionarse y curiosidad intelectual. Además mide la capacidad de llevar a cabo acciones novedosas dejando de lado lo rutinario y convencional

5.4.2 Escala de Habilidades Sociales.

Fue creada por Gismero(2002). La EHS, está compuesta por 33 ítems, 28 de los cuales están redactados en el sentido de falta de aserción o déficit en habilidades sociales y 5

de ellos en el sentido positivo. Consta de 4 alternativas de respuesta de escala Likert, que va desde A “No me identifico en absoluto; la mayoría de las veces no me ocurre o no lo haría” a D “Muy de acuerdo y me sentiría o actuaría así en la mayoría de los casos”. A mayor puntuación global, el sujeto expresa más habilidades sociales y capacidad de aserción en distintos contextos.

En cuanto a la confiabilidad del instrumento, la EHS de Gismero(2002) muestra una consistencia interna alta, como se expresa en su coeficiente de confiabilidad $\alpha = 0,88$, el cual se considera elevado, pues supone que el 88% de la varianza de los totales se debe a lo que los ítems tienen en común, o a lo que tienen de relacionado, de discriminación conjunta (habilidades sociales o asertividad).

La escala se compone por seis áreas:

- Autoexpresión en situaciones sociales: este factor refleja la capacidad de expresarse uno mismo de forma espontánea y sin ansiedad, en distintos tipos de situaciones sociales, entrevistas laborales, tiendas, lugares, oficinas y en grupos y reuniones sociales, etc. Obtener una alta puntuación indica facilidad para las interacciones en tales contextos, para expresar las propias opiniones y sentimientos, y hacer preguntas. Se compone por los ítems 1, 2, 10, 11, 19, 20, 28 y 29 respectivamente.
- Defensa de los propios derechos como consumidor: una alta puntuación refleja la expresión de conductas asertivas frente a los desconocidos en defensa de los propios derechos en situaciones de consumo. Esta dimensión incluye los ítems 3, 4, 12, 21 y 30.
- Expresión de enfado o disconformidad: una alta puntuación en esta escala indica la capacidad de expresar enfado o sentimientos negativos justificados y desacuerdos con otras personas. Una puntuación baja indica la dificultad para expresar discrepancias y preferir callarse lo que a uno le molesta para evitar posibles conflictos con los demás. Se compone por los ítems 13, 22, 31 y 32.
- Decir no y cortar interacciones: refleja la habilidad para cortar interacciones que no se quieren mantener. Se trata de un aspecto de la aserción en el que lo crucial es poder decir no y cortar las interacciones, a corto o a largo plazo, que no se desean seguir manteniendo. La conforman los ítems 5, 14, 15, 23, 24 y 33.

- Hacer peticiones: esta dimensión refleja la expresión de peticiones a otras personas de algo que deseamos, sea un amigo, familiar o en situaciones de consumo. Una puntuación alta indicaría que la persona que la obtiene es capaz de hacer peticiones sin mayor dificultad. Esta escala está constituida por los ítems 6, 7, 16, 25 y 26.
- Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto: se trata de la habilidad de iniciar interacciones con el sexo opuesto y poder mantener intercambios positivos. Una puntuación alta indica facilidad para tales conductas, y una baja puntuación indica dificultad para llevarlo a cabo sin ansiedad. Conforman dicha escala los ítems 8, 9, 17, 18 y 27.

5.4.3 Cuestionario sociodemográfico. Permitirá conocer diversos aspectos de la vida personal del sujeto y su cultura, así como sus vínculos interpersonales y la forma en que se relaciona con su contexto más cercano.

5.5 Procedimiento.

Los participantes respondieron voluntariamente y de forma anónima, un cuestionario auto-administrable, respondido sin límite de tiempo, calculando entre 15 a 20 minutos la resolución de los mismos. Cada participante firmó un consentimiento informado, donde aceptó que sus datos se utilicen para la presente investigación. Una vez obtenidos los datos, en primer lugar se cargó los datos de las encuestas en el paquete estadístico SPSS 20. Luego se procedió a realizar el análisis estadístico descriptivo de las variables que conforman a cada instrumento, y las sociodemográficas, para luego realizar las correspondientes pruebas de correlación entre las variables.

5.6 Análisis de datos.

Los datos obtenidos fueron analizados con estadísticos descriptivos y análisis de frecuencia. Se utilizaron las siguientes pruebas estadísticas: U de Mann-Whitney Kruskal-Wallis para la comparación de los diferentes grupos, y Rho de Spearman para correlacionar las variables, dado que la prueba de normalidad evidenció que las variables no se ajustaban a una distribución normal.

6. RESULTADOS.

En el presente estudio, la escala *Big FiveInventory*, mostró un alfa de Cronbach = .56. En la siguiente tabla se observan las puntuaciones medias y desvíos típicos de los ítems que conforman la escala *Big FiveInventory*.

<i>Tabla 4. Puntuaciones medias y desvíos típicos de los ítems de la escala Big FiveInventory</i>			
Factor	Ítems	Media	Desvío típico
Extraversión	<i>1- A quién le gusta hablar</i>	3,92	1,21
	<i>6- Que es reservado/a</i>	3,55	1,20
	<i>11- Que está lleno/a de energía</i>	3,35	1,26
	<i>16- Que siempre genera mucho entusiasmo</i>	3,53	1,23
	<i>21- Que tiende a ser callado/a</i>	2,74	1,48
	<i>26- Que tiene una personalidad asertiva</i>	3,69	1,06
	<i>31- Que a veces es tímido/a e inhibido/a</i>	3,21	1,34
	<i>36 - Que es sociable</i>	3,94	1,20
Responsabilidad	<i>3- Que tiene capacidad para finalizar una tarea</i>	4,02	1,17
	<i>8- Que puede ser descuidado/a</i>	3,21	1,37
	<i>13- Que es trabajador/a confiable</i>	4,28	1,15
	<i>18- Que tiende a ser desorganizado/a</i>	3,00	1,49
	<i>23- Que tiende a ser perezoso/a</i>	2,90	1,40
	<i>28- Que persevera hasta que las tareas estén terminadas</i>	3,76	1,29
	<i>33- Que hace las cosas de modo eficiente</i>	3,97	0,94
	<i>38- Que puede fijarse metas y seguirlas</i>	4,05	1,20
Neuroticismo	<i>4- Que es depresivo/a triste</i>	2,47	1,35
	<i>9- Que es relajado/a y que maneja bien los problemas</i>	3,06	1,31
	<i>14- Que puede ser tenso/a</i>	3,54	1,19
	<i>19- Que se preocupa mucho por todo</i>	3,99	1,19
	<i>24- Que es emocionalmente estable y que no se altera fácilmente</i>	2,96	1,40
	<i>29- Que puede tener alteraciones en los estados de ánimo</i>	3,57	1,36
	<i>34- Que permanece calmo/a en situaciones tensas</i>	3,23	1,35

	<i>39- Que se pone nervioso/a fácilmente</i>	3,48	1,37
Agradabilidad	<i>2- Que tiende siempre a encontrar fallas en los demás</i>	3,25	1,30
	<i>7- Que ayuda a los demás y no es egoísta</i>	4,15	1,02
	<i>12- Que empieza peleas con los demás</i>	2,42	1,44
	<i>17- Que tiene una naturaleza por la cual puede perdonar</i>	3,61	1,37
	<i>22- Que generalmente es muy confiable</i>	4,30	1,07
	<i>27- Que puede ser frío/a y distante</i>	3,42	1,36
	<i>32- Que es muy considerado/a y amable con los demás</i>	3,21	1,35
	<i>37- Que a veces puede tratar mal a los demás</i>	3,38	1,34
	<i>42- A quién le gusta cooperar con los demás</i>	4,06	1,17
	Apertura a la Experiencia	<i>5- Que es original y a quién se le ocurren nuevas ideas</i>	3,64
<i>10- Que es curioso/a respecto de cosas</i>		4,13	1,09
<i>15- Que es ingenioso/a</i>		3,81	1,17
<i>20- Que tiene una imaginación muy activa</i>		3,85	1,23
<i>25- Que es imaginativo/a</i>		3,86	1,18
<i>30- Que tiene valores artísticos y disfruta de las experiencias estéticas</i>		3,31	1,52
<i>35- Que prefiere el trabajo rutinario</i>		2,90	1,40
<i>40- A quién le gusta pensar y reflexionar</i>		4,01	1,31
<i>41- Que tiene pocos intereses artísticos</i>		2,97	1,56
<i>44- Que tiene gustos sofisticados en arte, música o literatura</i>		2,93	1,44

Del mismo modo, la *Escala de Habilidades Sociales*, arrojó un alfa de Cronbach = .76, similar al obtenido por Gismero(2002). Se presentan a continuación las puntuaciones medias y desvíos típicos de los ítems que conforman la Escala de Habilidades Sociales.

Tabla 5. Puntuaciones medias y desvíos típicos de los ítems de la Escala de Habilidades Sociales.

Factor	Ítems	Media	Desvío típico
Autoexpresión en situaciones sociales	<i>1. A veces evito hacer preguntas por miedo a parecer estúpido.</i>	2,36	1,00
	<i>2. Me cuesta telefonar a tiendas, oficinas, etc.</i>	2,02	1,05
	<i>10. Tiendo a guardar mis opiniones para mí mismo.</i>	2,41	1,12
	<i>11. A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.</i>	1,73	1,04
	<i>19. Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás</i>	2,40	1,13
	<i>20. Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir emails a pasar por entrevistas personales.</i>	2,33	1,24
	<i>28. Me siento raro o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mi físico.</i>	1,94	1,13
	<i>29. Me cuesta expresar mi opinión en grupos (en clase, en reuniones, etc.).</i>	2,22	1,17
Defensa de los propios derechos como consumidor	<i>3. Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.</i>	2,81	1,08
	<i>4. Cuando en una tienda atienden a alguien que entró después que yo, me callo.</i>	2,29	1,07
	<i>12. Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me da mucho apuro decirle que se calle.</i>	2,45	1,06
	<i>21. Soy incapaz de regatear o pedir descuento al comprar algo.</i>	2,69	1,19
	<i>30. Cuando se me cuegan en una fila, hago como si no me diera cuenta.</i>	1,95	1,05
Expresión de enfado o disconformidad	<i>13. Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo, prefiero callarme a manifestar lo que pienso.</i>	1,95	1,05
	<i>22. Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.</i>	2,35	1,10
	<i>31. Me cuesta mucho expresar agresividad o enojo hacia el otro sexo aunque tenga motivos justificados.</i>	2,03	1,10
	<i>32. Muchas veces prefiero ceder, callarme o “dar un paso al costado” para evitar problemas con otras personas.</i>	2,73	1,02

Decir NO y cortar interacciones	5. Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato hasta decirle que "No".	2,06	1,13
	14. Cuando tengo apuro y me llama un amigo por teléfono, me cuesta mucho cortar.	2,06	1,13
	15. Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden no sé cómo negarme.	2,46	1,12
	23. Nunca sé cómo "cortar" a un amigo que habla mucho.	2,27	1,05
	24. Cuando decido que no quiero volver a salir con una persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión.	2,43	1,14
	33. Hay veces que no sé negarme a salir con alguien que no me gusta pero que me llama varias veces.	1,95	1,08
Hacer peticiones	6. A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que di prestado.	2,36	1,13
	7. Si en un restaurante no me traen la comida como la había pedido, llamo al mozo y pido que me la hagan de nuevo.	2,50	1,10
	16. Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal el vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto.	3,00	1,24
	25. Si un amigo al que le he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo	2,58	1,14
	26. Me suele costar mucho pedirle a un amigo que me haga un favor.	2,21	1,05
Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto	8. A veces no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.	2,31	1,11
	9. Muchas veces, cuando tengo que hacer un halago, no sé qué decir.	2,11	1,05
	17. No me resulta difícil hacer un cumplido a alguien que me gusta.	2,80	1,12
	18. Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar una conversación con ella.	2,14	1,05
	27. Soy incapaz de pedir a alguien una cita.	2,50	1,16

A continuación se presentan las tablas 6 y 7, donde se exhiben las medias y desviaciones típicas de las Subescalas del Big FiveInventory, y la Escala de Habilidades Sociales respectivamente.

Tabla 6. Puntuaciones medias y desvíos típicos de las subescalas del Big FiveInventory

Variables	Media	Desvío típico
<i>Extraversión</i>	26,91	5,76
<i>Responsabilidad</i>	31,77	6,38
<i>Neuroticismo</i>	25,80	6,61
<i>Agradabilidad</i>	31,62	6,11
<i>Apertura a la experiencia</i>	35,67	6,61

Tabla 7. Puntuaciones medias y desvíos típicos de las subescalas de la Escala de Habilidades Sociales.

Variables	Media	Desvío típico
<i>Autoexpresión en situaciones sociales</i>	22,59	4,92
<i>Defensa de los propios derechos como consumidor</i>	13,46	2,99
<i>Expresión de enfado o disconformidad</i>	10,94	2,85
<i>Decir NO y cortar interacciones</i>	16,75	4,03
<i>Hacer peticiones</i>	13,51	3,07
<i>Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto</i>	12,42	2,61

Comparación de grupos.

Previo a la comparación de las puntuaciones de las variables del Big FiveInventory y la Escala de Habilidades Sociales con las variables mencionadas en los objetivos específicos, se realizó la correspondiente prueba de normalidad, a fin de determinar qué estadístico se debía utilizar para llevar a cabo las comparaciones.

Sexo. En el análisis estadístico de las diferencias de las puntuaciones de las variables de Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big FiveInventory y las variables Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el

sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales entre los grupos: 1) hombre y 2) mujer, no se hallaron diferencias significativas entre los grupos, siendo $p > .05$, excepto las variables Neuroticismo y la Subescala II que sí mostraron diferencias entre hombres y mujeres, demostrando que ambos grupos son diferentes ($p > .05$).

Deportes o actividades extracurriculares: En el análisis estadístico de las diferencias de las puntuaciones de los valores Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las variables Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales entre los grupos: 1) realiza deporte y 2) no realiza deporte, sólo se encontraron diferencias significativas entre los grupos, en las variables Neuroticismo, Apertura a la Experiencia y la Subescala I ($p > .05$).

Amigos íntimos: Se analizó estadísticamente las diferencias en los puntajes de las subescalas Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las variables Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales entre los grupos: 1) tiene amigos íntimos y 2) no tiene amigos íntimos, no se observan diferencias significativas entre los grupos mencionados.

Importancia de las relaciones con los otros: Se analizó estadísticamente las diferencias en los puntajes de las subescalas Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las variables Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales, en relación a la variable Importancia de las relaciones con los otros entre los grupos 1) nada importante, 2) poco importante, 3) muy importante y 4) totalmente

importante sólo se hallaron diferencias significativas entre los grupos en la variable Extraversión, siendo $p < .05$.

Relaciones positivas con los otros: En el análisis estadístico de las diferencias de las puntuaciones de las variables Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las subescalas Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Escala VI) de la Escala de Habilidades Sociales, en la variable Se relaciona de forma positiva con los otros, entre los grupos: 1) sí, 2) no y 3) algunas veces, las 5 variables que conforman el Big Five arrojaron un valor de $p < .05$, por lo cual se considera que todas las variables presentan diferencias entre los grupos. Del mismo modo, las Subescalas I, II, III y V, presentan puntaje p menor a 0,05. Los valores obtenidos en cada variable se representan en el siguiente cuadro (ver tabla 8):

Tabla 8. Prueba U de Mann-Whitney para muestras independientes de los variables Agradabilidad, Neuroticismo, Apertura a la experiencia, Autoexpresión en situaciones sociales, Defensa de los propios derechos como consumidor, Expresión de enfado o disconformidad y Hacer peticiones con la variable Relaciones positivas en los grupos 1) Si, 2) No y 3) A veces.

	Variable	Sig.
BIG FIVE	<i>Agradabilidad</i>	0,00
	<i>Neuroticismo</i>	0,00
	<i>Apertura a la experiencia</i>	0,02
ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES	<i>Autoexpresión en situaciones sociales.</i>	0,00
	<i>Defensa de los propios derechos como consumidor</i>	0,00
	<i>Expresión de enfado o disconformidad.</i>	0,04
	<i>Hacer peticiones</i>	0,01

Expresar desacuerdo: Se analizó estadísticamente las diferencias en los puntajes de las subescalas Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las subescalas Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar

interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales entre los grupos: 1) siempre expresa desacuerdo, 2) algunas veces expresa desacuerdo y 3) nunca expresa desacuerdo, se observan diferencias significativas en las variables Extraversión, Apertura a la experiencia y Responsabilidad (Big five), y las subescalas I, II, III y IV (EHS), arrojando un $p < .05$. Los valores obtenidos en cada variable se representan en el siguiente cuadro (ver tabla 9):

Tabla 9. Prueba Kruskal-Wallis para muestras independientes de los variables Extraversión, Apertura a la experiencia y Responsabilidad, y las subescalas I, II, III y IV en los grupos 1) siempre expresa desacuerdo, 2) algunas veces expresa desacuerdo y 3) nunca expresa desacuerdo.

	Variable	Sig.
Big Five	<i>Extraversión</i>	0,01
	<i>Responsabilidad</i>	0,00
	<i>Agradabilidad</i>	0,66*
	<i>Neuroticismo</i>	0,09*
	<i>Apertura a la experiencia</i>	0,03
Escala de Habilidades Sociales	<i>Autoexpresión en situaciones sociales.</i>	0,00
	<i>Defensa de los propios derechos como consumidor</i>	0,00
	<i>Expresión de enfado o disconformidad.</i>	0,00
	<i>Decir no y cortar interacciones</i>	0,00
	<i>Hacer peticiones</i>	0,10*
	<i>Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto</i>	0,07*

(* $p < .05$)

Expresar enfado: En el análisis estadístico de las diferencias de las puntuaciones de los valores Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las subescalas Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones

positivas con el sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales, en los grupos 1) siempre expresa enfado, 2) algunas veces expresa enfado y 3) nunca expresa enfado, sólo se hallaron diferencias significativas en las subescalas I, II, III, IV y V de la EHS. Se observan los resultados obtenidos de p en la siguiente tabla (ver tabla 10).

Tabla 10. Prueba Kruskal-Wallis para muestras independientes de las subescalas I, II, III y V en los grupos 1) siempre expresa enfado, 2) algunas veces expresa enfado y 3) nunca expresa enfado.

Subescala	Significación
<i>Autoexpresión en situaciones sociales.</i>	0,03
<i>Defensa de los propios derechos como consumidor</i>	0,00
<i>Expresión de enfado o disconformidad.</i>	0,00
<i>Decir no y cortar interacciones</i>	0,03
<i>Hacer peticiones</i>	0,00
<i>Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto</i>	0,32*

(*p? .05)

Apoyo familiar y del entorno: En el análisis estadístico de las diferencias de las puntuaciones de los valores Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia de la escala Big Five Inventory y las subescalas Autoexpresión en situaciones sociales (Subescala I), Defensa de los propios derechos como consumidor (Subescala II), Expresión de enfado o disconformidad (Subescala III), Decir no y cortar interacciones (Subescala IV), Hacer peticiones (Subescala V) e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Subescala VI) de la Escala de Habilidades Sociales de la variable Apoyo familiar y del entorno en los grupos: 1) mucho, 2) poco y 3) nada, no se revelan diferencias significativas entre los mismos.

Correlación entre factores de Personalidad y Habilidades Sociales.

Se exploró la correlación entre las variables Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la experiencia del *Big Five Inventory* y las variables Autoexpresión en situaciones sociales, Defensa de los propios derechos como consumidor, Expresión de enfado o disconformidad, Decir no y cortar interacciones,

Hacer peticiones e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto de la *Escala de Habilidades Sociales*.

A partir de las correlaciones realizadas, se destaca que:

- La variable Extraversión se relaciona de forma positiva con Autoexpresión en situaciones sociales, Defensa de los propios derechos como consumidor, Expresión de enfado o disconformidad y Hacer peticiones, de la Escala de Habilidades Sociales.
- La variable Responsabilidad únicamente se asocia con Autoexpresión en situaciones sociales. Las variables se asocian de forma positiva.
- La variable Neuroticismo se vincula negativamente con Autoexpresión en situaciones sociales y Decir no y cortar interacciones.
- La variable Agradabilidad no se relaciona con ninguna de las seis áreas de la EHS.
- Finalmente, la subescala Apertura a la experiencia se vincula de forma positiva con Autoexpresión en situaciones sociales.

Las variables cuyo valor p es $< 0,05$ presentan coeficientes de correlación con un valor entre 0,17 y 0,38, siendo la variable Neuroticismo la única que muestra coeficientes de correlación negativos (ver tabla 11).

En la siguiente tabla se presentan los puntajes obtenidos en la prueba estadística Rho de Spearman, resaltando en color amarillo aquellas variables que se encuentran relacionadas entre sí, y en color rojo se observa el coeficiente de correlación entre las variables.

Tabla 11. Prueba Rho de Spearman para la correlación entre las variables y Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia, y Autoexpresión en situaciones sociales, Defensa de los propios derechos como consumidor, Expresión de enfado o disconformidad, Decir no y cortar interacciones, Hacer peticiones e Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto

Variable	Extraversión	Responsabilidad	Neuroticismo	Agradabilidad	Apertura a la experiencia
Autoexpresión en situaciones sociales	0,00 0,38	0,00 0,35	0,00 -0,29	0,18	0,03 0,17

Defensa de los propios derechos como consumidor	0,00 0,25	0,06	0,12	0,70	0,85
Expresión de enfado o disconformidad	0,00 0,24	0,07	0,17	0,25	0,27
Decir no y cortar interacciones	0,13	0,26	0,03 -0,17	0,47	0,49
Hacer peticiones	0,00 0,24	0,09	0,74	0,99	0,50
Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto	0,10	0,10	0,43	0,88	0,60

Tomando como base aquellas variables descritas arriba que muestran correlaciones entre sí, se realizaron correlaciones entre los diferentes grupos de las variables sociodemográficas, a fin de explorar otras correlaciones que resulten relevantes. A continuación se presentan las tablas 11a-f, que muestran otras correlaciones que resultaron significativas y que se tuvieron en cuenta en la investigación. Se prestó especial atención a las correlaciones de la variable Neuroticismo, cuyo coeficiente de correlación resultó siempre un número negativo (ver tablas 11a-11f).

Tabla 11a. Correlaciones entre las variables Extraversión y Autoexpresión en situaciones sociales en el grupo Expresar enfado algunas veces.

Significación	0,00
Coefficiente de correlación	0,48

Tabla 11b. Correlaciones entre las variables Extraversión y Hacer peticiones en el grupo Expresar desacuerdo siempre.

Significación	0,00
Coefficiente de correlación	0,35

Tabla 11c. Correlaciones entre las variables Responsabilidad y Defensa de los propios derechos como consumidor en el grupo Amigos íntimos sí.

Significación	0,01
Coefficiente de correlación	0,51

Tabla 11d. Correlaciones entre las variables Neuroticismo y Autoexpresión en situaciones sociales en el grupo Hombre.

Significación	0,00
Coefficiente de correlación	-0,40

Tabla 11e. Correlaciones entre las variables Neuroticismo y Autoexpresión en situaciones sociales en el grupo Expresar enfado no.

Significación	0,02
Coefficiente de correlación	-0,60

Tabla 11f. Correlaciones entre las variables Neuroticismo y Decir NO y cortar interacciones en el grupo Expresar desacuerdo algunas veces.

Significación	0,03
Coefficiente de correlación	-0,26

7. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.

El objetivo de este trabajo fue estudiar la relación entre los estilos de personalidad y las habilidades sociales en una muestra comprendida por 159 adultos de entre 18 y 65 años, describiendo a la población, comparando los diferentes grupos entre la misma y correlacionando las variables que conforman las dos variables de la investigación.

De acuerdo a las primeras comparaciones realizadas entre los grupos, cabe destacar varios puntos. En primer lugar, la variable Neuroticismo (BFI) y la subescala Defensa

de los propios derechos como consumidor, no se comportan de igual forma en hombres que en mujeres, siendo los grupos diferentes entre sí.

En segundo lugar, se considera en las variables Extraversión, Responsabilidad, Neuroticismo, Agradabilidad y Apertura a la Experiencia del Big Five Inventory y las subescalas Autoexpresión en situaciones sociales, Defensa de los propios derechos como consumidor, Expresión de enfado o disconformidad y Hacer peticiones de la Escala de Habilidades Sociales, que la percepción de las relaciones positivas con los otros difiere entre aquellos que consideran que se relacionan de forma positiva, los que consideran que no se relacionan de forma positiva, y quienes perciben que lo hacen algunas veces.

En tercer lugar, las variables Extraversión, Apertura a la experiencia y Responsabilidad (Big five), y las subescalas I, II, III y IV (EHS), muestran claras diferencias entre los sujetos que siempre expresan desacuerdo, algunas veces expresan desacuerdo y nunca expresan desacuerdo.

Finalmente, las subescalas I, II, III, IV y V de la Escala de Habilidades Sociales marcan desigualdad entre aquellas personas que logran expresar su enfado, aquellos que lo hacen algunas veces, y quienes nunca expresan su enfado con los demás.

A partir de las correlaciones realizadas en el presente estudio, se infiere que:

- Aquellos sujetos encuestados que son extrovertidos suelen expresarse mejor en situaciones sociales, defender sus propios derechos como consumidores, expresar su enfado y/o disconformidad y son capaces de hacer peticiones a los demás.
- Los individuos de la muestra que se consideran responsables exhiben mayor autoexpresión cuando se exponen a situaciones sociales.
- Las personas encuestadas que resultaron con un estilo neurótico suelen mostrar menos expresión propia en su contexto social y tienen menor capacidad para decir que no y cortar interacciones que no quieren sostener.
- Los individuos de la muestra caracterizados por la apertura a las experiencias tienen mayor capacidad para expresarse cuando se encuentran en contextos sociales.

De todas las variables mencionadas en el párrafo anterior, Neuroticismo es la única que tiene una correlación negativa, siendo que el resto de las variables se asocian de forma positiva.

Además, se obtuvieron resultados de otras correlaciones significativas (tablas 11a-11f) que permiten comprender mejor cómo se dan las correlaciones explicadas en el párrafo anterior:

- a. Aquellos encuestados que logran expresar su enfado algunas veces son más extrovertidos y muestran mayor autoexpresión en situaciones sociales.
- b. Los sujetos de la muestra que siempre expresan su desacuerdo son más extrovertidos y tienen mayor capacidad para realizar peticiones a los demás.
- c. Las personas entrevistadas que tienen amigos íntimos son más responsables y muestran mayor defensa de sus propios derechos como consumidores.
- d. Los hombres de la muestra que son más neuróticos muestran menor autoexpresión en situaciones sociales.
- e. Aquellas personas encuestadas que no logran expresar su enfado son más neuróticos y exhiben menor autoexpresión en situaciones sociales.
- f. Por último, los sujetos de la muestra que expresan su desacuerdo algunas veces son más neuróticos y presentan menor capacidad para decir que no y cortar interacciones con los demás.

De esta forma, y a partir de lo expuesto, se concluye que a mayor puntaje en los estilos de personalidad Extraversión, Responsabilidad y Apertura a la experiencia del Big Five, mayor puntuación en ciertas áreas de la Escala de Habilidades Sociales. Además se afirma que un puntaje elevado en la variable Neuroticismo, comprende un menor puntaje en las algunas áreas de la Escala de Habilidades Sociales.

Los resultados de este estudio mostraron que existe una relación significativa entre el estilo de personalidad y las habilidades sociales en los adultos, tal como señalaron Caballo, Salazar, Irurtia, Olivares y Olivares (2014); Veiga, Sandoval Herrera, Barría Paillamán, Estrada Goic y Vinet (2015); y Machado Ortiz y Salas Garcés (2015) en cuyas investigaciones concluyeron que el tipo de personalidad influye positiva o negativamente en el desarrollo de las habilidades sociales del sujeto, y que existen individuos con ciertos estilos de personalidad que no interactúan de forma positiva con los demás, demostrando tener un déficit en una o varias habilidades sociales. Además, en la literatura psicológica hay varias investigaciones que respaldan que el déficit en habilidades sociales puede generar desajustes psicológicos (Sullivan, 1953; Argyle, 1983).

Cabe destacar que este estudio no está exento de limitaciones. La muestra con la cual se trabajó fue no probabilística accidental, debido a una mejor accesibilidad a la población

y presupuesto, por lo que los resultados no pueden generalizarse a toda la población. También se suma una restricción geográfica ya que los participantes fueron adultos entre 18 y 65 años que residían en las localidades de Quilmes y Berazategui.

Se espera que en el futuro se amplíen las investigaciones sobre los estilos de personalidad y su relación con las habilidades sociales, implementando nuevas teorías que permitan comprender mejor el desarrollo de la personalidad y de las habilidades sociales a lo largo de la vida de las personas, así como también crear programas de entrenamiento y promoción de las últimas.

En suma, además de aportar a la comprensión del funcionamiento actual del adulto y el desarrollo de las habilidades sociales, los resultados de esta investigación permitirán orientar nuevas formas de intervención para mejorar su desarrollo sano. En este sentido, generar intervenciones en las habilidades sociales podría ser un motor de acción que promueva y fortalezca el desarrollo de una personalidad adulta ajustada.

8. ANEXOS.

I. CONSENTIMIENTO INFORMADO

“Habilidades Sociales y Estilos de Personalidad”

Desde la Facultad de Psicología de la Universidad Abierta Interamericana, lo invitamos a participar en un proyecto de investigación destinado a evaluar la relación entre las Habilidades Sociales y los diferentes Estilos de Personalidad en adultos entre 18 y 65 años. Los participantes son voluntarios y usted tiene el derecho de abandonar en cualquier momento que lo desee, sin ningún perjuicio, si no está de acuerdo con continuar. Sus respuestas son confidenciales y secretas. La utilización de la información será de modo general, y no se va a identificar de manera individual a los participantes.

Si tiene dudas respecto de su participación en esta investigación puede contactar a:

ANABELA TRAPANI

Nº de celular (011)34364090

Correo electrónico: anabelatrapani@hotmail.com

Propósito del estudio:

El propósito de dicha investigación será evaluar las Habilidades Sociales en relación a los diferentes estilos de Personalidad. NO se evaluará ninguna persona de manera individual o particular, sino grupos de personas en conjunto.

Descripción del estudio:

Este estudio consta de varias fases en las cuales se evalúan distintas medidas psicológicas. Para ello, le pediremos que responda tres cuestionarios, de los cuales uno evaluará las Habilidades Sociales, otro los estilos de personalidad, y un tercer cuestionario estará dedicado a información de carácter sociodemográfico. La duración del estudio no supera los 20 (veinte) minutos.

Posibles riesgos:

El presente estudio no presenta riesgos para la población participante. De todas formas, usted podría sentir que sus respuestas han sido poco satisfactorias. Tenga en cuenta que en ninguna de las pruebas que estudiamos existen respuestas correctas o incorrectas. Sólo nos interesan sus respuestas tal como son.

Posibles beneficios:

Con su colaboración, usted estará ayudando al avance y desarrollo del conocimiento en psicología.

Confidencialidad:

Usted consignará sus respuestas colocando sus iniciales cada vez que se le solicite, por favor, le pedimos que utilice siempre las mismas iniciales. Su nombre no aparecerá en ninguno de nuestros archivos, de manera, que no podrán identificarse sus respuestas particulares. Recuerde que no estamos interesados en conocer las respuestas de una persona en particular, sino las de grupos de personas, en general.

Usted tiene el derecho de acceder a sus datos personales, sin costo alguno, a intervalos no inferiores a 6 meses, a menos que haya un interés legítimo y razonable que respalde la solicitud de acuerdo con el art. 14, inc. 3, de la Ley n° 25.326 (Ley de protección de Datos). A fin de asegurar la integridad científica del estudio, es conveniente que usted no consulte determinada información del estudio hasta después de que este se haya completado. Cualquier duda respecto de sus derechos como participante en este estudio u otros estudios de este tipo pueden ser referidas **al área de investigación de psicología UAI** **Secretaría de Investigación** (Tel: (+54) 11 - 4342-7788 int. 187 - E-mail: investigacion@uai.edu.ar).

Abandono del estudio:

Usted puede decidir abandonar el presente estudio en cualquier momento que lo desee, y es libre de hacerlo sin ningún problema.

He leído y comprendido el presente formulario.

Fecha: ____ / ____ / 20__

Firma y aclaración del participante

II. ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES

A continuación hay una lista de actitudes y comportamientos que refieren a muchas personas. Por favor, lee las oraciones con atención y elige una respuesta, pensando si te describen o no.

No hay respuestas correctas o incorrectas. Marca solo una opción en cada ítem. No dejes enunciados sin responder. Trata de ser lo más sincero que puedas.

Marca una cruz en la columna que corresponda:

Cuanto más cerca de la A señales, menos te identifica o se parece a ti. Cuanto más cerca de la D señales más te identifica o se parece a ti.

No se parece en nada a mí/ Nunca

A	B	C	D
---	---	---	---

Se parece mucho a mí/ Siempre o casi

o casi nunca lo haría

siempre lo haría o me pasa.

		A	B	C	D
1	A veces evito hacer preguntas por miedo a parecer estúpido.				
2	Me cuesta telefonar a tiendas, oficinas, etc.				
3	Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.				
4	Cuando en una tienda atienden a alguien que entró después que yo, me callo.				
5	Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato hasta decirle que "No".				
6	A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que di prestado.				
7	Si en un restaurante no me traen la comida como la había pedido, llamo al mozo y pido que me la hagan de nuevo.				
8	A veces no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.				
9	Muchas veces, cuando tengo que hacer un halago, no sé qué decir.				
10	Tiendo a guardar mis opiniones para mí mismo.				
11	A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.				
12	Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me da mucho apuro decirle que se calle.				
13	Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo, prefiero callarme a manifestar lo que pienso.				
14	Cuando tengo apuro y me llama un amigo por teléfono, me cuesta mucho cortar.				
15	Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden no sé cómo negarme.				
16	Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal el vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto.				
17	No me resulta difícil hacer un cumplido a alguien que me gusta.				
18	Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar una conversación con ella.				
19	Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás.				
20	Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir emails a pasar por entrevistas personales.				
21	Soy incapaz de regatear o pedir descuento al comprar algo.				
22	Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.				
23	Nunca sé cómo "cortar" a un amigo que habla mucho.				
24	Cuando decido que no quiero volver a salir con una persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión.				
25	Si un amigo al que le he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo.				
26	Me suele costar mucho pedirle a un amigo que me haga un favor.				
27	Soy incapaz de pedir a alguien una cita.				
28	Me siento raro o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mi físico.				
29	Me cuesta expresar mi opinión en grupos (en clase, en reuniones, etc.).				
30	Cuando se me cuegan en una fila, hago como si no me diera cuenta.				

31	Me cuesta mucho expresar agresividad o enojo hacia el otro sexo aunque tenga motivos justificados.				
32	Muchas veces prefiero ceder, callarme o “dar un paso al costado” para evitar problemas con otras personas.				
33	Hay veces que no sé negarme a salir con alguien que no me gusta pero que me llama varias veces.				

III. BIG FIVE INVENTORY

A continuación, se encuentran una serie de frases que describen a las personas respecto a su forma de pensar, sentir y actuar. Por favor, lea atentamente cada frase e indique en qué medida la frase lo describe adecuadamente. Si está completamente de acuerdo con la frase, marque una cruz en el círculo debajo del 5. Si está en completo desacuerdo, marque una cruz en el círculo debajo del 1. Si no está de acuerdo ni en desacuerdo, marque el círculo debajo del 3. Intente no omitir ninguna frase, y recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas.

	Completo	Ni de acuerdo	Completo					
	Desacuerdo	ni en desacuerdo	acuerdo	1	2	3	4	5
Yo me veo a mi mismo/a como alguien								
1.- A quien le gusta hablar.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2.- Que tiende siempre a encontrar fallas en los demás.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3.- Que tiene capacidad para finalizar una tarea.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4.- Que es depresivo/a o triste.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5.- Que es original y a quien se le ocurren nuevas ideas.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6.- Que es reservado/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7.- Que ayuda a los demás y no es egoísta.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8.- Que puede ser descuidado/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9.- Que es relajado/a y que maneja bien los problemas.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10.- Que es curioso/a respecto de cosas.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11.- Que está lleno/a de energía.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.- Que empieza peleas con los demás.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13.- Que es trabajador/a confiable.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.- Que puede ser tenso/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15.- Que es ingenioso/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16.- Que siempre genera mucho entusiasmo.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17.- Que tiene una naturaleza por la cual puede perdonar.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
18.- Que tiende a ser desorganizado/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
19.- Que se preocupa mucho por todo.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
20.- Que tiene una imaginación muy activa.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21.- Que tiende a ser callado/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
22.- Que generalmente es muy confiable.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
23.- Que tiende a ser perezoso/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
24.- Que es emocionalmente estable y que no se altera fácilmente.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
25.- Que es imaginativo/a.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
26.- Que tiene una personalidad asertiva.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
27.- Que puede ser frío/a y distante.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
28.- Que persevera hasta que las tareas están terminadas.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
29.- Que puede tener alteraciones en los estados de ánimo.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
30.- Que tiene valores artísticos y disfruta de las experiencias estéticas.....				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

31.- Que a veces es tímido/a e inhibido/a.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
32.- Que es muy considerado/a y amable con los demás.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
33.- Que hace las cosas de modo eficiente.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
34.- Que permanece calmado/a en situaciones tensas.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
35.- Que prefiere el trabajo rutinario.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
36.- Que es sociable.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
37.- Que a veces puede tratar mal a los demás.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
38.- Que puede fijarse metas y seguirlas.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
39.- Que se pone nervioso/a fácilmente.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
40.- A quien le gusta pensar y reflexionar.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
41.- Que tiene pocos intereses artísticos.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
42.- A quien le gusta cooperar con los demás.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
43.- Que se distrae fácilmente.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
44.- Que tiene gustos sofisticados en arte, música o literatura.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IV. CUESTIONARIO SOCIODEMOGRÁFICO

a) Edad: _____ años.

b) Sexo: 1. Hombre 2. Mujer

c) Zona de residencia actual:

1. Quilmes

2. Berazategui

d) Estado civil:

1. Soltero

3. Casado

2. En pareja

4. Separado/Viudo

e) ¿Tiene hijos?

1. Sí. ¿Cuántos? _____

2. No.

f) ¿Realiza deportes/actividades extracurriculares/hobbies?

1. Sí ¿Cuáles? _____

2. No

g) ¿Tiene amigos íntimos?

1. Sí ¿Cuántos? _____

2. No

h) ¿Qué importancia tiene para usted relacionarse con los demás?

1. Nada importante

2. Poco importante

3. Muy importante

4. Totalmente importante

i) ¿Le gusta ayudar a los demás?

1. Sí

2. No

j) ¿Considera que se relaciona con los demás de forma positiva?

1. Sí

2. No

3. Algunas veces

k) ¿Logra expresar su desacuerdo con los demás?

1. Siempre

2. Algunas veces

3. Nunca

l) ¿Logra expresar su enfado con los demás?

1. Siempre

2. Algunas veces

3. Nunca

m) ¿Cuenta usted con apoyo familiar y/o de su entorno social?

1. Mucho

2. Poco

3. Nada

9. BIBLIOGRAFÍA.

- Alarcón, P., Vinet, E., & Salvo, S. (2005). Estilos de personalidad y desadaptación social durante la adolescencia. *Psykhe*, 14, (1), 3 – 16.
- Alberti y Emmos (1978). *Teoría de la evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Valencia: Promolibro.
- Allport, G. (1940). Motivation in personality: reply to Mr. Bertocci. *Psychological Review*. 47; 533-554.
- Allport, G. (1961). *Pattern and Growth in personality*. New York: Holl, Rinehart & Winston.
- Allport, G. (1970a). *La personalidad*. Barcelona: Herder.
- Allport, G. (1970b). *Psicología de la personalidad*. Buenos Aires: Páidos.
- Allport, G. (1976). *¿Qué es la personalidad*. Buenos Aires: Siglo XX
- Anguiano, S., Vega, C., Nava, C., & Soria, R. (2010). Las habilidades sociales en universitarios, adolescentes y alcohólicos en recuperación de un grupo de alcohólicos anónimos (AA). *Liberabit*, 16, (1), 17 – 26.
- Aranda, R. (2007) Evaluación diagnóstica sobre las habilidades sociales de los alumnos de educación infantil: Proyecto de formación del profesorado en centros. Centro La Inmaculada de Hortaleza, Primera parte. *Tendencias Pedagógicas*, 12, 111 – 149.
- Argyle, M. (1983). *The psychology of interpersonal behavior, 4^o edition*, Harmondsworth. PenguinBooks.
- Arón, A., & Milicic, N. (1999). *Vivir con otros: Programa de desarrollo de habilidades sociales*. Chile: Editorial Universitaria.
- Asher, S., & Gazelle, H. (1999). Loneliness, peer relations and language disorder in childhood. *Topics in Language Disorders*, 19(2), 16 - 33.
- Ballester, R. & Gil Llario, M. (2002). *Habilidades sociales*. Madrid: Síntesis.
- Beidel, D. C., Turner, S. M. y Danco, C. V (1985). Physiological, cognitive and behavioral aspects of social anxiety. *Behaviour Research and Therapy*, 23, 109-117.
- Bisquerra Alzina, R. & Pérez Escoda, N. (2007). Las competencias emocionales. *Educación XXI*. 10, 61-82.
- Brailo, S., Seguel, X. & Montenegro, H. (1987). Prevalencia de trastornos psíquicos en la población escolar de Santiago de Chile. *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina*, 33, 316-325.

- Bruch, H. (1981). Developmental considerations of anorexia nervosa and obesity. *Canadian Journal of Psychiatry*. 26 (4), 212-217.
- Caballo, V. E. (1983). Asertividad: definiciones y dimensiones. *Estudios de Psicología*. 13, 52-62.
- Caballo, V. E. (1987). *Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Valencia: Promolibro.
- Caballo, V. E. (1993). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales* (1ª ed.). Madrid: S.XXI.
- Caballo, V. E., & Buela, G (1989). Diferencias conductuales, cognoscitivas y emocionales entre sujetos de alta y baja habilidad social. *Revista de Análisis del Comportamiento*. 4, 1-19.
- Caballo, V. E., Salazar, I. C., Irurtia, M. J., Olivares, P. & Olivares, J. (2014). Relación de las habilidades sociales con la ansiedad social y los estilos/trastornos de la personalidad. *Psicología Conductual*. 22, (3), 401-422.
- Cabezas, D. y Sánchez, A. (2002). Análisis Cualitativo sobre situaciones –problema: Bases para la evaluación y el entrenamiento de personas con discapacidad intelectual. *EduPsykhé. Revista de Psicología y Psicopedagogía*. 1, (2), 331-354.
- Camacho, C., & Camacho M. (2005). Habilidades sociales en adolescencia: Un programa de intervención. *Revista Profesional Española Terapia Cognitivo-conductual*, 3, 1 – 27.
- Cardenal, V., Sánchez, M. & Ortiz-Tallo, M. (2007). Los trastornos de personalidad según el modelo de Millon: una propuesta integradora. *Clínica y Salud*, 18, (3) 305-324.
- Castro Solano, A. (2005). *Técnicas de evaluación psicológica en los ámbitos militares*. Buenos Aires: Paidós.
- Castro Solano, A. (2011). La evaluación de las competencias culturales de los líderes mediante el inventario de adaptación cultural. *Anales de psicología*. 27, (2), 507-517.
- Castro Solano, A. & Casullo, M.M. (2001). Rasgos de personalidad, bienestar psicológico y rendimiento académico en adolescentes argentinos. *Interdisciplinaria*. 18, (1), 65-85.

- Castro Solano, A., Casullo, M.M., & Pérez, M.A. (2004). *Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y médico*. Buenos Aires: Paidós.
- Casullo, M., & Castro Solano, A. (2002) Patrones de personalidad, síndromes clínicos y bienestar psicológico en adolescentes. *Revista de Psicopatología y Psicología*, 7(2), 129 – 140.
- Casullo, M. & Castro Solano, A. (2004). Valores humanos y contextos en población civil y militar. *Acción psicológica*. 3, (1), 21-30.
- Cattan, A. (2005). Estudio comparativo de autoestima y habilidades sociales en pacientes adictos de una comunidad terapéutica. *Revista Salud y Drogas*, 5(1), 139 – 164.
- Cerdá, E. (1985). *Una psicología de hoy*. Barcelona: Herder.
- Cervone, N., Luzzi, A., Slapak, S. & Samaniego, V. (2000). Estudio descriptivo de una población infantil derivada para su asistencia clínica en un centro comunitario. *VII Anuario de Investigaciones*, 203-222.
- Connor, J., Dann, L. & Twentyman, C. (1982). A self-report measure of assertiveness in young adolescents. *Journal of Clinical Psychology*, 38, 101-115
- Contini, N. (2008). Las habilidades sociales en la adolescencia temprana: Perspectivas desde la psicología positiva. *Psicodebate: Psicología cultura y sociedad*, 9, 45 – 63.
- Da Dalte Mangione, E. & Di Fabi de Anglat, H. (2002). Asertividad. Su relación con los estilos deductivos familiares. *Interdisciplinaria*: Buenos Aires: CIIPME, 19, 2, 119-140.
- Davis, M., McKay, M. y Eshelman, E.R. (1982). *Técnicas de autocontrol emocional*. Barcelona: Martínez Roca.
- Del Prette, A., Del Prette, Z., & Mendes, M. (1999). Habilidades sociales en la formación profesional del psicólogo: Análisis de un programa de intervención *Psicología Conductual*, 7, (1), 27 – 47.
- Eysenck, H. J. (1970) *The structure of human personality* (3rd ed.). London: Methuen.
- Eysenck, H. J. (1990). Genetic and environmental contributions to individual differences: the three major dimensions of personality. *Journal of Personality*, 58, 245-261.
- Eysenck, H. J. & Eysenck, M. (1985). *Personality and Individual Differences*, N.Y.: Plenum Press.

- Florenzano, R. (2002). *El adolescente y sus conductas de riesgo*. Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Frisch, M.B., & Higgins, R.L. (1986). Instructional demand effects and the correspondence among role-play, self-report, and naturalistic measures of social skill. *Behavioral Assessment*, 8, 221–236.
- García Rojas, A. D. (2010). Estudio sobre la asertividad y las habilidades sociales en el alumnado de Educación Social. *XXI Revista de Educación*, 12, 225-239.
- Gardner, H. (1993). *Multiple Intelligences: The Theory in Practice*. Nueva York: Basic Books.
- Gismero, E. (1996). *Habilidades sociales y anorexia nerviosa*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- Gismero, E. (2002). *Manual de la Escala de Habilidades Sociales (2ª ed.)*. Madrid: TEA Ediciones.
- Goldstein, A., Sprafkin, R., Gershaw, N., & Klein, P. (1989). *Habilidades sociales y autocontrol en la adolescencia: Un programa de enseñanza*. Barcelona: Editorial Martínez Roca.
- González, M. (1998). La conducta antisocial en la infancia. Evaluación de la prevalencia y datos preliminares para un estudio longitudinal. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*, 2, (6), 9 – 28.
- Goñi, A. (1998). *Psicología de la educación socio personal*. Madrid: Editorial Fundamentos.
- Guaita, V. L. (2007). Aspectos emocionales de la comunicación en niños en riesgo por pobreza extrema. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica (RIDEP)*, 24, (2), 177-192.
- Gumpel, T. (1998). Competencia social y entrenamiento en habilidades sociales para personas con retraso mental: una expansión del paradigma conductual *Siglo Cero*. 29, 31-37.
- Hidalgo, C., & Abarca, N. (2000). *Programa de entrenamiento en habilidades sociales*. Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.

- Hops, H. & Greenwood, C. R. (1988). Social skills deficits. En E. J. Mash y L. G. Terdal (Eds.) *Behavioural assessment of childhood disorders*. New York: Guildford Press, 2nd ed., 263-314.
- Imach, S., Esterkind, A., Lacunza, A., Caballero, S, & Martinengh, C. (2011) Habilidades sociales y contexto sociocultural: Un estudio con adolescentes a través del BAS-3. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*, 29, (1), 167 – 185.
- Juri, A. & Molina, V. (1982). *Asertividad: un concepto en evolución*. (Tesis inédita de licenciatura). Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Laad, G. & Asher, S. (1985). Social skill training and children's peer relations. In L. L'Abate & M. A. Milan (Eds.), *Handbook of Social Skills Training and Research*. New York: Wiley, 219-244.
- Lacunza, A., & Contini, N. (2009). Las habilidades sociales en niños pre escolares en contextos de pobreza. *Ciencias Psicológicas*, 3, (1), 57 – 66.
- Lazarus, A. A. (1971). *Behavior therapy and beyond*. Nueva York: Mc Graw Hill.
- León Cedillo, M. (2013). *Implementar el diseño de un Programa de entrenamiento en Habilidades Sociales para adolescentes desde el modelo Integrativo focalizado en la Personalidad*. (Tesis inédita de magister). Colegio Fiscal Ambrosio Andrade, Suscal, Ecuador.
- León Rubio, J. & Medina Anzano, S. (1998). Aproximación conceptual a las habilidades sociales en *Habilidades Sociales. Teoría, investigación e intervención*. Madrid: Síntesis.
- Machado Ortiz, E. & Salas Garcés, J. (2015). *Personalidad y habilidades sociales en los estudiantes de psicología clínica de la Universidad Nacional de Chimborazo*. (Tesis inédita de licenciatura). Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba, Ecuador.
- Mardones Luco, C. (2016). *Tipologías modales multivariadas en habilidades sociales en el marco de la personalidad eficaz en contextos educativos de educación secundaria chilenos y españoles*. (Tesis inédita de doctorado). Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Mikkelsen, F. (2009). *Satisfacción con la vida y estrategias de afrontamiento en un grupo de adolescentes universitarios de Lima*. (Tesis inédita de licenciatura). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

- Millon, T. (1981). *Disorders of personality: DSM-III, Axis II*. New York: John Willey & Sons.
- Millon, T. (1986). Personality prototypes and their diagnostic criteria. En T. Millon y G. L. Klerman (comps.) *Contemporary directions in psychopathology: Toward the DSM-IV*. Nueva York: Guilford.
- Millon, T. (1990). *Toward a new personology: An evolutionary model*. New York: Wiley.
- Millon, T., Everly, G. y Davis, R.D. (1995). ¿Cómo puede facilitarse la integración de la psicoterapia mediante el conocimiento de la psicopatología? Una perspectiva a partir de los trastornos de la personalidad. *Clínica y Salud*, 6 (2), 109-129.
- Millon, T., Grossman, S.D., Millon, C., Mcagher, S. & Ramnath, R. (2004). *Personality disorders in modern life* (2nd ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- Monjas Casares & M., González, B., (1998) Las habilidades sociales en el currículo. *Centro de Investigación y Documentación Educativa- CIDE*, 146, 18-36.
- Montaño Sinisterra, M., Palacios Cruz, J. & Gantiva, C. (2009). Teorías de la personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. *Psychologia. Avances de la disciplina*. 3, (2), 81-107.
- Opazo, R. (2004). *Biblioterapia para el desarrollo asertivo. Psicoterapia integrativa*. ICPSI: Chile.
- Pelechano Barberá, V. (2000). *Psicología Sistemática de la Personalidad*. Barcelona: Ariel Psicología.
- Roales Riesgo, J. M. (1988). Introducción a la teoría del muestreo. *Secretaría de Recursos Hídricos: Servicio Nacional de Agua Potable y Saneamiento*.
- Rhyne R.L. & Gehback S.H. (1979) Effects of an educational feedback strategy on physician utilisation of thyroid function panels. *Journal of Family Practice*. 8, 1003-1007.
- Salter, A. (1949). *Conditioned Reflex Therapy* (2nd ed.). New York: Capricorn.
- Sampieri, R. H., Fernández-Collado, C. & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (4ta ed.) México: McGraw-Hill Interamericana.

- Schmidt, V., Firpo, L., Vion, D., De Costa Oliván, M. E., Casella, L., Cuenya, L, Blum, G.D., & Pedrón, V. (2010). Modelo Psicobiológico de Personalidad de Eysenck: una historia proyectada hacia el futuro. *Revista Internacional de Psicología*, 11 (02), 1-21.
- Schwartz, R. M., & Gottman, J. M. (1976). Toward a task analysis of assertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 910–920.
- Sullivan, H. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry*. Nueva York: Norton.
- Veiga, P., Sandoval Herrera, M. E., Barría Paillamán, M., Estrada Goic, C. & Vinet, E. V. (2015). Asociación entre perfiles del MACI y Habilidades Sociales en población adolescente normal y consultante. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*. 39, (1), 4-21.
- Wilkinson, J. y Canter, S. (1982). *Social skills training manual: Assessment, programme design and management of training*. Chichester: Wiley.
- Wolpe, J. (1948). *Psychotherapy by reciprocal inhibition*. California: Stanford University Press.