



13
29

UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

FACULTAD DE PSICOLOGIA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

DIFERENCIAS ENTRE LOCUS DE
CONTROL, AUTOCONCEPTO Y
ASERTIVIDAD ENTRE HOMBRES
Y MUJERES DE DOS GRUPOS
24 HORAS DE A.A.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A :
ARACELI JARQUIN MARTINEZ

MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1989



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE.

PAGINA.

RESUMEN.

INTRODUCCION.

CAPITULO 1.- FUNDAMENTOS TEORICOS.

1.1. ALCOHOLISMO	4
1.2. LOCUS DE CONTROL	16
1.3. AUTOCONCEPTO.	24
1.4. ASERTIVIDAD.	31

CAPITULO 2.- METODOLOGIA. 46

2.1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACION DEL PROBLEMA . .	46
2.2. OBJETIVOS.	47
2.3. HIPOTESIS.	48
2.3.1. HIPOTESIS CONCEPTUALES	48
2.3.2. HIPOTESIS DE TRABAJO	48
2.3.3. HIPOTESIS NULAS.	49
2.3.4. HIPOTESIS ALTERNAS	49
2.4. VARIABLES.	50
2.4.1. DEFINICION CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES. .	51

	<i>PAGINA.</i>
2.4.2. <i>DEFINICION OPERACIONAL DE LAS VARIABLES.</i>	52
2.5. <i>SUJETOS.</i>	53
2.6. <i>MUESTRA.</i>	53
2.7. <i>TIPO DE ESTUDIO.</i>	54
2.8. <i>DISEÑO.</i>	54
2.9. <i>INSTRUMENTOS</i>	55
<i>LOCUS DE CONTROL</i>	55
<i>AUTOCONCEPTO.</i>	57
<i>ASERTIVIDAD.</i>	58
2.10. <i>PROCEDIMIENTO.</i>	60
 <i>CAPITULO III.- RESULTADOS</i>	 61
 <i>CAPITULO IV.- ANALISIS DE LOS RESULTADOS.</i>	 129
4.1. <i>DISCUSION.</i>	129
4.2. <i>CONCLUSIONES</i>	142
 <i>BIBLIOGRAFIA.</i>	 146
 <i>ANEXOS.</i>	 150

RESUMEN.

El presente estudio tuvo como finalidad, investigar la relación entre las variables psicológicas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad en hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.; asimismo, comparar si existían diferencias entre hombres y mujeres con respecto a las variables antes mencionadas. La muestra fue No Probabilística, Intencional por Cuota, la cual estuvo conformada por 50 sujetos de los cuales 25 fueron hombres y 25 mujeres, a los que se les aplicaron los cuestionarios de Locus de Control y Autoconcepto la Rosa (1986) y la medida de Rasgos - Asertivos (MERA) Flores, M. y Col. (1985). Los resultados obtenidos indican que si existen relaciones estadísticamente significativas entre algunos factores de las escalas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad en hombres y mujeres. En cuanto a las diferencias, sólo se encontraron en el factor 4 de la escala de Locus Control que corresponde a la Afectividad y en el factor 7 de Sensibilidad Pasiva de la escala de Autoconcepto.

INTRODUCCION.

El alcoholismo es uno de los problemas más antiguos en la historia del hombre; sin embargo, no se sabe a ciencia cierta el periodo durante el cual aparecieron en nuestro país las primeras manifestaciones. Lo que sí se sabe es que México se encuentra entre los cinco países cuya población padece de alcoholismo.

Resulta paradójico que no obstante la importancia de este tema, hasta el momento, especialmente en nuestro país, no se haya profundizado de manera más sistemática en el estudio de la problemática que lo conforma.

Se ha visto que el enfermo alcohólico no comprende un sólo o único tipo de personalidad, y que son muchos y diversos los factores que producen dicha enfermedad.

De aquí surge la necesidad de llevar a cabo esta investigación, ya que se consideró que las variables psicológicas de Locus de Control, Auto concepto y Asertividad, al no ser manejadas de manera adecuada, por no tener conocimiento de ello, detendrían el proceso de recuperación y la verdadera concientización de su problemática interna del sujeto alcohólico en proceso de recuperación.

Es por este motivo que el estudio que se presenta a continuación tuvo como objetivo, conocer la percepción que el enfermo alcohólico en proceso de recuperación, tiene respecto a quién o qué factores controlan su

vida, lo que piensa de sí mismo, es decir, cómo se describe, y cómo se evalúa y si hace valer sus derechos y en qué forma, o si permite que éstos sean violados.

Estos conceptos fueron medidos por medio de las escalas de Locus de Control y Autoconcepto (La Rosa 1986), y la Medida de Rasgos Asertivos -- (MERA) (Flores, Galaz, M. y Col. 1985), en una muestra de 50 sujetos alcohólicos que pertenecen a los grupos 24 horas de A. A. y de los cuales 25 fueron hombres y 25 mujeres.

CAPITULO I FUNDAMENTOS TEORICOS.

CAPÍTULO I.- FUNDAMENTOS TEÓRICOS.

1.1. ALCOHOLISMO.

La costumbre de beber alcohol es tan vieja como otros vicios que tiene la humanidad. Desde las épocas más remotas o lejanas que registra la historia, las personas han consumido alcohol con propósitos eufóricos, para celebrar diversas festividades, para solemnizar los rituales religiosos, para hacer más agradable las reuniones sociales y para proporcionar alivio a las tensiones emocionales inmediatas o prolongadas.

No se conoce a ciencia cierta el período durante el cual aparecieron en nuestro país las primeras manifestaciones del alcoholismo, en virtud de que el origen del pulque como bebida sagrada y fundamentalmente de los pueblos indígenas, está lleno del encanto de los mitos y de las leyendas.

Según la tradición tolteca, dicho suceso ocurrió a fines del primer milenio de nuestra era, una década antes de la destrucción del reino de Tulu, cuando un noble llamado Papántzin descubrió la manera de obtener el aguamiel y sus derivados.

En lo que corresponde a los mexicas, la obtención del necutli y el arte de hacer el octli, están unidos a un enredo mitológico en el que sobresale Mayáhuel, la mujer de los 400 senos a la que por su fecundidad -- los dioses transformaron en magüey y que fué la primera que supo sacar el aguamiel.

Sin embargo, en el Códice de Boturini hay referencia de que otros -- grupos indígenas tal vez hayan conocido el pulque desde la más remota antigüedad, como por ejemplo los otomies, que descubrieron la manera de obtener el aguamiel observando como la rata o tuza raspaba el tronco del magüey con su trompa.

Por último, cabe señalar que Müller y Lizardi (1955), encontraron en el Valle de Tulancingo un raspador para magüey y varios fragmentos hechos de obsidiana, por las capas del subsuelo, en donde estaban dichos objetos; los arqueólogos creen que esos artefactos tienen una antigüedad de 25 a - 28 siglos, hallazgos que demuestran que los arcaicos o preclásicos se beneficiaban del magüey desde 16 o 19 siglos antes del reinado de Tecpalcátliz.

A raíz de que los indígenas habían sido diezmados o esclavizados, dejaron de ver en el pulque la bebida de los valientes y sabios, convirtiéndolo poco a poco en el licor de los vencidos, pero sobre todo, cuando dejaron de estar en vigor las severísimas leyes con las cuales se castigaban a los que bebían en forma desmedida, el alcoholismo se extendió de modo general en la Nueva España.

No se puede dar una definición exacta y precisa sobre lo que significaba el alcoholismo, ya que son innumerables los factores que intervienen en el desarrollo del mismo; sin embargo, algunos autores definen el alcoholismo como un estado en el que el individuo muestra uno de los siguientes rasgos:

1) Efectos psicológicos o médicos graves, debido a episodios repetidos de intoxicación.

2) Incapacidad para controlar el deseo de beber.

3) Conducta socialmente inapropiada mientras el individuo está intoxicado.

4) Insatisfacción de la familia, sociedad o del individuo mismo ante el patrón de ingestión alcohólico anormal. (Lawrence, C. Kolb 1985).

La definición adaptada durante el Seminario Latinoamericano sobre el alcoholismo celebrado en Chile (1960), por la O. M. S., propone al alcoholismo como "UN TRASTORNO CRÓNICO DE LA CONDUCTA QUE SE CARACTERIZA POR LA DEPENDENCIA FÍSICA, PSICOLÓGICA Y SOCIAL HACIA EL ALCOHOL", expresado a través de dos síntomas:

a) Incapacidad de detener la ingestión una vez iniciada.

b) Incapacidad de abstenerse definitivamente de beber.

El mismo comité define al alcohólico como "AQUEL BEBEDOR EXCESIVO CUYA DEPENDENCIA HACIA EL ALCOHOL LE PRODUCE ALTERACIONES MENTALES Y FÍSICAS, QUE INTERFIEREN EN SUS RELACIONES INTERPERSONALES Y EN SU ADECUADO FUNCIONAMIENTO SOCIAL". (Citado en Somarrriba).

El Dr. Jellinek (citado en Somarrriba), define al alcoholismo como: -

"CUALQUIER USO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS QUE CAUSE CUALQUIER TIPO DE DAÑO AL INDIVIDUO Y/O A LA SOCIEDAD". El *partido de la noción básica de daño o lesión provocada por el uso del etanol, afirma que si una lesión orgánica o una anomalía fisiológica puede inducir a una forma anómala de ingestión de alcohol; ésta última, debe ser considerada como un proceso patológico.*

Hay diversas y muy distintas interpretaciones del alcohólico, la explicación que les parece más sensata a la mayoría de los miembros de A.A. es que el alcoholismo es una enfermedad progresiva, que no puede curarse, pero que al igual que muchas otras enfermedades sí puede detenerse. Muchos de los A. A. opinan sin pretender analizar sus orígenes y consecuencias, que esa enfermedad es la combinación de una necesidad física por el alcohol y de la obsesión mental por beberlo y que es imposible contrarrestarla con sólo fuerza de voluntad.

Muchos alcohólicos que no pueden dejar de beber se consideran moralmente débiles o en algunos casos se sienten víctimas de algún desequilibrio mental. Una vez que el alcoholismo se ha apoderado de un individuo - no debe decirse que la víctima, por el simple hecho de beber, esté cometiendo una falta moral, en ese estado el alcohólico no puede valerse de su fuerza de voluntad, por que ya ha perdido la facultad de decidir si usa el alcohol o si se abstiene de él.

Para los sociólogos, el alcoholismo debe ser considerado como una enfermedad y tener en mente el significado e importancia del stress social. Siempre que un individuo se enferma, el tipo de enfermedad que adquiere -

y la clase de tratamiento que percibe, depende más que nada de factores - sociales.

Lo que sí parece más generalizable, es el hecho de que todas las sociedades han dispuesto de alguna sustancia con propiedades psicotrópicas, de las cuales el alcohol es la más extendida y que su consumo no puede reducirse al plano fisiológico de la relación hombre-droga, sino que necesita explicarse en función del papel que cada sociedad le ha adscrito a su "droga", al regular y delimitar su utilización como canalizadores de tensiones personales y vehiculos de diversas formas de interacción social. - Así, puede decirse que la sociedad condiciona el uso de drogas, creando - la tensión y tolerando su consumo para aliviarla.

El consumo del alcohol, lejos de ser un fenómeno natural, es un hecho socio-cultural que reviste características propias en cada sociedad - dependiendo de la función que desempeña en cada una de ellas. Estudios recientes sugieren que el alcoholismo puede ser considerado como un comportamiento alternativo, que responde a la frustración permanente producida por el estado constante de desorganización social. Así los rápidos cambios se encuentran estrechamente vinculados con otros elementos que contribuyen a la "despersonalización" y, en ciertos casos, a desórdenes de - la conducta, tales como: los rápidos procesos de tecnificación de la sociedad o como la contradicción social en que se ve envuelto un individuo, y que produce conflictos entre sus valores y sentimientos por una parte, y los requerimientos sociales de su persona por la otra.

Otros aspectos socioculturales son: la edad, el estado civil, la --

condición étnica, la religión, el nivel educativo, el sexo, etc. Cada vez la brecha entre alcohólicos del sexo masculino y femenino se acorta y la problemática se eleva conforme cambian los valores y los roles que se atribuyen a cada sexo. Díaz-Loving, R., Díaz-Guerrero, R., Helmreich, R.L. y Spence, J.T. (1981), manifiestan que aún en sociedades exitosamente industrializadas se ejercen presiones sobre los niños hacia el logro y a valer se a sí mismos, mientras que se presiona a las niñas para que sean obedientes y desarrollen los talentos para la crianza. Parson y Bales (1955) (citados en Díaz-Loving) identificaron dos diferentes características: un papel instrumental y orientado a metas que se asigna a los hombres en la mayor parte de las sociedades, y un papel expresivo orientado a las relaciones interpersonales que se asigna a las mujeres. Similarmente Bakan -- (1966) (citado en Díaz-Loving), distingue entre diligencia que es más pronunciado en los hombres y refleja un sentido del Yo que se manifiesta en tales características como la autoafirmación y la autoprotección, mientras que la comunión se relaciona fuertemente a las mujeres y refleja un sentido de abnegación.

Cuando se habla del alcoholismo como problema de la familia, en muchas ocasiones se hace referencia al hecho de que este fenómeno se encuentra presente entre los descendientes o ascendientes de un alcohólico, situación que llevó a pensar a algunos investigadores en la posibilidad de un elemento hereditario de predisposición, investigaciones recientes han llevado a pensar que no se trata de una herencia genética como tal, sino de la influencia del medio ambiente familiar deteriorado, y de la actitud del padre y de la madre del sujeto, quienes desempeñan un papel primor--

cial. En general se está de acuerdo en señalar que la personalidad, considerada como una totalidad temporal que se extiende desde el nacimiento -- hasta la muerte, es la historia de los productos acumulativos de dos procesos fundamentales: el genético y el experimental; éste último, se encuentra determinado por la sucesión y recurrencia de diversos enfrentamientos concretos con el medio ambiente, las experiencias tenidas determinarán en gran medida las conductas posteriores del individuo, por lo que el medio ambiente contribuye al desarrollo de la personalidad.

Los aspectos psicológicos del alcoholismo deben abordarse desde diferentes puntos de vista, pero es necesario tener en cuenta que el alcohol tranquiliza, disminuye o suprime sentimientos desagradables, ya que el afán del alcohólico es huir de su realidad acallando con la anestesia del alcohol su conciencia y su responsabilidad y utilizándolo como una droga, alterando su percepción del mundo para no sentirlo tan amenazante, o como un alivio a sus sentimientos hacia sí mismo que le resultan incompatibles con una vida sin angustia.

Rodríguez, (1981) señala que innumerables son los casos en que el uso del alcohol comienza en la infancia; el niño alcohólico generalmente se incubaba en familias desajustadas, enfermas, ignorantes o miserables, mal alimentadas, delincuentes y viciosas. Esta situación es fomentada por una -- instrucción escolar incompleta y mal concebida, y fortificada por la vagancia y la explotación que se hace con el trabajo de los niños en los talleres, en la calle o en sus mismos hogares. Resulta innegable que el medio ambiente familiar es determinante para el desarrollo de la conducta del --

niño, cuando este medio es negativo le puede llevar por un camino equivocado, ya que la mala conducta de los padres influye de manera decisiva en el niño.

Una de las múltiples causas y que es común que produzca gran número de bebedores es indudablemente nuestro mal entendido "machismo", que tiene profundas raíces socio-culturales en la familia mexicana. El "macho" - debe ser: agresivo, entrepido, bravucón y gritón, borracho, mujeriego y - jugador. Desde muy pequeños se educa al hombre para ser "macho", ya que - el padre proyecta en el hijo su conflictiva y todas sus deformaciones de conducta; es de esta manera que de una a otra generación se viene recibiendo una noción deformada de la masculinidad.

Se puede decir que la personalidad es la forma de ser de un individuo. Un alcohólico es aquella persona que bebe con exceso y que depende - del alcohol al grado de provocar o interferir con su salud física y mental, sus relaciones interpersonales y su conducta social y económica.

El alcohólico no comprende un sólo o único tipo de personalidad, los estragos que el alcohol causa, tanto en la mente como en el organismo del individuo, son iguales tanto para hombres como para mujeres.

Según la O. M. S., la adicción al alcohol incluye un estado de dependencia física y emocional del consumo regular o período fuerte y sin dominio del alcohol, durante el cual la persona experimenta una compulsión hacia la bebida. Si el consumo excesivo continúa un mes o más, se da por

por supuesto que existe adicción; ésta puede afectar sumamente al individuo y causar cuadros que han sido clasificados dentro de las psicosis orgánicas, cuyos síntomas incluyen alteraciones de la memoria, juicio, orientación, la comprensión y el cálculo de la capacidad de aprendizaje.

Kolb (1976), dice: "LA ADICCIÓN AL ALCOHOL ES SINTOMÁTICA DE UN PROBLEMA DE PERSONALIDAD", y opina que la mayoría de los alcohólicos tienen una personalidad inadecuada o una personalidad pasivo-agresiva, la cual explica de la siguiente manera:

La personalidad pasivo-agresiva, se piensa que resulta cuando no se logra un desarrollo emocional maduro de la personalidad y se manifiesta - de las siguientes tres formas:

a) Tipo pasivo-dependiente.- Existe una expresión franca de la ausencia de confianza en sí mismos y seguridad en los propios actos. el individuo es irresponsable e infantil y rehuye la expresión franca de la agresión y se retrae ante cualquier situación que le pueda provocar hostilidad. El cuadro clínico puede incluir manifestaciones de angustia.

b) Tipo pasivo-agresivo.- Este tipo de personalidad contiene una dosis considerable de agresión expresada en forma pasiva.

c) Tipo agresivo.- Aquí la manifestación principal es una persistente reacción ante la frustración, pueden ser mordaces, cáusticos y agresivamente resistentes. La agresividad en este tipo de personalidad tiene su origen en una formación reactiva.

Menniger (citado en Rull R.), dice que el primer componente del alcoholismo es la autodestructividad. Garibay (1970) encuentra en todos los alcohólicos una necesidad oral, manifestada en relaciones de afecto tipo primario, teniendo conflicto de dependencia y agresión. Para Ferichel (1966), el alcohólico tiene una predisposición a reaccionar a los efectos del alcohol de una manera específica, es decir, que trata de usar los efectos que éste produce para satisfacer un arcaico anhelo sexual, una necesidad de seguridad y una necesidad de conservar la autoestima.

León de la Mora (1964), nos señala que para comprender mejor la estructura caracterológica y la personalidad de estos enfermos, nuestra atención debe dirigirse a la depresión y a la oralidad, ya que la forma de conducirse de los alcohólicos en la vida, está siempre matizada por tales peculiaridades. Son personas pasivas, poco o nada emprendedoras, abandonar los estudios y cambian constantemente de trabajo, resienten la responsabilidad y tienden a apoyarse en otros. Exigen cuidado y trato especial de las personas que los rodean, sienten merecer todas las atenciones y cuidados, pero son ególicas, en un plano más profundo destacan en la personalidad del alcohólico la muy baja tolerancia a la frustración y la dificultad para resistir las demandas instintivas y soportar las tensiones sintiéndolas como si fueran traumas peligrosos. "Sus acciones -dice Savitt- no están dirigidas al propósito de librarse de la tensión, su propósito no es el placer sino descontinuar el dolor".

Vallance (citado en Rull R.), señaló que el 42 % de 68 alcohólicos - de sexo masculino habían tenido antecedentes de síntomas neuróticos antes

del desarrollo del alcoholismo y consideró, a más de la tercera parte de ellos, como psicopáticos, eran frecuentemente los sentimientos de inferioridad e incapacidad particularmente en situaciones sociales; dice sin embargo, que es evidente que los juicios retrospectivos sobre la personalidad preñbida oral de los alcohólicos casi no merece crédito. El opina que la personalidad está sujeta a cambios sorprendentes en el curso de la adicción.

Halpern (citado en León de la Mora) encontró, que el alcohólico es - desajustado, irmaduro, con pocas defensas para aliviar sus sentimientos - de inadaptación, su actitud es la de no reconocer limitaciones a lo inadecuado de su personalidad. Con objeto de convencerse a sí mismos de que no tienen necesidad de restringir sus reacciones, son exhibicionistas, autocastigándose y estimulando el rechazo de los demás. Hay grandiosidad y - sentimientos de omnipotencia, su conflicto deberá situarse fuera de sí mismo y, por tanto, exteriorizarse. Existe una tremanda agresividad en - sus actitudes, la que sobresale en muchas de sus reacciones. Aunque muchos alcohólicos no exhiben ningún grado de actividad o agresión.

Cordouner (1977) y Somarriva (1978), encontraron que los sujetos alcohólicos en abstinencia son personas que tratan de ajustarse a las normas establecidas como un intento de mantener cierta adaptación, todas sus fallas de personalidad dan como respuesta que el paciente presente una - incongruencia afectiva, dando como respuesta mayor agresión en sus relaciones, siendo más demandantes de afecto y evitando responsabilizarse de su enfermedad. Al parecer la aceptación de su enfermedad de adicción, da

lugar a una mayor búsqueda de ayuda y una discreta sensación de recursos ante sus problemas, parece ser que se ha incrementado la conciencia de -- problemática interna. Siguen insatisfechos con el medio y con ellos mismos, ya que esperan demasiado de los demás por lo que pueden fácilmente - presentar características tales como: apatía, falta de interés por lo que les rodea, con un pobre concepto de sí mismos y sumamente pesimistas; ésto puede deberse a que se sienten inseguros, con sentimientos de menosvalía, inferioridad y tristeza. De hecho, no parece haber cambiado sustancialmente su pesimismo y si se ha exacerbado la presencia de quejas físicas y la poca aceptación de sí mismo. Presentan exigencias egocéntricas, relacionadas con una gran necesidad de afecto y atención, por lo que constantemente demandan apoyo de los demás. Estas necesidades las tratan de - satisfacer expresando quejas frecuentes y cuando no lo logran pueden reaccionar con hostilidad. En sus características de personalidad pasivo-agresivas, la agresión resulta de su poca tolerancia a la frustración merejada en forma manipuladora. Sus relaciones interpersonales son inconsistentes, siguen presentando desconfianza y aislamiento de la gente por temor a involucrarse emocionalmente. Posiblemente el hecho de contrarrestar su alcoholismo les ha tornado mayormente exigentes, gregarios, pero con el - deseo de ser tolerados en sus manifestaciones, las que es probable que no se refieran a "conducta asocial". Presentan ansiedad y quejas somáticas, a la vez que la racionalización, proyección y la fantasía siguen constituyendo sus fuentes básicas de mecanismos de defensa.

Estos son, en resumen, algunos de los posibles rangos de personalidad que pueden o no estar presentes en un enfermo alcohólico.

1.2. LOCUS DE CONTROL.

El concepto de Locus de Control, propuesto por Rotter (1966), proviene de la concepción que hace de la naturaleza y los efectos del reforzamiento en su teoría del Aprendizaje Social. Considera que el reforzamiento actúa confirmando expectativas, esto es, la medida en que una persona asocia una recompensa al comportamiento o a características personales, o al contrario, si percibe la gratificación como dependiendo de fuerzas ajenas o externas. Rotter (1966) definió control interno y externo de la siguiente forma: "CUANDO UN REFUERZO ES PERCIBIDO POR UN SUJETO COMO NO CONTINGENTE A ALGUNA ACCION SUYA... PERCIBE ÉSTO COMO RESULTADO DE LA SUERTE, EL DESTINO Y EL PODER DE OTROS... SE DENOMINA CREENCIA EN CONTROL EXTERNO, SI SE PERCIBE QUE EL EVENTO ES CONTINGENTE A SU CONDUCTA O SUS CARACTERÍSTICAS RELATIVAMENTE PERMANENTES, SE DENOMINA CREENCIA EN CONTROL INTERNO".

Se ha determinado en base a esta teoría, que un reforzamiento se da para fortalecer la frecuencia de ocurrencia de una conducta particular o un evento, es decir, que cuando el reforzamiento es observado como no contingente a la conducta del sujeto decrecerá la expectativa de dicha conducta; contrariamente a cuando el reforzamiento es percibido como contingente a la conducta.

Durante el desarrollo y a través de la experiencia es como se aprende a diferenciar entre eventos que son casualmente relacionados a eventos anteriores, con aquellos que no lo son; por tanto, dependiendo de la historia del reforzamiento del individuo, aprenderá a discriminar cuál de -

los reforzamientos atribuye a sus propias conductas o acciones, estos conceptos tienen similitud con el concepto de las habilidades para el aprendizaje de Harlow. (Citado en Rotter 1966).

La teoría de Rotter señala, que la conducta del hombre está determinada por sus objetivos y es siempre direccional. El individuo responde ante su medio con las formas de conducta que ha aprendido y que le han dado mayor satisfacción y señala, también, que los motivos psicológicos diferentes de los motivos no aprendidos, son la consecuencia de la experiencia más que del instinto y conlleva al individuo a una determinada expectación que estará dirigida hacia las metas deseadas (Rotter 1965).

Veblen (citado en Rotter 1966), discutía que la creencia en el destino o la suerte, representaba un acercamiento bárbaro a la vida y era generalmente una característica de una sociedad ineficiente. Es importante tomar en cuenta la observación que Veblen hace, pero no se puede tomar como una generalidad, ya que no toma en cuenta las diferencias entre individuos los cuales viven dentro de esa sociedad ineficiente y pueden no tener creencia en la suerte o el destino, sino creencia en sus características personales (control interno).

La causalidad ha sido otra dimensión psicológica importante (asignada por Piaget (citado en Rotter 1966), para la percepción del control, es decir, una vez que una persona ha establecido un concepto de causalidad u oportunidad, los efectos del reforzamiento varían dependiendo de que relación le asigne la persona a la secuencia comportamiento-reforzamiento, -

ya que el individuo es selectivo para los aspectos de su comportamiento, que son repetitivos o fortalecidos y los que no lo son, dependiendo de su propia percepción de la naturaleza o causalidad de la relación entre el reforzamiento y el comportamiento anterior.

McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1953), encontraron que la gente que tiene una alta necesidad de realización, con toda probabilidad, tiene más creencia en sus propias habilidades y destrezas para determinar los resultados de sus esfuerzos, es decir, que si una persona tiene una alta motivación para la realización, tal vez no tenga una alta creencia en su control interno de reforzamiento y también habrá personas con una baja necesidad de realización, las cuales creerán que su conducta determinará la clase de reforzamiento que se obtiene.

Se ha visto que las diferencias conductuales están relacionadas con la forma en que el individuo enfrenta su medio ambiente, considerándose que los individuos orientados internamente confiarán más en sus habilidades y sentirán que son capaces de modificar algunas situaciones del medio ambiente, en cambio los orientados externamente confiarán más en la suerte, el destino, o el poder de otros y, por tanto, sentirán que los cambios dentro de su medio ambiente son debidos a fuerzas externas a ellos. Esta forma de reaccionar frente al medio ha sido denominada por Díaz-Guerrero y Castillo Vales (1982) como estilo de confrontación.

Otro factor importante y determinante en el control, proviene de los intentos de la gente para mejorar sus condiciones de vida y su medio am-

biente en las situaciones difíciles de la misma. La sociedad manipula y controla a través de las normas y reglas que impone y se ha visto que los internos son menos influenciables que los externos para cambiar sus actitudes; en éstos últimos, cabría lo que veble (1966) llama como sociedad ineficiente.

Otra característica que influye son las premisas culturales que son inherentes a cada país, ya que cada sociedad tiene sus principios y su moral dependiendo básicamente de su cultura. Esto trae como consecuencia la diferencia en cuanto al Locus de Control en sujetos de diferentes países.

Varios estudios sugieren que existen diferencias por sexos en cuanto a las puntuaciones obtenidas en control interno-externo, los resultados muestran que generalmente las mujeres obtienen puntajes más altos en externalidad que los hombres, lo cual parece explicarse por sesgos de rol sexual. (Crandall y otros, 1965; Mc. Ghee y Crandall 1968; Pearson y Schneider 1974).

Cox, W. Miles; Baker, Ellen, K. (1982), aplicando la escala de Locus de Control de Rotter a 54 mujeres y 45 hombres estudiantes, concluyeron que las mujeres fueron más externas que los hombres, y los hombres más internos que las mujeres.

Hunburt Graham; Gade Eldon y Fuqua Dale (1983), al administrar la escala de Locus de Control de Rotter a 427 alcohólicos, encontraron que los hombres tendieron más hacia la internalización que las mujeres.

La Rosa (1986), tomando en cuenta estos postulados y basándose en la teoría de Rotter, define al Locus de Control como: "LA CREENCIA QUE UNO TIENE RESPECTO A QUIÉN O QUÉ FACTORES CONTROLAN SU VIDA".

Medición de Locus de Control.

El Control ha sido un tema de controversia, ya que se ha visto en base a la teoría, que existen diferentes factores que intervienen, de una u otra forma, en la elección del reforzamiento, el cual va a determinar la forma de control, ya sea externo o interno; algunos de estos factores son: el aprendizaje, tanto del medio ambiente externo como del familiar; la experiencia que uno adquiere a través del desarrollo y la influencia de los factores socioculturales que dependen de cada país.

El instrumento que más se ha usado para medir locus de Control, es la escala de control interno-externo de Rotter (1966), el cual considera a su construcción como unidimensional, lo que sería cuestionable. La escala quedó constituida por 23 reactivos, más 6 de relleno, para tornar ambiguo el objetivo de la prueba. Cada reactivo está constituido de dos opciones, una que expresa una creencia en control interno y una que expresa una creencia en control externo. Es una prueba de elección forzada, general, y no específica, lo que justifica su bajo poder predictivo.

Crandall, Klocowsky y Crandall (1965), construyeron el IAR (The Intellectual Achievement Responsibility Questionnaire), para medir el locus de control en niños del tercer grado hasta adultos del 12o grado; el obje-

tivo esta medida la creencia de los niños en lo que se refiere a la responsabilidad y el reforzamiento exclusivamente en desempeño intelectual.

Un instrumento para medir locus de control y que tuvo un impacto significativo en los estudios sobre este constructo fue la escala de Levenson (1973, 1974, 1981), concebida como multidimensional, ya que expectativas de suerte, destino y otros poderosos, no podrían ser considerados bajo el rubro de control externo. La autora distingue dos tipos de orientación externa:

- 1) Creencia en la naturaleza desordenada y azarosa del mundo.
- 2) Creencia en un mundo ordenado y predecible, asociado con la expectativa de que personas que tienen el poder tienen el control.

Levenson desarrolló tres subescalas: la de control interno, la de azar (suerte) y la de otros poderosos. Las subescalas presentan las siguientes características:

- 1) Son presentadas en formato de Likert.
- 2) Hacen una distinción entre el aspecto personal y el ideológico.
- 3) Los reactivos de la escala no contienen palabras que puedan implicar modificabilidad de determinados aspectos de la realidad.
- 4) Los reactivos de las 3 subescalas fueron construidos de modo que presentan un alto grado de paralelismo.

Worrel y Timilty (1981), presentan una escala que se relaciona con ..

la conducta de beber, demostrando que el comportamiento alcohólico puede ser interpretado utilizando una medida de foco de control.

La escala de Locus de Control para niños mexicanos, construida por Díaz-Loving y Andrade Palos (1984), fue diseñada y probada en la cultura mexicana, según los autores se trata de una escala multidimensional con 30 reactivos, probada con niños de ambos sexos de 5o y 6o grados de primaria, de escuelas públicas y privadas del D. F., las subescalas encontradas fueron:

- 1) Subescala fatalista.
- 2) Subescala afectiva.
- 3) Subescala instrumental.

La Rosa (1985), aplicó la prueba de Rotter (1966), traducida al español, a una muestra de 289 estudiantes, ni la matriz de factores principales ni la matriz rotada, favoreció la posición técnica de Rotter de unidimensionalidad de la escala. En ese mismo año, aplicó la escala de Levenson -- traducida al español, a una muestra de 289 estudiantes universitarios de ambos sexos de la ciudad de México. Los resultados del análisis factorial (varimax) proporcionan un soporte empírico para las tres dimensiones de: - azar, control interno y otros poderosos.

Es por este motivo que La Rosa (1986), con base en el análisis de la aplicación de ambas escalas, decidió elaborar una escala multidimensional para medir Locus de Control, dicha escala estaba constituida por 60 reac-

tivos que inclúan las dimensiones de Internalidad Instrumental, Afectividad, Fatalismo/Suerte y Otros Poderosos. De los 60 reactivos, 43 cargaron significativamente en uno u otro factor, y presentaban congruencia conceptual. Surgió un nuevo factor denominado Poderosos del Macro Cosmos, por lo que la dimensión de otros poderosos quedó dividida en dos dimensiones: Poderosos del Macro Cosmos y Poderosos del Micro Cosmos. A partir de los resultados se decidió agregar nuevos reactivos para el estudio final, quedando formada la escala por 5 subescalas:

- 1) Fatalismo/Suerte.
- 2) Poderosos del Macro Cosmos y/o enajenación sociopolítica.
- 3) Afectividad.
- 4) Internalidad Instrumental.
- 5) Poderosos del Micro Cosmos.

Se utilizó un formato de acuerdo con la técnica de Likert, en donde las respuestas a los reactivos van desde completamente en desacuerdo (1), hasta completamente de acuerdo (5). La confiabilidad para cada una de las subescalas, se calculó a través del índice de consistencia interna Alpha de Cronbach, encontrándose: un alpha de .87 para Poderosos del Macro Cosmos; de .83 para Afectividad; de .89 en Fatalismo/Suerte; un alpha de .82 para Internalidad Instrumental y de .78 para la subescala de Poderosos del Micro Cosmos.

1.3. AUTOCONCEPTO.

El oráculo de Delfos, AC. ya postulaba el popular dicho "Conócete a ti mismo" como un imperativo para alcanzar la armonía y la felicidad. Fue con William James, Allport y Rogers (1950, 1968, 1976), con quienes dicho concepto se vino a integrar, dirigiendo la atención de sí mismo a la noción del autoconcepto, ya que se consideraba el sí mismo necesario para poder comprender el propio comportamiento.

Para Erikson (1974), lo que el "Yo" refleja cuando ve o contempla el cuerpo, la personalidad y los roles a los que está vinculado para toda la vida, son los diversos sí mismos que integran nuestro sí mismo compuesto. Se entiende por yo, "el concepto de identidad del ser humano que persiste como una entidad ontológica a través de su vida. El autoconcepto es entonces, lo que la persona sabe de su propio yo."

William James (1968), es identificado en la literatura norteamericana, como uno de los primeros psicólogos dedicados a estudiar el sí mismo y sugirió la dicotomía "Yo-Mí", en donde una misma persona se diferencia por dos aspectos: el sí mismo como conocedor o el agente de la experiencia y el sí mismo que es conocido por los demás. Estipula que el sí mismo del hombre es la suma total de todo lo que él puede considerar como suyo, dividiéndolo en tres partes: el mí material, que se refiere al cuerpo de la persona, sus pertenencias y su familia; el mí social, es el reconocimiento que la persona recibe de los demás; y el mí espiritual, que se refiere a los aspectos de la conciencia, sentimientos y emociones que la persona percibe de sí misma.

Couley (1968, citado en La Rosa), escribió el sí mismo desde una perspectiva más sociológica, que no tiene sentido pensar en el sí mismo fuera de su medio social en el cual está inmerso. La concepción que un individuo tiene de sí mismo es determinada por la percepción de las reacciones que otras personas manifiestan hacia él.

Rogers (1950, 1951, 1972), utiliza extensamente el concepto de sí mismo (self y omite los constructos yo 'ego' y super yo 'superego') en lo que denominó "terapia centrada en el cliente". La principal preocupación de Rogers, son las actitudes hacia el sí mismo, es decir, las percepciones de un individuo hacia sus habilidades, acciones, sentimientos y relaciones en su medio social. El autor distingue tres aspectos en las actitudes hacia uno mismo: el contenido específico de la actitud (dimensión cognitiva), un juicio respecto al contenido de la actitud de acuerdo a algunos patrones (aspecto evaluativo) y un sentimiento relacionado al juicio evaluativo, que constituye la dimensión afectiva. La aceptación de uno mismo, o sea, la autoestima conforme Rogers, está relacionada con el último aspecto. Para Rogers "LA ESTRUCTURA DE SÍ MISMO ES UNA CONFIGURACIÓN ORGANIZADA DE PERCEPCIONES DEL SÍ MISMO, LAS CUALES PUEDEN SER CONOCIDAS". (Rogers 1950).

Byrne (1984) afirma que: "EN TÉRMINOS GENERALES, EL AUTOCONCEPTO ES NUESTRA PERCEPCIÓN DE NOSOTROS MISMOS; EN TÉRMINOS ESPECÍFICOS, SON NUESTRAS CAPACIDADES, HABILIDADES, APARIENCIA Y ACEPTABILIDAD SOCIAL". (Byrne 1984).

Consistencia es otra característica importante de la estructura del

si mismo, de tal modo que un comportamiento inconsistente con el autoconcepto genera tensiones psicológicas y malestar físico, mientras que una tonalidad emocional positiva hacia el sí mismo procede de una conducta — consistente (Festinger, 1957; Heider, 1958).

Sherif y Sherif (1969) y Mannheim (1966) (citados en la Rosa 1986), resaltan el contenido de las identificaciones grupales para el individuo y la función de tales identificaciones como punto de referencia en la autopercepción y en la autoevaluación.

El autoconcepto incluye tres componentes:

a) El componente perceptual.— Que es la forma en que la persona se percibe así misma y cómo se ha hecho de las impresiones de las otras personas.

b) El componente conceptual.— Se refiere a los conceptos que la persona tiene de sus características, habilidades, recursos, aciertos, fallas y limitaciones, así como de la conceptualización de su pasado y su futuro.

c) El componente de las actitudes.— Incluye no sólo el conocimiento de lo que soy, sino también de lo que quiero y debo ser.

Se ha dicho que el autoconcepto está basado en la identidad de la — persona que es el proceso mediante el cual el individuo tiene noción de — que él es él y permanece en el tiempo y en el espacio, el cual alcanza su desarrollo en base a dos fenómenos propios del ser humano, que son:

a) *La Autoconciencia.*- Permite tener un conocimiento parcial de lo que la persona es, es decir, es el acto mediante el cual la persona viene a ser un objeto de conocimiento para sí mismo, clarificándose con cierto grado de categoría y atributos importantes en la adquisición del rol social.

b) *La Autoaceptación.*- Implica mayor madurez y hace que la persona esté de acuerdo con lo que es.

Desde un punto de vista teórico, el autoconcepto se ha dividido en tres áreas, que abarcan la mayor parte de los aspectos del sí mismo: (citado en Flores, L.).

1) *Yo Corporal.*- Según Schilder (citado en Flores, L.), este esquema abarca no solo al cuerpo en sí, sino también cualquier cosa que emane de él, e incluye algunos tipos de objetos que están ligados afectivamente -- con la persona formando parte de su yo corporal; para Freud (citado en Flores) la relación del niño con su propio cuerpo es muy importante para la formación del ego, ya que cualquier parte de nuestro cuerpo no sólo es entendida, sino que también siente y proporciona gratificaciones y frustraciones necesarias para la maduración.

2) *Yo Moral.*- Es el área encargada de comparar y juzgar la conducta de acuerdo a las normas y valores que impone la sociedad y cultura, conponde al super yo en la teoría psicoanalítica.

3) *Yo Social.*- Es importante en el desarrollo de la personalidad el

interactuar socialmente. El yo social desempeña diversas funciones que nos permiten desarrollarnos y desempeñar diversos papeles o roles para integrarnos a diferentes grupos.

Medición del Autoconcepto.

El Autoconcepto se basa en la identidad de la persona y alcanza su desarrollo gracias a los fenómenos propios del ser humano, la autoconciencia y la autoaceptación, ya que no sólo incluye el conocimiento de lo que se es, sino de lo que se quiere ser y de lo que se debe ser, esto permite a la personalidad una concepción coherente y unificada de sí mismo. Es por este motivo que William Fitts (1965), construyó una escala multidimensional, que es ampliamente utilizada, "The Tennessee Self Concept Scale" (TSCS) para medir autoconcepto, y dice que el autoconcepto revela al individuo en aspectos fundamentales de la personalidad, lo que permite a las personas dedicadas a la ayuda, comprender mejor el proceso de rehabilitación y autoactualización. Aunque Fitts (1965), entienda por autoconcepto generalmente el aspecto positivo del mismo, o sea, la autoestima, el discute otros aspectos tales como la estructura y consistencia. La escala quedó constituida por 90 reactivos que son clasificados en 5 categorías: autoconcepto físico, autoconcepto ético, autoconcepto personal, autoconcepto familiar y autoconcepto social. Los reactivos son además categorizados en una de las tres áreas siguientes:

- 1) Identidad (quién/cómo soy).
- 2) Autosatisfacción (cómo yo me acepto a mí mismo).

3) Comportamiento (cómo yo actúo).

Una medida total de autoestima se deriva de los 90 reactivos, proporcionando además medidas para cada una de las áreas, así como un puntaje de autoaceptación considerando las cinco áreas.

Entre los aspectos negativos, Crandall (1973), menciona que no se controló la deseabilidad social, ya que parece estar presente en la mayoría de las afirmaciones. Otro aspecto considerado, son los reactivos cuya redacción parece inalterada desde 1955 o 1956. Si a lo anteriormente expuesto le sumamos que no se toma en cuenta las características socioculturales de nuestro país, podemos decir que dicha escala carecería de validez, para poder determinar a través de ella el autoconcepto de los mexicanos.

El Dr. Jorge La Rosa (1986), tomando en cuenta estos aspectos y basándose en la escala de Fitts (la cual ha sido utilizada en su gran mayoría cuando se trata de medir sobre autoconcepto), decidió construir y validar una escala multidimensional que midiera autoconcepto, desarrollada en nuestro país y con sujetos mexicanos.

La escala, en su forma definitiva, es el resultado de 5 estudios piloto y un final, los factores encontrados fueron básicamente: Social, Emocional, Ocupacional, Ético y un nuevo factor encontrado en el estudio final, el de Iniciativa. La dimensión Social se encuentra subdividida en:

a) Social, o sociabilidad afectiva.

b) $Social_2$ o sociabilidad expresiva.

c) $Social_3$ o accesibilidad.

La dimensión Emocional quedó también subdividida en:

a) $Emocional_1$ o estados de ánimo.

b) $Emocional_2$ o sentimientos interindividuales.

c) $Emocional_3$ denominada "salud emocional".

La prueba quedó conformada por 72 reactivos y se utilizó la técnica de diferencial semántico, con 7 intervalos entre los adjetivos bipolares.

Se calculó la consistencia interna de las subescalas por medio del - Alpha de Cronbach y se encontraron las siguientes alphas: $Social_1$ de .85; $Social_2$.85; $Social_3$ de .65; $Emocional_1$ de .96; $Emocional_2$ de .81; y $Emocional_3$ de .76; para la dimensión Ocupacional el alpha fue de .80; en la Etica de .67; y la de Iniciativa fue de .71.

1.4. ASERTIVIDAD.

En la teoría de Wolpe (1958), quién ha sido uno de los principales - en estudiar acerca de lo que es la Asertividad, un gran número de emociones y principalmente las agradables implican ejecuciones corporales, las cuales son equiparables con la respuesta de ansiedad. Centrándose en torno de la expresión emocional formula su definición: "LA CONDUCTA ASERTIVA SE DEFINE COMO LA EXPRESION ADECUADA DIRIGIDA HACIA OTRA PERSONA DE CUALQUIER EMOCIÓN QUE NO SEA LA RESPUESTA DE ANSIEDAD", (Wolpe, 1958).

Wolpe (1969) sostiene que la finalidad de la conducta asertiva es -- descondicionar hábitos de respuesta de ansiedad en contraposición con -- otros autores que ven a la asertividad como una habilidad para contradecir y atacar verbalmente.

Un tema que ha sido persistente es de que ser asertivo no es ser agresivo, positivo o dominante, por el contrario, para él lo más importante - es la comunicación abierta, directa, honesta y apropiada, aunque es factible que existan situaciones en las que tendrá que responder con disposición y energía ante un conflicto o confrontación, sin llegar a la agresividad.

La teoría de Wolpe sugiere que la ansiedad inhibe la responsabilidad del sujeto y que el individuo no asertivo es consciente de lo que debe decir y hacer, pero su expresión total está "bloqueada" e inhibe la ejecución de su conducta "normal", debido a un miedo neurótico y que, por lo -

tanto, no se atreve a decir o hacer cosas que parecen razonables, haciendo otras (inapropiadas) que no puede dejar de hacer. Este estado de inhibición produce la aparición de un trastorno interno continuo, lo que trae ria como consecuencia la aparición de síntomas psicosomáticos e incluso - un cambio patológico en los órganos predispuestos. (Wolpe, 1976).

Lange y Jakubowski, centran gran parte de estos conceptos y definen a la asertividad como: "LA EXPRESIÓN DE NUESTRAS PROPIAS OPINIONES, CREENCIAS, SENTIMIENTOS Y DESEOS DE UNA MANERA DIRECTA, HONESTA Y APROPIADA". (Lange y Jakubowski, 1976). Se considera esta definición como una de las más completas.

Se ha visto que existen diferentes estilos de respuesta en nuestras relaciones y pueden ser: conducta asertiva, conducta no asertiva y conducta agresiva.

Al Conducta Asertiva.

La conducta asertiva es definida como: "LA EXPRESIÓN DE NUESTRAS PROPIAS CREENCIAS, SENTIMIENTOS, OPINIONES Y DESEOS DE UNA MANERA DIRECTA, - HONESTA Y APROPIADA". (Lange y Jakubowski, 1976), es fundamental que se considere que el individuo es un ser social, producto de sus relaciones - interpersonales, las cuales al ser asertivo se manifiestan como más estables, funcionales, directas y genuinas y que favorecen a que el individuo se valore más y mejor, aumentando su autoestima, desarrollando el respeto mutuo e incrementando sus logros, y hacer mención de la existencia de 4 - tipos de asertividad, que son:

1) *Aserción Básica.*— Se refiere a la simple expresión de asertar — los derechos, las creencias y los sentimientos personales e implica también la expresión de afecto o aprecio hacia otra persona.

2) *Aserción Empática.*— Cuando la persona desarrolla su sensibilidad manifestando sus necesidades y sentimientos, y reconociendo la situación del otro e interesándose por lo que manifiestan.

3) *Aserción Simple.*— Aquí la interacción es gradual y se expresa ante situaciones que requieren un mínimo esfuerzo.

4) *Aserción Confrontativa.*— Aparece cuando las palabras de otra persona contradicen abiertamente los hechos, en este caso, el asertivo expresa lo que la otra persona dice haber dicho y lo que quiere en ese momento, y lo confronta con los hechos, tal y como los percibe él. (Barreto, 1985).

Para Aguilar (1987), actuar asertivamente significa: "TENER LA HABILIDAD PARA TRANSMITIR Y RECIBIR LOS MENSAJES DE SENTIMIENTOS, CREENCIAS U OPINIONES PROPIAS O DE LOS DEMÁS DE UNA MANERA HONESTA, OPORTUNA, PROFUNDAMENTE RESPETUOSA Y TIENE COMO META FUNDAMENTAL LOGRAR UNA COMUNICACIÓN SATISFACTORIA, HASTA DONDE EL PROCESO DE LA RELACIÓN HUMANA LO HAGA NECESARIO", y dice que los componentes básicos de la asertividad son: respetarse a sí mismo, respetar a los demás, ser directo, honesto y oportuno el control emocional, saber decir y escuchar, ser positivo y la expresión no verbal de los mensajes.

B) Conducta No Asertiva.

Jakubowski y Lange (1976), la define como: "LA VIOLACIÓN DE NUESTROS PROPIOS DERECHOS. ANULANDO ASÍ LA LIBRE EXPRESIÓN DE LOS SENTIMIENTOS, -- PENSAMIENTOS Y CREENCIAS, Y AL MISMO TIEMPO PERMITIENDO A LOS DEMÁS QUE - LOS VIOLEN".

La falta de asertividad ha sido integrada en una amplia variedad de problemas interpersonales, donde se mantienen continuos disturbios emocionales. La meta del no asertivo es apaciguar a otros y evitar conflictos a cualquier costo, su mensaje es: "Yo no cuento, tu puedes tomar ventaja de mis sentimientos que no cuentan, solamente los tuyos pueden importar. Mis pensamientos no son importantes, los tuyos son los únicos dignos de ser escuchados, no soy nadie, tu eres superior". (Lange y Jakubowski - 1976).

Lazarus (1971), informa que muchos de los pacientes son capaces de - contradecir y atacar, de criticar y defenderse, pero son incapaces de elo giarse y de dar aprobación, así como de expresar amor y afecto.

Para Aguilar (1987) la conducta no asertiva es: "LA FORMA DE EXPRE-- SIÓN DÉBIL DE LOS PROPIOS SENTIMIENTOS, CREENCIAS U OPINIONES QUE AL NO - RESPONDER A LOS REQUERIMIENTOS DE LA SITUACIÓN INTERPERSONAL QUE SE EN-- FRENTE, PERMITE QUE SE VIOLEN LOS DERECHOS DE LA PERSONA".

No obstante y a pesar de los esfuerzos, la mayoría hemos padecido la insatisfacción ante el hecho de no haber respondido con la energía u es-

poneridad necesarias. Existen cinco razones que pueden actuar aislada o conjuntamente, provocando el debilitamiento de la propia fuerza para expresarnos:

1) Falta de control emocional, predominio del temor y la ansiedad.- Una de las causas más comunes de la inhibición de nuestra conducta espontánea es el temor o la inseguridad, principalmente provocado por la idea de querer ser aprobado por todas las personas, ante todo por aquellas que significan mucho para el individuo. Cuando el temor, la inseguridad o la ansiedad crecen más allá de un nivel manejable, el cerebro se "desconecta" bloqueando los impulsos para decir las cosas o haciendo que la forma de transmitir los mensajes deje mucho que decir. Otro temor que bloquea nuestra forma natural de ser, se relaciona con evitar a toda costa el conflicto por lo que se decide no actuar.

2) Mensajes sociales: no sea egoísta.- Vivimos en un mundo en donde la reciprocidad positiva es indispensable. Hacer las cosas sólo para el propio beneficio, desde luego provocará ruptura en la comunicación sana y satisfactoria, pero en la conducta no asertiva con frecuencia se da el caso de que la persona se siente utilitarista por pensar un poco en sus necesidades y tratar de satisfacerlas, sintiéndose atrapada y culpable, cuando en realidad no está valorando de una manera objetiva todos los esfuerzos reales y evidentes que sí hace por los demás.

Así entonces, la regla es más o menos, dar muchas veces a los demás no cuenta, pensar de vez en cuando en cuando en mí me hace automáticamente egoísta. Cuando establecemos un desequilibrio constante entre lo que damos y reci-

bimos de los demás renunciando a la satisfacción en áreas importantes de nuestro ser, acabamos afectando el mismo bienestar de la relación humana.

3) *No vales lo suficiente.*— Un error de aprendizaje que a menudo — nos afecta es condicionar nuestro valor a los atributos o cualidades que poseemos, pero utilizando claramente escalas arbitrarias que nos hacen — sentir menos que los demás, provocando que la expresión o comunicación se inhiba. Cuando la comparación que hacemos de la virtud nos señala en dirección hacia abajo, nos restamos autoconfianza. Los sentimientos de poca valía personal son producto de pensamientos distorsionados, ya que la — autovestima se apoya en atributo, estatus o cualidades que al no tenerse — en la cantidad deseada, hacen disminuir nuestro valor.

4) *Falta de habilidad.*— En ocasiones se actúa no asertivamente, por que no se ha practicado una habilidad, la falta de exposición a situaciones novedosas o poco acostumbradas, provoca tensión y a veces nos bloquea mos cuando se requieren actos más firmes.

5) *Ignorar tus derechos como persona.*— Desconocer profundamente los derechos humanos, nos lleva a ignorar que tenemos derecho a ser personas — falibles, con límites, sentimientos y necesidades, y que merecemos ser — tratados con respeto y dignidad, ya que la mayor de las veces, acostumbrados al mal trato verbal o físico desde pequeños, entendemos los actos — irrespetuosos como una de las cosas inevitables en la vida, no exploramos otras alternativas y acabamos suportando automáticamente, sin crítica alguna, violaciones a nuestros derechos. Al no aceptar o identificar nuestros derechos nos convertimos en el más severo juez o crítico.

El estilo de relación no asertivo, nos coloca en un segundo lugar, - permitiendo que aprendan a abusar de nosotros, dejando de satisfacer adecuadamente nuestras necesidades y provocándonos por ello malestar y tensión, es un mecanismo que resta en lugar de sumar.

Efectos del Comportamiento No Asertivo.

El comportamiento no asertivo nos provoca una serie de efectos claramente negativos, deteriorando la satisfacción y la comunicación en la relación humana, trayendo como consecuencia, frustración, insatisfacción, - tensión que se acumula, deseo de aislarse, huir, etc., es contradictorio pensar que al inhibir nuestro comportamiento para evitar conflictos, obtenemos aprobación o el bien de los demás hacia nosotros.

La tendencia a evitar el dolor hace que en algunas ocasiones nos engañemos con racionalizaciones o justificaciones que funcionan como vehículo para evitar problemas que hay que enfrentar.

C) Conducta Agresiva.

Para Lange y Jakubowski (1976), la conducta agresiva comprende: "LA EXPRESIÓN DIRECTA Y HOSTIL DE LOS DERECHOS PERSONALES POR MEDIO DEL PENSAMIENTO, SENTIMIENTOS Y CREENCIAS, EN FORMA FRECUENTEMENTE DESHONESTA, -- USUALMENTE INAPROPIADA Y SIEMPRE VIOLENTANDO A LOS DEMÁS".

La meta usual del agresivo es la de ganancia y dominio y es impuesta con humillación, degradación y despreciando o abrumando al otro hasta debilitarlo.

Para Aguilar (1987), la acción agresiva se manifiesta de muchas formas, deteriorando el intercambio positivo de la relación humana y creando en la mayoría de los casos más problemas de los que intenta resolver, y la define como: "LA FORMA DE EXPRESIÓN DE LOS SENTIMIENTOS, CREENCIAS U OPINIONES QUE PRETENDEN HACER VALER LO PROPIO, ATACANDO O NO CONSIDERANDO LA AUTOESTIMA, DIGNIDAD, SENSIBILIDAD O RESPETO DE LOS DEMÁS". Las causas más comunes son:

1) Falta de control emocional.- En muchos casos de acción agresiva, ésta se debe a ideas negativas que quitan seguridad en la persona, provocando que se sienta amenazada o vulnerable ante la situación. Esto desencadena rápidamente, comportamientos de defensa o ataque a los demás, formando una especie de círculo vicioso. Este comportamiento está también antecedido por sentimientos fuertes de enojo, provocado principalmente por ideas destructivas que autogeneramos y que rápidamente nos hacen perder el control emocional.

2) No reconocer los derechos de los demás a los propios.- La conducta agresiva se caracteriza por defender lo propio, pero con poca sensibilidad a la situación o sentimiento de la otra persona. Difícilmente trata de comprender la situación en que se encuentran los demás y cómo las condiciones les influyen emitiendo juicios reprobatorios y condenatorios, muchas veces rápidos y con insuficiente información de las razones que provocaron las acciones. También puede ocurrir que el deseo de negar los derechos de los demás esté ligado a la poca atención o prohibición no asertiva de los propios.

3) *Previa conducta no asertiva.*- Cuando hemos acumulado resentimientos por renunciaciones frecuentes a nuestro bienestar en función de abusos de otros, o por la ausencia de un sano equilibrio recíproco en la relación humana, en la que sentimos que se da más de lo que se recibe y esto lo consideramos injusto, vamos formando una especie de bomba de tiempo que con mucha probabilidad acabará estallando al manifestarse en conductas agresivas.

A veces por el hecho de actuar no asertivamente en algún lugar, se acumulan sentimientos negativos que explotan agresivamente después en otro sitio, o se descargan con facilidad destructivamente bajo el efecto del alcohol o las drogas.

4) *Éxito previo al haber actuado agresivamente.*- Si bien como algunos efectos de la conducta agresiva tenemos: romper el diálogo, crear dolor, rechazo. Su emisión también puede presentar aparentes ventajas, por ejemplo: los demás pueden ajustar su conducta ante la demanda punitiva, dejando de actuar de alguna manera o comportándose de forma directa o diferente ante la presencia del agente castigador. Esto puede hacer sentir bien al atacante, ya que sus deseos se cumplen rápidamente, dándoles sensación de poder, control o seguridad.

La investigación ha demostrado que este tipo de control es efectivo sólo a corto plazo, ya que el ajuste de los demás sólo se da en presencia del agente agresor.

5) *Errores en la forma de expresión.*- La falta de habilidad para ex

presar mensajes puede ser causa de manifestaciones agresivas. Decir libremente lo que pensamos puede ser una posición egocéntrica, si no tomamos en cuenta que los demás tienen historias diferentes o pueden estar pasando - por un mal momento.

Es importante considerar que en ocasiones lo que pensamos y sentimos puede ser producto de concepciones falsas, frustraciones, temores, etc., por lo que es indispensable que la expresión de nuestros mensajes sea, - primero, responsablemente depurada y no un producto agresivo de la propia confusión. La expresión de los pensamientos y sentimientos, debe ser de - tal forma que facilite y promueva el diálogo constructivo, para ello se - necesita ser sensible a las variables del contexto en que se realiza la - comunicación.

6) Intolerancia a la frustración.- Cuando no se ha aprendido a manejar adecuadamente los sentimientos, no se tiene tolerancia a la frustración, e inmediatamente se responde con agresión. La frustración puede llegar a ser autoprovocada por expectativas rígidas y falsas respecto a cómo los demás o la realidad "debe" funcionar.

Efectos del Comportamiento Agresivo.

Romper el diálogo o hacerlo más difícil para situaciones posteriores, la persona agresiva es rechazada y se le etiqueta negativamente, la conducta agresiva no provoca normalmente sentimientos de satisfacción, sino de culpabilidad. La agresión provoca muchas veces agresión como respuesta, y la probabilidad de que se intensifique la interacción negativa haciendo

se más violenta es muy alta. El dolor repetido en el intercambio social, infringido por la agresividad, promueve el deterioro moral, psicológico e incluso de la salud física, así como también la desintegración y el rompimiento en las relaciones. El agente agresor promueve el temor a su alrededor, esto bloquea la creatividad en los demás, genera dependencia y falsos cambios de conducta.

Deben también analizarse los aspectos verbales y no verbales, para poder explicar la conducta total, ya que una misma declaración verbal puede tener diferentes connotaciones, un mensaje de sinceridad, de cuestionamiento, etc., y con un cambio en la inflexión de la voz, en la expresión facial y en el manejo de los gestos. Una declaración asertiva puede transformarse en no asertiva o agresiva, por tanto, se debe hablar sobre algunos ejemplos de conducta no verbal.

En la asertiva, la conducta no verbal es congruente en apoyo e intensidad y énfasis a lo que se dice. El tono de la voz es apropiado, el contacto visual firme, los gestos corporales son activos y dinámicos y el habla fluida, clara y expresiva.

En la conducta no asertiva, hay evasión de la mirada, gestos corporales forzados, expresando inquietud y falta de espontaneidad. Cuando habla se puede cubrir la boca con las manos o gesticular nerviosamente para distraer al que escucha, el tono de voz puede ser monótono, suave y lento, o demasiado rápido. El discurso, ser titubeante, con pausas.

En la conducta agresiva, hay una intención de amedrentar y dominar a

los demás, el contacto visual es hostil, voz estridente con un tono muchas veces sarcástico, molesto. Se adoptan gestos corporales paternos.

En el siguiente esquema, se presenta que a la conducta no asertiva -corresponder los aspectos afectivos (inhibidos) y en la agresiva corresponde la conducta de oposición, por lo que puede determinarse que la conducta asertiva tendría componentes tanto afectivos como de oposición en -sus versiones más "sanas" o adaptativas.

No Asertiva.

Asertiva.

Agresiva.

Afectiva.

Asertiva.

De Oposición.

Conducta afectiva socialmente inadecuada, por ejemplo: no expresar afecto cuando sería lo adecuado.

Admiración, respeto, gratitud, etc.

Conducta socialmente represible, por ejemplo: agresión manifiesta.

Expresando el afecto comunicado con presión.

Oposición legítima, exgir de manera socialmente adecuada.

Como se origina la conducta no asertiva sigue siendo un tema de investigación, varios autores han tratado de responder a esta pregunta, entre ellos están:

Smith (1975), se basó en el estudio de los aspectos verbales de la -

conducta y manifestó que el ser humano posee una capacidad para resolver problemas mediante la aserción verbal, ya que el niño es naturalmente asertivo, pero durante su desarrollo va perdiendo esa capacidad. Cuando el niño empieza a hablar y cuando comienzan los conflictos materno-infantiles por la lucha de poder, enseñándoles reglas, normas y principios que poco a poco irán reduciéndole la libertad de expresión y la espontaneidad. Esta manipulación continúa fuera de la familia, es decir, en su grupo de amigos y con los maestros, que emplean el control emocional para manipular y conseguir lo que quieren; es por este motivo que muchos niños no se pueden mostrar asertivos y recurren a la agresión pasiva o a la contramanipulación en un intento por conseguir cierto control sobre su comportamiento.

Wolpe (1978) dice, que una historia clínica común al paciente no asertivo, es que en sus primeros años de aprendizaje social se detectaron excesivas obligaciones, lo cual engendró en él que los derechos de los demás fueran más importantes que los suyos propios.

Randall y Craig (1982), han encontrado que los no asertivos tienen una base hereditaria de asertividad, lo cual va cambiando porque las conductas sociales de los niños, en su mayoría, son castigadas y por tanto llegan a la adultez en forma inhibida.

Medición de la Asertividad.

La asertividad se considera un estilo de respuesta, el cual se adquiere

ne a través del tiempo y por diferentes razones; ésto ha tenido sus implicaciones en el desarrollo de la conducta y es por este motivo que diferentes autores se han dedicado al estudio de la asertividad y la forma en que ésta puede ser medida. El instrumento más utilizado para medir el nivel de asertividad fue elaborado por Rathus (1978), el cual consta de 30 reactivos que mostraron una alta confiabilidad y validez.

A partir de esta escala se han desarrollado otras escalas para medir asertividad, Loon y More (1980) hicieron una escala de 80 oraciones que mide 4 dimensiones: dominancia, asertividad social, defensas de los intereses e independencia.

Connor, Dann y Twentymán (1982), al elaborar su escala de asertividad encontraron los siguientes factores: sumisión, agresión y asertividad.

Askatsche y Ruch (1982), en la elaboración de su escala obtuvieron - 130 reactivos y encontraron 5 dimensiones que median asertividad y no asertividad.

Futch, Scheiner y Lisman (1982) administraron el RAS a 330 sujetos - encontrando 4 dimensiones median asertividad a través de: expresión de opiniones personales, expresión de derechos legítimos con figuras extrañas, iniciación de interacción social y percepción de los sentimientos de otros.

Como se puede observar existen evidencias para poner en duda la unidimensionalidad del constructo y como consecuencia la forma de medición,

además de que dichos constructos se realizaron para medir asertividad en su país, tomando en cuenta su contexto sociocultural, por tanto carecería de validez para ser aplicado en sujetos mexicanos, ya que las estructuras socioculturales cambian de país a país.

Estos aspectos pusieron en evidencia la necesidad de que se desarrollara una escala que midiera asertividad en la cultura mexicana. Flores, Galíz, M. y Cols. (1985) decidieron llevar a cabo este propósito, para lo cual tradujeron y retradujeron la escala de asertividad de Rathus (RAS), aplicándola a una muestra de 350 estudiantes de psicología de la UNAH, encontrándose tres dimensiones diferentes conceptualmente a los encontrados por los demás investigadores en la escala de Rathus. Los factores encontrados fueron No Asertividad, Asertividad por Medios Indirectos y Asertividad en Situaciones Cotidianas; sin embargo, la confiabilidad obtenida en cada uno de los factores fue baja, por lo que se elaboraron nuevos reactivos para los tres factores, y fue aplicada a una muestra de 389 sujetos de diversas instituciones. Esta escala ha sido denominada por sus autores como MERA (Medida de Rasgos Asertivos) y consta de 33 afirmaciones con cinco opciones de respuesta que van desde completamente en desacuerdo (1), hasta completamente de acuerdo (5). La confiabilidad obtenida por medio del Alpha de Cronbach fue: de .85 para el factor de No Asertividad; .78 para Asertividad por Medios Indirectos y .74 para el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas.

CAPITULO II METODOLOGIA

CAPITULO II.- METODOLOGIA.

2.1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACION DEL PROBLEMA.

Investigar si existe o no relación entre las variables psicológicas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad en alcohólicos, y la diferencia entre hombres y mujeres es fundamental, para conocer la percepción -- que el enfermo alcohólico tiene de sí mismo, ya que el alcoholismo constituye uno de los problemas que por los factores que lo producen y los efectos consecuentes merece considerarse dentro del análisis científico de - los fenómenos más preocupantes de nuestra sociedad.

De aquí surge la necesidad de llevar a cabo esta investigación, para que ayude al conocimiento del problema y que, de este conocimiento, se derive la prevención del alcoholismo, así como de impulsar aquellos programas empleados para ayudar a quienes ya padecen esta enfermedad. Para tal fin se plantearon los siguientes problemas:

1.- *¿Habrá relación entre el Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad en hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A.A.?*

2.- *¿Habrá diferencias en el Locus de Control entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.?*

3.- *¿Habrá diferencias en el Autoconcepto entre hombres y mujeres - de 2 grupos 24 horas de A. A.?*

4.- *¿Habrá diferencias en la Asertividad entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.?*

2.2. OBJETIVOS.

Objetivo General.

Estudiar las variables psicológicas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad en 2 grupos 24 horas de A. A., para conocer si hay relación entre las variables en hombres y mujeres, y para conocer si existen o no diferencias entre hombres y mujeres.

Objetivos Específicos.

- Investigar la relación entre el Locus de Control, Autoconcepto y la Asertividad en hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.*
- Comparar la diferencia en el Locus de Control entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.*
- Comparar la diferencia en el Autoconcepto entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.*
- Comparar la diferencia en la Asertividad entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.*

2.3. HIPOTESIS.

Hipótesis Conceptual.

Se ha encontrado relación positiva entre Autoconcepto e Internalidad y correlaciones negativas entre externalidad y las subescalas ocupacional, ética y social del Autoconcepto.

Milgram y Milgram (1975), La Rosa (1986)

*Hersch y Scheibe, encontraron que los sujetos internamente orientados presentaban una tendencia a ser asertivos, independientes e industri-
sos.*

Hersch y Scheibe (1976).

Hipótesis de Trabajo.

*1.- Habrá relación entre el Locus de Control, Autoconcepto y la A-
sertividad en hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.*

*2.- Habrá diferencias en el Locus de Control entre hombres y muje-
res de 2 grupos 24 horas de A. A.*

*3.- Habrá diferencias en el Autoconcepto entre hombres y mujeres de
2 grupos 24 horas de A. A.*

*4.- Habrá diferencias en la Asertividad entre hombres y mujeres de
2 grupos 24 horas de A. A.*

Hipótesis Nulas.

Ho₁: No existe relación estadísticamente significativa entre el Locus de Control, Autoconcepto y la Asertividad en hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

Ho₂: No existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Locus de Control entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

Ho₃: No existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Autoconcepto entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

Ho₄: No existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Asertividad entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

Hipótesis Alternas.

Hi₁: Si existen diferencias estadísticamente significativas entre el Locus de Control, Autoconcepto y la Asertividad en hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

Hi₂: Si existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Locus de Control entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

H_{13} : Si existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Autoconcepto entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

H_{14} : Si existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Asertividad entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

2.4. VARIABLES.

Variable Independiente.

a) Sexo.

Variable Dependiente.

a) Locus de Control.

b) Autoconcepto.

c) Asertividad.

Variables Extrañas.

a) Tiempo que llevan de pertenecer al grupo.

2.4.1. DEFINICION CONCEPTUAL.

Variable Independiente.

a) *Sexo.* - Define las características anatómicas y fisiológicas de un individuo. Puede ser masculino o femenino.

(Diccionario Larousse, 1972, P. 941).

Variables Dependientes.

a) *Locus de Control:*

"CUANDO UN REFUERZO ES PERCIBIDO COMO NO CONTINGENTE A ALGUNA ACCIÓN SUYA POR UN SUJETO... PERCIBE ÉSTO COMO RESULTADO DE LA SUERTE, EL DESTINO, EL CONTROL DE OTROS PODEROSOS... SE DENOMINA ÉSTO COMO UNA CREENCIA EN CONTROL EXTERNO, SI LA PERSONA PERCIBE QUE EL EVENTO ES CONTINGENTE A SU CONDUCTA O CARACTERÍSTICAS... SE DENOMINA CREENCIA EN CONTROL INTERNO".

(Rotter, JB. 1966, P. 11).

"CREENCIA QUE UNO TIENE RESPECTO A QUIÉN O QUÉ FACTORES CONTROLAN SU VIDA".

(La Rosa, J. 1986, P. 40).

b) *Autoconcepto.*

"EN TÉRMINOS GENERALES, EL AUTOCONCEPTO ES NUESTRA PERCEPCIÓN DE

NOSOTROS MISMOS; EN TÉRMINOS ESPECÍFICOS, SON NUESTRAS ACTITUDES, SENTIMIENTOS Y CONOCIMIENTOS, RESPECTO A NUESTRAS CAPACIDADES, - HABILIDADES, APARIENCIA Y ACEPTABILIDAD SOCIAL".

(Dyrene 1984, P. 429).

c) Asertividad.

"LA CONDUCTA ASERTIVA SE DEFINE COMO LA EXPRESIÓN ADECUADA DIRIGIDA HACIA OTRA PERSONA, DE CUALQUIER EMOSIÓN QUE NO SEA LA RESPUESTA DE ANSIEDAD".

(Wolpe, 1958, P.36).

"LA ASERTIVIDAD PUEDE SER DEFINIDA COMO LA EXPRESIÓN DE NUESTRAS PROPIAS OPINIONES, CREENCIAS, SENTIMIENTOS, ETC., DE UNA MANERA DIRECTA, HONESTA Y APROPIADA".

(Lange y Jakubowski, 1976, P. 7).

2.4.2. DEFINICIÓN OPERACIONAL.

Variable Independiente.

a) Sexo.- Hombres y mujeres.

Variables Dependientes.

a) Locus de Control.- Se definió por las puntuaciones obtenidas --

por cada uno de los sujetos en la escala de Locus de Control.

b) Autoconcepto.- Se definió por las puntuaciones obtenidas por cada uno de los sujetos en la escala de Locus de Control.

c) Asertividad.- Se definió por las puntuaciones obtenidas por cada uno de los sujetos en la escala de Asertividad (MERA).

2.5. SUJETOS.

Las características de los sujetos que integraron la muestra son: 50 sujetos, de los cuales 25 fueron hombres y 25 mujeres, que pertenecen a los grupos 24 horas de A. A.

2.6. MUESTRA.

La técnica de muestreo que se utilizó fue de tipo No Probabilístico Intencional por Cuota; No Probabilístico, ya que la elección de los participantes no se realizó al azar, es decir, que no todos los alcohólicos - anónimos tuvieron la misma probabilidad de ser elegidos, por lo que se acudió a los grupos 24 horas de A. A. "Coyacán" y "Jóvenes del Valle" - del D. F., además de que los datos obtenidos en esta investigación no podrán generalizarse.

Intencional, ya que los sujetos que conformaron la muestra, fueron alcohólicos que pertenecen a los grupos 24 horas de A. A. "Coyacán" y "Jóvenes del Valle".

Y por Cuota, ya que con base en el sexo, la muestra se dividió en 25 hombres y 25 mujeres, a los que se les aplicaron los mismos cuestionarios.

2.7. TIPO DE ESTUDIO.

El tipo de estudio fue Confirmatorio de Campo Transversal: Confirmatorio, ya que se pretendió confirmar las hipótesis nulas que plantean: -- que no existe relación estadísticamente significativa entre las variables en hombres y mujeres que pertenecen a los grupos 24 horas de A. A.; y las que plantean que no existen diferencias estadísticamente significativas -- en cuanto al Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad entre hombres y mujeres.

De Campo, ya que la aplicación de los cuestionarios se realizó en el medio natural que rodea al individuo, es decir, que fue en el local donde realizan sus sesiones y dentro del cual pasan la mayor parte del tiempo.

Y Transversal, ya que es un fenómeno que nos interesa en el presente y el cual fue estudiado en un momento determinado.

(Pick, S. López, A. 1984, P. 31-33).

2.8. DISEÑO.

Para el primer problema se utilizó un diseño correlacional, ya que --

se pretendía conocer si existe relación estadísticamente significativa entre las variables de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad en hombres y mujeres que pertenecen a los grupos 24 horas de A. A.

Para los problemas 2, 3 y 4 se utilizó un diseño de dos muestras independientes, para ver si existían diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres con respecto a las variables a investigar.

(Pick, S. López, A. 1984).

2.9. INSTRUMENTOS.

Los instrumentos utilizados en la investigación fueron:

a) Escala de Locus de Control.- Realizada por La Rosa (1986), la cual mide la creencia que uno tiene respecto a quién o qué factores controlan su vida. En el proceso de construcción y validación de la escala - La Rosa, se basó en el análisis de la aplicación de la escala de Rotter - (1966) y Levenson (1974), y elaboró una escala multidimensional que mide na Locus de Control en la cultura mexicana (La Rosa, 1986). Dicha escala está formada por 61 reactivos e incluye las siguientes dimensiones o sub-escalas:

1) Subescala Fatalismo-Suerte.- Se refiere a las creencias en un mundo no ordenado, es decir, que los refuerzos al comportamiento dependen de factores azarosos tales como la suerte o el destino.

2) *Subescala Poderosos del Macro Cosmos y/o Enajenación Socio-Política.*— Se refiere a personas que tienen el control por que tienen poder, están lejanas al individuo, pero su acción repercute en él (políticos, gobernantes, etc.) es la experiencia de marginalización ante las grandes decisiones que se toman respecto al destino de la comunidad, el país o el mundo.

3) *Subescala de Afectividad.*— Se refiere a situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de relacionarse afectivamente con quienes le rodean.

4) *Subescala Internalidad Instrumental.*— Se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida, debido a su esfuerzo, trabajo y/o capacidades.

5) *Subescala Poderosos del Micro Cosmos.*— Se refiere a las creencias en un mundo dependiente de las personas que tienen el poder y que están más cercanas al individuo y que controlan los refuerzos que le interesan, por ejemplo: el jefe, el director, el padre, etc.

De acuerdo a la técnica de Likert, las respuestas a los reactivos — van de completamente en desacuerdo (1), hasta completamente de acuerdo — (5). Para verificar la confiabilidad de las subescalas fue a través del Índice de consistencia interna Alpha de Cronbach, encontrándose un alpha de .87 para la subescala Poderosos del Macro Cosmos; de .83 para la subescala de Afectividad; alpha de .89 para Fatalismo-Suerte; un alpha de .82 para Internalidad Instrumental y un alpha de .78 para Poderosos del Micro Cosmos.

B) Escala de Autoconcepto.- En el proceso de construcción y validación de la escala, La Rosa (1986), se basó en la escala de Fitts; esta prueba está hecha basándose en la técnica de diferencial semántico, quedando un total de 64 reactivos, que miden la percepción que uno tiene de sí mismo, las dimensiones encontradas son:

1) Social.- Es la percepción que uno tiene de sus interacciones y el grado de satisfacción o no satisfacción procedentes de las mismas, esta dimensión se subdivide en:

a) Social₁, llamada Sociabilidad Afectiva, porque especifica en el polo positivo el estilo afiliativo de relacionarse con los demás.

b) Social₂, denominada Sociabilidad Expresiva, porque se refiere a la comunicación o expresión del individuo en el medio social.

c) Social₃, define en el aspecto positivo a la persona accesible, a la cual se aproximan los demás con confianza y se denominó Accesibilidad.

2) Emocional.- Se refiere a los sentimientos y emociones que el individuo experimenta en el día a día, como consecuencia de los objetos vitales. Se encuentra subdividida en:

a) Emocional₁, o Estados de Animo, ya que caracteriza la vida emocional intraindividual.

b) Emocional₂, llamada sentimientos Interindividuales, es decir, el "otro" es el objeto de los sentimientos personales.

c) Emocional₃, nombrada "Salud Emocional", enfoca los aspectos intra

individuales e interindividuales, desde el punto de vista de su sanidad o no.

3) *Ocupacional.*- Hace mención al funcionamiento del individuo en su trabajo, ocupación o profesión y abarca, tanto la situación del estudiante como del trabajador, profesionista, etc.

4) *Ética.*- Concierne al aspecto de congruencia o no con los valores personales y que son, en general, un reflejo de los valores culturales más amplios o de grupos particulares en una cultura dada.

5) *Iniciativa.*- Se refiere a que si la persona tiene o no la iniciativa en diferentes campos de la actividad humana, incluso la social.

La confiabilidad de las subescalas obtenidas a través del índice de consistencia interna Alpha de Cronbach fue: para social, se obtuvo un alpha de .85; emocional, .96; social₂, .85; ocupacional .80; emocional₃, .76; ética .67; la de iniciativa fue de .71; un alpha de .65 para social₃.

C) *Escala de Asertividad MERA (Medida de Rasgos Asertivos).*- Esta escala fue denominada así por sus autores, Flores, Galaz, M. y Col. (1985), quienes tuvieron como objetivo principal, determinar la estructura factorial de la prueba de Asertividad de Rathus (RAS 1973) para la cultura mexicana.

Esta escala mide rasgos asertivos, definiendo a la asertividad como: "Aquellas actitudes y conductas dirigidas a hacer valer sus derechos, ex-

presando lo que uno cree, siente y quiere en forma directa, honesta, de manera apropiada y respetando los derechos de los demás". (Flores, Galaz, M. y Col. 1985). Quedando la escala formada por tres dimensiones:

1) *No Asertividad*.- Se refiere a las actitudes y conductas que la persona realiza para no hacer valer sus derechos expresando lo que cree, siente y piensa en forma inapropiada.

2) *Asertividad por Medios Indirectos*.- Se refiere a personas que son asertivas, pero sólo si no tienen que enfrentarse directamente con la persona o situación en conflicto.

3) *Asertividad en Situaciones Cotidianas*.- Se refiere a personas que muestran un comportamiento asertivo (hacer valer sus derechos en forma directa respetando los derechos de los demás) en situaciones cotidianas.

La escala consta de 33 afirmaciones y las respuestas se dan en un continuo que van desde completamente en desacuerdo (1), hasta completamente de acuerdo (5).

La confiabilidad se calculó por medio del Alpha de Cronbach, obteniéndose un alpha de .85 para la dimensión de *No Asertividad*; de .78 para *Asertividad por Medios Indirectos* y de .74 para *Asertividad en Situaciones Cotidianas*.

2.10. PROCEDIMIENTO.

Se acudió a los grupos 24 horas de A. A. "Coyacán" y "Jóvenes del Valle" del D. F., se pidió hablar con el responsable en turno de cada grupo, se les explicó el motivo por el cual se estaba pidiendo la colaboración de los sujetos que quisieran participar en la investigación y que, por tanto, se requería de su colaboración para contestar tres cuestionarios, dando un bosquejo de lo que media cada escala. Una vez que se autorizó la cooperación o colaboración, se designó un cubículo y la aplicación de los cuestionarios tuvo que ser en forma individual, ya que la mayor parte del tiempo sesionar y todos participan, las instrucciones que se dan, fueron:

Mi nombre es Araceli Jarquín Martínez, soy pasante de la carrera de Psicología y estoy realizando mi tesis, la cual trata sobre alcoholismo y para tal fin requiero de su colaboración para contestar los cuestionarios. El (los) cuestionario(s) es (son) anónimo, individual y confidencial. Lea con atención las instrucciones de como contestar a cada cuestionario y verifique si está completo, procurando contestar cómo se es y no cómo le gustaría ser. Si tienen alguna duda, pueden preguntarme.

De antemano les agradezco su fina atención y colaboración.

CAPITULO III RESULTADOS

CAPITULO III.- RESULTADOS.

Para el análisis estadístico de los resultados, se hizo uso de la estadística descriptiva a través de gráficas, medias, desviaciones y porcentajes, para describir las características sociodemográficas de la muestra. Además de realizarse los análisis psicométricos de las escalas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad por medio del análisis factorial y del coeficiente de consistencia interna Alpha de Cronbach. Por otro lado, se utilizó la estadística inferencial para concluir si se aceptan o se rechazan las hipótesis nulas. Para el problema 1 se utilizó correlación de Pearson; y para los problemas 2, 3 y 4 "t" de Student.

El análisis estadístico se llevó a cabo por medio de la computadora, a través del Statistical Package The Social Sciences (SPSS), (Nie, Hull, Jenkins y Bent, 1975).

3.1. ESCALA DE LOCUS DE CONTROL.

Los datos obtenidos en la escala de Locus de Control fueron sometidos a análisis factorial tipo PA_2 (factores principales con interacciones), con rotación varimax, con el objeto de verificar la validez del constructo.

Antes de la rotación varimax, el análisis factorial reportó 16 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican el 82.3 % de la varianza total acumulada de la escala (tabla 4). Después de efectuada la

notación, el análisis arrojó 13 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican el 94.4 % de la varianza total acumulada (tabla 5).

Posteriormente se analizó la matriz de factores notados y se seleccionaron los reactivos, cuyo peso factorial tuviera carga igual o superior a $\pm .30$ y congruencia conceptual con sus respectivos factores, criterio utilizado por La Rosa (1986), quedando un total de 13 factores (tabla 6).

En el factor 1, que mide Fatalismo-Suerte, se agruparon 10 reactivos: 2, 15, 18, 25, 30, 32, 40, 47, 51 y 60.

En el 2o factor, se agruparon 9 reactivos: 6, 12, 13, 27, 38, 44, 49, 52 y 53, y corresponde a la dimensión de Internalidad Instrumental.

El factor 3 corresponde a la dimensión de Poderosos del Macro Cosmos, quedando 10 reactivos: 4, 5, 8, 20, 29, 35, 37, 43, 54 y 61.

En el factor 4 quedaron los reactivos: 3, 7, 21, 23, 26, 31 y 57. Este factor corresponde a la dimensión de Afectividad.

Para el factor 6 se agruparon 6 reactivos: 11, 17, 35, 45, 50 y 59, y corresponde a la dimensión de Poderosos del Micro Cosmos.

El factor 7 se formó de 4 reactivos: 9, 19, 34 y 58, que hacen referencia a los logros obtenidos a través del esfuerzo del individuo y, por ello, fue denominado Esfuerzo Personal.

En el factor 9 se agruparon 2 reactivos: 24 y 28, en los cuales el individuo refiere que la solución a sus problemas está dada por factores externos, es decir, por las personas que él considera como importantes y, por tanto, se denominó *Externalidad Instrumental*.

En el factor 10 quedaron 2 reactivos: 1 y 56, que manifiestan la no participación de la persona en la resolución de problemas, por lo que se podría llamar *Responsabilidad Desplazada*.

Para el factor 11 se agruparon 2 reactivos: 41 y 48, que hacen referencia a que el mejoramiento de las condiciones de vida dependerán de otros, por lo que se nombró *Dependencia*.

El reactivo 42 quedó en el factor 5; el reactivo 14 en el factor 8; el 16 en el factor 12 y el reactivo 55 en el factor 13. Como se puede observar, cada factor quedó formado por un sólo reactivo, motivo por el cual fueron eliminados.

Tabla 4.

Factores iniciales con valores propios superiores a 1.0, porcentaje de varianza, y porcentaje de varianza acumulada, reportados en el Análisis Factorial tipo PA_2 con rotación varimax de la escala de Locus de Control.

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE DE VARIANZA ACUMULADA
1	14.61761	24.0	24.0
2	6.02345	9.9	33.8
3	4.79511	7.9	41.7
4	3.27388	5.4	47.1
5	2.94089	4.8	51.9
6	2.75304	4.5	56.4
7	2.21972	3.6	60.0
8	2.07306	3.4	63.4
9	1.91668	3.1	66.6
10	1.77907	2.9	69.5
11	1.60921	2.6	71.1
12	1.49264	2.4	74.6
13	1.35225	2.2	76.8
14	1.18603	1.9	78.7
15	1.09914	1.8	80.5
16	1.08112	1.8	82.3

Tabla 5.

Factores obtenidos en el Análisis Factorial P_n^2 después de efectuada la rotación varimax de la escala de Locus de Control.

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE DE VARIANZA ACUMULADA
1	14.39201	31.0	31.0
2	5.79064	12.5	43.5
3	4.57223	9.9	53.3
4	3.05234	6.6	59.9
5	2.72249	5.9	65.8
6	2.49440	5.4	71.1
7	2.00582	4.3	75.5
8	1.83419	4.0	79.4
9	1.67118	3.6	83.0
10	1.53901	3.3	86.3
11	1.35489	2.9	89.3
12	1.24520	2.7	92.0
13	1.11313	2.4	94.4

TABLA 6.- MATRIZ DE FACTORES ROTADOS DE LA ESCALA DE LOCUS DE CONTROL.

	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOS	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga.</i>	0.36	0.16	0.19	0.07	0.52	0.08	0.33	0.21	-0.02	-0.04	-0.01	0.04	-0.02
<i>Mi futuro depende de mis acciones presente.</i>	-0.39	-0.31	0.05	-0.03	0.00	0.04	0.12	0.02	0.08	-0.29	0.04	0.19	-0.03
<i>Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino.</i>	0.34	0.23	0.41	-0.00	0.51	-0.01	-0.00	-0.03	0.14	0.25	0.15	-0.02	0.02
<i>El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo haga no cambia nada.</i>	0.38	0.21	0.19	0.01	0.06	0.25	-0.08	0.04	0.28	0.29	0.03	0.30	0.19
<i>Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.</i>	0.30	0.20	0.18	0.24	0.56	-0.12	-0.19	0.06	-0.06	-0.20	0.31	0.12	0.12
<i>Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo.</i>	0.30	-0.07	0.01	0.77	0.10	0.66	0.04	-0.06	-0.00	0.02	-0.22	-0.09	0.05

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte.	0.58	0.48	-0.01	0.07	0.30	0.13	-0.17	0.03	0.22	0.11	0.27	0.01	0.01
El éxito dependend de lo agradable que soy	0.30	-0.08	0.09	0.57	0.13	0.26	-0.13	0.52	-0.04	0.04	-0.08	-0.10	-0.05
Me va bien en la vida porque soy simpático (a)	0.55	0.09	0.02	0.48	-0.02	-0.05	-0.11	0.63	0.03	0.00	0.12	0.13	0.10
Como estudiante siento que las calificaciones depende mucho de la suerte.	0.63	0.12	0.14	-0.22	-0.02	0.18	-0.24	0.25	0.09	0.12	-0.01	0.01	-0.26
Puedo subir en la vida si tengo suerte,	0.62	0.21	-0.14	0.12	0.41	0.03	-0.17	-0.02	0.14	0.13	0.10	-0.07	-0.02
El éxito en el trabajo dependend de las personas que estan arriba de mí.	0.38	0.23	-0.01	0.37	0.08	0.46	-0.19	-0.15	0.05	0.26	0.07	0.10	-0.05
Si soy buena gente con mis profesores puedo mejorar mis calificaciones.	0.65	0.22	0.15	0.27	0.08	-0.13	-0.05	0.30	0.01	0.08	0.05	-0.07	0.15
Cuando logro lo que quie no es por que he tenido suerte.	0.49	0.41	-0.21	-0.15	0.25	0.18	-0.12	0.09	0.31	0.12	-0.08	-0.07	0.02

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
<i>El que mejores mis condiciones de vida dependen principalmente de las personas que tienen poder.</i>	0.69	0.38	-0.15	0.00	0.06	-0.05	-0.01	0.21	0.07	-0.02	0.33	0.07	-0.02
<i>No siempre es bueno para mí planear mi futuro porque muchas cosas son cuestión de buena o mala suerte.</i>	0.72	0.05	0.19	0.33	0.27	0.20	0.08	-0.07	0.09	-0.07	-0.02	-0.02	0.01
<i>El hecho de que conserve mi empleo depende principalmente de mis jefes.</i>	0.44	0.44	-0.11	-0.05	0.03	0.19	-0.12	-0.06	-0.17	0.14	0.48	-0.06	0.06
<i>Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo.</i>	-0.38	-0.63	0.06	0.18	0.14	-0.00	0.26	-0.13	-0.17	-0.10	-0.09	-0.13	0.06
<i>Mi éxito dependerá de las personas que tienen poder.</i>	0.70	0.03	0.03	0.18	-0.04	0.30	-0.01	0.07	0.19	0.00	0.03	-0.04	0.02
<i>Muchas puertas se me habren porque tengo suerte.</i>	0.66	0.17	-0.14	0.15	0.17	0.03	-0.22	0.06	0.13	0.03	0.11	0.20	-0.03
<i>Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacidades.</i>	-0.33	-0.64	0.08	0.12	0.12	0.01	0.21	-0.01	-0.09	-0.02	-0.09	-0.13	0.03

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Puedo llegar a ser al- guien importante si tengo suerte.	0.66	0.14	-0.13	0.04	0.39	0.11	-0.10	-0.06	0.33	0.22	-0.30	0.07	-0.07
Que yo tenga un buen empleo es una cuestión	0.22	0.53	0.33	0.30	0.16	-0.02	0.00	-0.19	-0.22	0.03	-0.06	0.05	0.07
La paz entre los pue- blos depende de los go- biernos y mi contribu- ción al respecto es in- significante.	-0.01	0.32	0.37	0.26	0.07	-0.02	-0.07	0.11	-0.08	0.20	-0.09	0.18	0.53
El hecho de que yo ten- ga muchos o pocos ami- gos se debe al destino.	0.07	0.75	0.19	0.12	0.18	0.03	0.02	-0.06	-0.04	-0.01	-0.04	0.09	-0.06
Si fuere depende de mis acciones presente.	-0.39	-0.31	0.05	-0.03	0.00	0.04	0.12	0.02	0.08	-0.29	-0.03	-0.16	0.07
Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte.	0.36	0.48	-0.01	0.07	0.50	0.13	-0.17	0.03	0.22	0.11	0.27	0.01	0.01
Si vida esta determina- da por mis propias ac- ciones.	-0.07	-0.62	-0.04	-0.03	-0.07	-0.15	0.07	0.10	-0.04	0.07	-0.03	-0.03	-0.13
Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal.	-0.24	-0.45	-0.04	-0.02	0.13	-0.09	0.55	-0.12	-0.11	-0.00	-0.11	0.03	-0.15

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
El que yo llegue a tener éxito depende de mí.	-0.17	-0.70	-0.01	0.02	-0.05	-0.20	0.28	-0.00	-0.08	-0.05	-0.11	0.02	-0.09
Cuando algo lo que quiero es porque he tenido suerte.	0.49	0.41	-0.21	-0.15	0.25	0.18	-0.12	0.09	0.31	0.12	-0.08	-0.07	0.02
El que mejoren mis condiciones de vida dependen principalmente de las personas que tiene poder.	0.69	0.38	-0.15	0.00	0.06	-0.05	-0.01	0.21	0.07	-0.02	0.33	0.07	-0.02
Que yo tenga el dinero suficiente para vivir depende de mí.	-0.09	-0.82	0.09	-0.00	-0.06	-0.13	0.00	-0.05	-0.06	-0.05	-0.05	0.15	-0.04
Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene poder.	0.07	0.35	-0.16	-0.03	0.02	0.40	0.14	0.15	-0.01	0.05	0.39	0.43	-0.00
El hecho que conserve mi empleo depende principalmente de mis jefes.	0.44	0.44	-0.11	-0.05	0.05	0.19	-0.12	-0.06	-0.17	0.14	0.48	-0.06	0.06
Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo.	-0.38	-0.63	0.06	0.18	0.14	-0.00	0.26	-0.13	-0.17	-0.10	-0.09	-0.13	0.06

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
El que yo llegue a tener éxito depende de mí.	-0.17	-0.70	-0.01	0.02	-0.03	-0.20	0.18	-0.00	-0.08	-0.05	-0.11	0.02	-0.09
Cuando logro lo que quiero es porque he tenido suerte.	0.49	0.41	-0.21	-0.15	0.25	0.18	-0.12	0.09	0.31	0.12	-0.08	-0.07	0.02
El que mejoren mis condiciones de vida dependen principalmente de las personas que tiene poder.	0.69	0.38	-0.15	0.00	0.06	-0.05	-0.01	0.21	0.07	-0.02	0.33	0.07	-0.02
Que yo tenga el dinero suficiente para vivir depende de mí.	-0.09	-0.82	0.09	-0.00	-0.06	-0.13	0.00	-0.05	-0.06	-0.05	-0.03	0.13	-0.04
Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene poder.	0.07	0.35	-0.16	-0.03	0.02	0.40	0.14	0.15	-0.01	0.03	0.39	-0.43	-0.00
El hecho que conserve mi empleo depende principalmente de mis jefes.	0.44	0.44	-0.11	-0.05	0.03	0.19	-0.12	-0.06	-0.17	0.14	0.48	-0.06	0.08
Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo.	-0.38	-0.63	0.06	0.18	0.14	-0.00	0.26	-0.13	-0.17	-0.10	-0.09	-0.13	0.06

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
<i>La cantidad de amigos que tengo dependen de lo agradable que soy.</i>	-0.03	-0.57	0.11	0.12	0.01	-0.02	0.07	0.14	0.06	-0.10	-0.10	-0.22	-0.00
<i>Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacidades.</i>	-0.33	-0.64	0.08	0.12	0.12	0.01	0.21	-0.01	-0.09	-0.02	-0.09	-0.13	0.03
<i>Que yo obtenga las cosas que quiero depende de mí.</i>	-0.17	-0.33	-0.12	0.07	0.01	-0.15	0.74	-0.01	0.07	0.12	0.04	0.12	0.09
<i>Los precios en general dependen de los empresarios y no tengo influencia al respecto.</i>	-0.02	-0.11	0.56	0.18	0.05	0.06	0.08	0.09	-0.23	0.01	0.05	-0.12	0.07
<i>No puedo influir en la solución del problema de la vivienda ya que depende del gobierno.</i>	-0.04	0.03	0.34	0.08	0.14	0.01	0.02	-0.14	-0.00	-0.01	0.04	0.10	0.73
<i>Que yo tenga un buen empleo es una cuestión de suerte.</i>	0.12	0.53	0.33	0.30	0.16	-0.02	0.00	-0.19	-0.22	0.03	-0.06	0.05	0.07
<i>La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante.</i>	-0.01	0.32	0.37	0.26	0.07	-0.02	-0.07	0.11	-0.08	0.20	-0.09	0.18	0.53

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Puedo tener éxito en la vida si soy simplista.	0.11	-0.19	0.50	0.21	-0.05	0.27	0.10	0.72	-0.08	0.01	0.02	0.03	-0.20
Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino.	0.34	0.23	0.41	-0.00	0.51	-0.01	-0.00	-0.05	0.14	0.25	0.15	-0.02	0.02
Los problemas mun- diales están en ma- nos de los poderosos y lo que yo haga no cambia nada.	0.02	0.02	0.72	0.17	0.10	0.00	-0.06	0.04	-0.14	-0.08	0.14	0.13	0.20
Siento que es defí- cil influir en lo que los políticos hacen.	-0.00	0.02	0.59	-0.11	-0.13	-0.25	-0.19	0.40	0.00	0.20	0.04	-0.05	0.07
Mi país está consig- nado por pocas per- sonas en el poder y lo que yo haga no cambia nada.	-0.07	-0.04	0.87	-0.05	-0.04	0.11	-0.02	0.18	0.09	0.04	-0.06	0.00	-0.06
La gente como yo tie- ne muy poca oportuni- dad de defender sus intereses personales cuando estos son cuestiones a los de las personas que tiene el poder	0.16	0.19	0.50	0.06	0.29	-0.01	0.01	-0.17	0.04	-0.11	0.02	-0.09	

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
No tengo influencias en las decisiones que se toman respecto al Jesti no de mi país.	-0.24	0.16	0.65	-0.08	0.00	-0.06	0.08	0.05	-0.16	0.07	0.08	0.04	0.14
Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto.	0.15	-0.12	0.43	0.01	-0.15	0.03	-0.00	-0.17	-0.03	0.00	-0.08	0.20	0.01
La mejora de las condiciones de vida dependen de los poderosos y no tengo influencia sobre esto.	0.10	0.02	0.39	0.04	0.01	-0.00	-0.02	0.04	0.31	0.03	-0.10	0.17	0.14
El darle bien a la gente me ayuda a resolver muchos problemas.	0.04	0.04	0.09	0.21	0.10	0.10	-0.01	0.07	0.10	0.09	0.01	0.09	0.05
Que yo tenga un buen empleo es cuestión de suerte.	0.12	0.53	-0.33	-0.30	0.16	-0.02	0.00	-0.19	-0.02	0.03	-0.06	0.05	0.07
Puedo mejorar mi vida si le cargo bien a la gente.	-0.08	0.03	-0.03	0.73	-0.28	-0.15	0.03	0.15	0.04	0.06	-0.06	0.05	0.07
Si le cargo bien a mi jefe puedo conseguir mejores sueldos en mi trabajo.	0.30	-0.07	0.01	0.77	0.10	0.66	0.04	-0.06	-0.00	0.02	-0.22	-0.09	0.05

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Me siento dependiente de lo agradable que soy.	0.30	-0.08	0.09	0.57	0.15	0.26	-0.13	0.52-0.04		0.04	-0.08	-0.10	-0.05
Me va bien en la vida por que soy simpático (a).	0.35	0.09	0.02	0.46	-0.02	-0.05	-0.11	0.63	0.03	0.00	0.12	0.13	0.10
Me siento en el trabajo de pensar que tan agradable soy yo.	0.24	-0.07	0.05	0.40	0.02	0.17	-0.53	0.43	0.26	0.20	-0.01	-0.48	-0.04
Me siento en el trabajo de pensar de las personas que están arriba de mí.	0.31	0.23	-0.03	0.37	0.08	0.46	-0.19	-0.15	0.05	0.26	0.07	0.10	-0.05
La gente como yo tiene muy poca oportunidad de expresar sus intereses personales ya que los otros son aquellos a los que tiene el poder.	0.16	0.19	0.30	0.32	0.06	0.29	-0.01	0.01	-0.17	0.04	-0.11	0.02	-0.09
No siempre es bueno para mí planear el futuro porque muchas cosas son inciertas de buena o mala suerte.	0.12	0.05	0.19	0.33	0.27	0.20	0.08	-0.07	0.09	-0.07	-0.02	-0.02	0.01
Muchas cosas de mí dependen de lo que soy simpático (a).	0.03	-0.10	-0.04	0.60	0.02	0.01	0.09	0.26	0.22	0.10	0.27	-0.04	-0.07

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga.	0.36	0.16	0.19	0.07	0.52	0.08	0.33	0.21	-0.02	-0.04	-0.01	0.04	-0.02
Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones.	-0.06	-0.27	0.24	-0.04	-0.40	-0.32	0.41	-0.01	-0.07	-0.32	0.03	-0.15	-0.02
Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa de destino.	0.34	0.23	0.41	-0.00	0.51	-0.01	-0.00	-0.03	0.14	0.25	0.15	-0.02	0.02
Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.	0.30	0.20	0.18	0.24	0.56	-0.12	-0.19	0.06	-0.06	-0.20	0.31	0.12	0.12
Que yo tenga éxito en mi empleo depende de mí.	0.29	-0.10	0.03	-0.13	-0.31	-0.01	0.49	0.02	-0.18	-0.17	-0.15	-0.22	-0.01
Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte.	0.38	0.48	-0.01	0.07	0.30	0.13	-0.17	0.03	0.22	0.11	0.27	0.01	0.01
Puedo subir en la vida si tengo suerte.	0.62	0.21	-0.14	0.12	0.41	0.05	-0.17	-0.02	0.14	0.13	0.10	-0.07	-0.02
Puedo conseguir lo que quiero porque he tenido suerte.	0.19	0.23	-0.16	0.02	0.70	0.18	-0.15	-0.06	0.06	0.17	-0.02	-0.09	0.03
Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones	-0.06	-0.27	0.24	-0.04	-0.40	-0.32	0.41	-0.01	-0.07	-0.32	0.03	-0.15	-0.02

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Para conseguir muchas cosas necesito ayuda de gente que tenga poder.	0.01	0.15	0.08	0.20	0.08	0.61	0.10	0.18	0.15	-0.19	0.28	-0.08	0.25
El puesto que yo ocupo dentro de una empresa depende de las personas que tiene el poder.	0.14	0.25	0.08	0.12	0.35	0.65	-0.03	0.08	0.17	0.15	0.66	0.02	0.04
El éxito en el trabajo depende de las personas que están arriba de mí.	0.38	0.23	-0.01	0.37	0.08	0.46	-0.19	-0.15	0.05	0.26	0.07	0.10	-0.05
Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene poder.	0.07	0.35	-0.16	-0.03	0.02	0.40	0.14	0.15	-0.01	0.03	0.39	0.43	-0.20
Cuando luchó por conseguir algo, en general lo logró.	-0.01	-0.00	0.11	0.12	0.04	-0.49	0.31	-0.19	0.03	0.10	-0.02	-0.02	0.01
Mi éxito dependerá de las personas que tienen el poder.	0.10	0.03	0.03	0.18	-0.04	0.30	-0.01	0.07	-0.19	0.00	0.03	-0.04	0.08

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
El sueldo dependerá principalmente de las personas que tiene el poder económico.	0.24	0.12	0.19	-0.04	-0.01	0.20	-0.21	-0.03	-0.03	0.15	-0.01	-0.11	-0.14
El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga.	0.36	0.16	0.19	0.07	0.52	0.04	0.33	0.21	-0.01	-0.04	-0.01	0.04	-0.02
Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones.	-0.06	-0.27	0.24	-0.04	-0.40	-0.32	0.41	-0.01	-0.07	-0.32	0.03	0.15	-0.02
Que yo tenga éxito en mi empleo depende de mí.	0.29	-0.10	0.03	-0.13	-0.31	-0.07	0.49	0.02	-0.18	-0.17	-0.15	-0.22	-0.01
Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal.	-0.24	-0.45	-0.04	-0.02	-0.13	-0.09	0.55	-0.12	-0.11	-0.00	-0.11	0.03	-0.15
Cuando luchó por conseguir algo en general: lo logró.	-0.01	-0.00	0.11	0.12	0.04	-0.49	0.31	-0.19	0.03	0.10	-0.16	-0.08	0.00
Que yo obtenga las cosas que quiero depende de mí.	-0.17	-0.33	-0.12	0.07	0.01	-0.15	0.74	-0.01	0.07	0.12	0.04	0.12	0.09

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Puedo tener éxito en la vida si soy simpático (a).	0.11	-0.19	0.30	0.21	-0.03	0.27	0.10	0.72	-0.08	0.01	0.02	0.03	-0.20
Mi éxito dependerá de lo agradable que soy.	0.30	-0.08	0.09	0.57	0.13	0.26	-0.13	0.52	-0.04	0.04	-0.08	-0.10	-0.05
Me va bien en la vida porque soy simpático (a).	0.35	0.09	0.02	0.48	-0.02	-0.05	-0.11	0.63	0.05	0.00	0.12	0.13	0.10
Siento que es difícil <u>in</u> fuir en 'o que los <u>otl</u> lcos hacen.	-0.00	0.02	0.59	-0.11	-0.13	-0.25	-0.19	0.40	0.00	0.20	0.04	-0.03	0.07
Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan agradable sea yo.	0.24	-0.07	0.05	0.40	0.02	0.17	-0.33	0.45	0.24	0.20	-0.01	-0.41	-0.04
Para subir en la vida necesito ayuda de gente importante.	0.21	0.11	-0.06	0.15	0.26	0.23	0.03	0.03	0.08	-0.01	0.03	0.01	0.31
Para resolver la mayoría de los problemas necesito ayuda de gente <u>impor</u> ante.	0.29	0.07	-0.02	0.11	-0.04	-0.06	-0.06	-0.05	0.84	0.10	0.08	0.05	-0.04
Cuando logro lo que necesito es porque he tenido suerte.	0.49	0.41	-0.21	-0.15	0.25	0.18	-0.12	0.09	0.31	0.12	-0.06	-0.07	0.02

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Puedo llenar a ser alguien importante si tengo suerte.	0.66	0.14	-0.13	0.04	0.39	0.11	-0.19	-0.06	0.33	0.22	-0.30	0.07	-0.07
El problema del hombre está en manos de los poderosos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto.	0.01	-0.04	0.17	0.21	0.05	0.08	0.10	-0.01	-0.02	-0.65	0.05	0.19	0.21
Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones.	-0.06	-0.27	0.24	-0.04	-0.40	-0.32	0.41	-0.01	-0.07	-0.32	0.03	-0.15	-0.02
Si tengo un accidente automovilístico ello se debe a mi mala suerte.	0.20	0.13	0.01	0.07	0.08	-0.02	-0.06	0.11	0.15	0.71	0.15	-0.21	-0.14
Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.	0.30	0.20	0.18	0.24	0.56	-0.12	-0.19	0.06	-0.06	-0.20	0.51	0.12	0.12
El que mejore mis condiciones de vida depende principalmente de las personas que tiene poder.	0.49	0.38	-0.15	0.00	0.06	-0.05	-0.01	0.21	0.07	-0.02	0.33	0.07	-0.02
Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene poder.	0.07	0.35	-0.16	-0.03	0.02	0.40	0.14	0.15	-0.01	0.03	0.59	0.43	-0.00
El hecho de que conserve mi empleo depende principalmente de mí jefe.	0.44	0.44	-0.11	-0.05	0.03	0.19	-0.12	-0.06	-0.17	0.14	0.48	-0.06	0.06

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13
Puedo llegar a ver a alguien importante si tengo suerte.	0.66	0.14	-0.13	0.04	0.39	0.11	-0.19	-0.06	0.33	0.22	-0.30	0.07	-0.07
El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo haga no cambia nada.	0.38	0.21	0.19	0.01	0.06	0.25	-0.08	0.04	0.28	0.19	0.03	0.30	0.19
Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan aradable sea yo.	0.24	-0.07	0.05	0.40	0.02	0.17	-0.35	0.45	0.26	0.20	-0.01	-0.48	-0.04
Yo sé que mi vida está controlada por gente que tiene el poder.	0.07	0.35	-0.16	-0.03	0.02	0.40	0.14	0.15	-0.01	0.03	0.39	0.45	-0.00
La mayoría de las condiciones de vida dependen de los poderosos y no tengo influencia sobre esto.	0.10	0.02	0.39	-0.06	-0.01	-0.00	-0.02	0.04	0.11	0.03	-0.10	0.77	0.14
No puedo influir en el problema de la vivienda ya que depende del gobierno.	-0.04	0.03	0.34	0.08	0.14	0.01	0.02	-0.14	-0.00	-0.01	0.04	0.10	0.73
La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante.	-0.01	0.32	0.37	0.26	0.07	-0.02	-0.07	0.11	-0.08	0.20	-0.09	0.18	0.53

FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
0.00	-0.26	-0.13	-0.14	0.21	0.02	-0.34	-0.05	0.09	-0.03	0.10	-0.04	0.41

En la vida puedo conseguir
muchas cosas si soy buena
gente.

El índice de consistencia interna Alpha de Cronbach, para las subescalas que conforman la escala de Locus de Control fue en la mayoría superior a .78, con excepción del factor 10 (Responsabilidad Desplazada), el cual obtuvo una confiabilidad de .51 (Tabla 7).

Tabla 7.

Confiabilidad por medio del índice de consistencia interna Alpha de Cronbach de la escala de Locus de Control.

FACTOR	NÚMERO DE REACTIVOS	ALPHA DE CRONBACH
1 Fatalismo-Suerte.	10	0.88
2 Internalidad I.	9	0.84
3 P. Macro Cosmos.	10	0.85
4 Afectividad.	7	0.87
6 P. Micro Cosmos:	6	0.79
7 Esfuerzo Personal.	4	0.78
9 Externalidad I.	2	0.78
10 Responsabilidad D.	2	0.51
11 Dependencia.	2	0.78

3.2. ESCALA DE AUTOCONCEPTO.

Para la escala de Autoconcepto se realizó un análisis factorial tipo PA_2 , con rotación oblicua a los datos obtenidos en la escala, con la finalidad de verificar la validez de construcción de dicho instrumento. Se decidió elegir la rotación oblicua, ya que existió mejor correlación entre los factores, además de mostrar estructuras conceptuales más claras.

El análisis factorial mostró 19 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican el 84.5 % de la varianza total acumulada de la escala de Autoconcepto antes de la rotación oblicua (tabla 8). Después de la rotación quedaron 16 factores que explican el 95.6 % de la varianza total acumulada de la escala (tabla 9).

La matriz fue también analizada y siguiendo el criterio utilizado -- por La Rusa (1986), se seleccionaron los reactivos, cuyo peso factorial -- tuviera carga igual o superior a $\pm .30$ y que además presentara congruencia conceptual con sus respectivos factores (tabla 10). Las dimensiones básicas encontradas fueron: Social, Emocional, Ética y Ocupacional.

a) Dimensión Social.- Se refiere al comportamiento del individuo -- en la interacción con sus semejantes y goza de una gran universalidad, -- porque abarca tanto las relaciones con sus semejantes, es decir, sus familiares y amigos, como la manera en que una persona realiza sus interacciones con sus jefes o subordinados, conocidos o no, y está representada por los siguientes factores.

Factor 1 denominado *Insociable*, ya que los reactivos que lo forman: 14 y 33, enfocan los aspectos negativos que son característicos de una -- persona insociable y poco participativa.

El factor 3 podría llamarse *Accesibilidad*, ya que los dos reactivos que lo forman: 5 y 30, caracterizan a la persona que es deseable socialmente por ser accesible y dinámica.

El factor 5 formado por 5 reactivos: 1, 2, 37, 45 y 48, los cuales -- hacen referencia al estilo de comunicación o expresión del individuo ante su medio social y se le denominó *Sociabilidad Expresiva*.

En el factor 6 se agruparon 3 reactivos: 7, 47 y 56, que definen a -- la persona que es condescendiente y capaz de entender, pero contrariamente está falta de energía y compañía, podría nombrarse *Adaptación Pasiva*.

Y, finalmente, el factor 8 denominado *Sociabilidad Negativa*, ya que los 4 reactivos que lo forman: 15, 18, 27 y 36, especifican en el polo negativo características de un comportamiento social inapropiado o inadecuado.

b) *Dimensión Emocional*.-- Abarca los sentimientos y emociones de -- uno, considerados desde un punto de vista intra e interindividual, y desde el punto de vista de su sanidad o no, y está representada por los siguientes factores.

Factor 2 formado por los reactivos: 19, 49, 60, 65, 67 y 71, que ca-

racterizan a la persona sensible y sociable, ya que fácilmente se deja — llevar del sentimiento y podría nombrarse Sensibilidad Intraindividual.

El factor 4 formado por los reactivos: 10, 24, 32, 34 y 72, podría denominarse Sentimientos Interindividuales, ya que los 5 reactivos que se agruparon especifican en el polo negativo características de personalidad que dificultan las relaciones.

El factor 7 quedó formado por los reactivos: 3, 4, 25, 41, 53 y 69, que enfocan tanto aspectos de afecto como de carácter, es decir, definen a la persona que es sensible y de carácter pasivo, y podría llamarse Sensibilidad Pasiva.

En el factor 10 se agruparon 3 reactivos: 35, 68 y 70, los cuales se refieren a la persona de ánimo firme y constante y de amor extremado hacia otra persona, pero siempre buscando su bien, y se podría nombrar Estabilidad.

En el factor 12 denominado Estados de Animo, se agruparon los reactivos: 8, 43 y 51 que hacen referencia al estado de ánimo, ya sea de inquietud o decaimiento en que se encuentra la persona.

Y el factor 15 al que se nombró Salud Emocional, ya que los reactivos que lo forman: 16, 21, 22 y 38 enfocan los aspectos intra e interindividuales, desde el punto de vista de su sanidad o no y si son producciones de su salud mental.

c) *Dimensión Ética.*— Concierne al aspecto de congruencia o no, con los valores personales y que son, en general, un reflejo de los valores - culturales más amplios o de grupos particulares en una cultura dada. Y — quedó conformada por 2 factores que son:

Factor 9, donde se agruparon los reactivos: 13, 20, 31, 58 y 59, que especifican en el polo positivo a la persona que triunfa por sus valores personales y su audacia, y se nombró Valores Éticos.

Y el factor 13, que se denominó Valores Personales, ya que los reactivos que se agruparon: 9, 11, 17 y 23, hacen referencia a que el modo de proceder del individuo es congruente con sus estados de ánimo de felicidad y animación.

d) *Dimensión Ocupacional.*— Esta dimensión quedó formada por un sólo factor, el 16, el cual se nombró Relaciones Ocupacionales, ya que los 5 reactivos que lo forman, se refieren al estilo afiliativo de relación y funcionamiento del individuo en su trabajo, ocupación o profesión, y son: 26, 29, 52, 55 y 63.

El factor 11 quedó formado por el reactivo 42 y el factor 14, por el reactivo 44, motivo por el cual fueron eliminados.

Tabla 8.

Factores iniciales con valores propios superiores a 1.0, porcentaje de varianza y porcentaje de varianza acumulada, reportados en el Análisis Factorial tipo PA_2 con rotación oblicua de la escala de Autoconcepto.

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE DE VA- RIANZA ACUMULADA
1	15.30123	21.3	21.3
2	8.90479	12.4	33.6
3	5.31971	7.4	41.0
4	3.96938	5.5	46.5
5	3.35723	4.7	51.2
6	2.81452	3.9	55.1
7	2.57970	3.6	58.7
8	2.31087	3.2	61.9
9	2.24237	3.1	65.0
10	2.01917	2.8	67.8
11	1.78241	2.5	70.3
12	1.68858	2.3	72.6
13	1.57063	2.2	74.8
14	1.39135	1.9	76.7
15	1.28122	1.8	78.5
16	1.19541	1.7	80.2
17	1.09843	1.5	81.7
18	1.01859	1.4	83.1
19	1.00589	1.4	84.5

Tabla 9.

Factores obtenidos en el Análisis Factorial PA_2 , después de efectuada la rotación oblicua de la escala de Autoconcepto.

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE DE VA- RIANZA ACUMULADA
1	15.10248	26.5	26.5
2	8.72680	15.3	41.9
3	5.13135	9.0	50.9
4	3.76114	6.6	57.5
5	3.13043	5.5	63.0
6	2.59754	4.6	67.6
7	2.37580	4.2	71.7
8	2.05731	3.6	75.4
9	2.02594	3.6	78.9
10	1.08073	3.2	82.1
11	1.58937	2.8	84.9
12	1.50631	2.6	87.5
13	1.36092	2.4	89.9
14	1.15354	2.0	92.0
15	1.05744	1.9	93.8
16	1.00311	1.8	95.6

TABLA 10.- MATRIZ DE FACTORES ROTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO.

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13	FACTOR 14	FACTOR 15	FACTOR 16
ACCESIBLE - INACCESIBLE	0.33	0.08	0.37	0.13	0.23	-0.01	0.07	0.38	-0.09	-0.08	-0.02	-0.28	0.26	0.30	-0.20	0.11
TRATABLE - INTRATABLE.	0.31	0.09	-0.08	-0.18	0.21	-0.24	-0.03	-0.00	0.11	-0.07	0.12	0.06	0.21	0.02	-0.06	-0.09
CAPAZ - INCAPAZ.	0.31	-0.05	-0.09	0.05	0.08	-0.04	0.04	0.17	-0.22	-0.18	0.05	-0.11	0.02	-0.12	-0.22	-0.35
RESPONSABLE - IRRRESPONSABLE.	0.38	0.00	0.13	0.08	0.11	0.03	0.18	0.05	-0.14	0.00	0.03	-0.20	0.11	-0.58	-0.00	0.12
DESEABLE - INDESEABLE.	0.30	0.21	0.34	-0.12	0.28	0.15	0.01	-0.00	-0.08	0.18	-0.08	0.34	0.01	-0.27	-0.09	-0.36
ROMANTICO - INDIFFERENTE.	-0.40	0.46	-0.04	0.18	0.12	-0.00	0.25	0.01	-0.16	0.00	0.01	0.19	0.16	0.04	-0.02	0.07
ESTUDIOSO - PEREZOSO.	-0.03	-0.34	-0.03	0.06	-0.03	-0.03	0.26	0.06	-0.01	-0.01	0.27	-0.12	0.14	-0.17	-0.20	-0.21
AMIGABLE - HOSTIL.	0.17	0.50	0.06	0.00	0.21	-0.10	0.01	0.00	0.12	-0.07	0.06	0.13	0.18	-0.03	-0.06	-0.23
TIERNO - RUDO.	0.09	0.43	-0.02	0.08	0.19	0.24	0.11	-0.05	0.10	-0.17	-0.12	-0.19	-0.09	-0.12	-0.19	-0.23
ROMANTICO INDIFFERENTE.	-0.40	0.46	-0.04	0.18	0.12	-0.00	0.25	0.01	-0.16	0.00	0.01	0.19	0.16	0.04	-0.02	0.07
SENTIMENTAL - INSENSIBLE.	-0.09	0.65	0.16	0.10	-0.03	-0.03	-0.00	-0.04	-0.04	-0.23	0.01	0.02	-0.29	-0.04	0.08	-0.02
SOCIABLE - INSOCIABLE.	0.10	0.67	0.00	-0.06	-0.04	0.01	0.03	-0.07	0.07	0.05	0.08	0.23	0.05	0.07	-0.03	-0.20
INTROVERTIDO -EXTROVERTIDO.	-0.03	0.08	0.34	0.24	-0.49	0.18	-0.10	0.11	0.12	0.05	-0.03	-0.05	-0.03	-0.06	-0.09	0.04
ACCESIBLE - INACCESIBLE.	0.33	0.08	0.37	0.13	0.23	-0.01	0.07	0.38	-0.09	-0.08	-0.02	-0.28	0.26	0.30	-0.20	0.11
INTELIGENTE - INEPTO.	-0.24	-0.03	-0.31	0.16	-0.02	0.02	-0.07	0.21	-0.02	0.14	0.09	-0.15	-0.05	0.12	-0.03	-0.62
APATICO - DINAMICO.	-0.10	0.03	0.68	0.16	0.10	-0.12	-0.07	-0.07	0.09	-0.13	-0.00	0.15	0.01	-0.12	0.09	0.22

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13	FACTOR 14	FACTOR 15	FACTOR 16
DESEABLE - IMPESEABLE.	0.30	0.21	0.34	-0.12	0.28	0.15	0.01	-0.00	-0.08	0.18	-0.08	0.34	0.01	-0.27	-0.09	-0.36
FRACASADO - TRIUNFADOR.	0.14	-0.09	0.36	-0.26	0.00	0.11	0.07	0.00	0.42	-0.03	-0.24	0.75	0.02	0.03	-0.13	0.07
CALLADO - COMUNICATIVO.	0.02	-0.02	0.04	0.33	-0.07	0.03	-0.58	0.06	0.01	-0.05	0.11	0.18	0.04	-0.03	-0.22	0.07
DESAGRADABLE - AGRADABLE.	-0.08	0.08	-0.23	0.50	0.03	-0.07	0.04	0.00	0.16	0.37	-0.06	0.01	0.10	0.03	0.04	0.11
IRRESPECTUOSO - RESPETUOSO.	-0.14	0.00	0.01	0.31	0.00	0.01	0.04	-0.55	0.14	0.09	-0.02	-0.10	0.17	0.14	0.05	-0.13
HALLO - BONDADOSO.	-0.15	-0.19	0.01	0.39	-0.12	0.16	0.02	0.20	0.35	0.05	-0.15	-0.00	-0.07	0.11	0.05	-0.14
ABURRIDO - DIVERTIDO.	0.12	-0.29	-0.00	0.40	-0.00	-0.07	-0.00	0.05	-0.17	0.06	-0.07	0.00	-0.18	-0.04	0.02	0.17
AMARGADO - JOVIAL.	0.00	-0.09	-0.23	0.41	0.01	0.09	-0.17	0.04	-0.07	0.01	-0.22	0.19	-0.28	-0.00	0.01	-0.03
PESIMISTA - OPTIMISTA.	0.02	-0.06	0.13	0.66	-0.03	-0.10	-0.09	-0.25	-0.09	0.07	0.02	0.14	0.00	0.03	0.06	0.01
INTROVERTIDO - EXTOVERTIDO.	-0.03	0.08	0.34	0.24	-0.49	0.18	-0.10	0.11	0.12	0.05	-0.03	-0.05	-0.03	-0.06	-0.09	0.04
ANGUSTIADO - RELAJADO.	0.15	0.20	0.19	0.23	-0.35	0.22	0.13	0.04	0.21	-0.00	0.28	0.17	-0.16	-0.10	0.20	0.09
TOOLERANTE - INTOLERANTE.	-0.24	0.08	-0.13	-0.23	0.31	0.14	-0.04	0.28	-0.02	0.01	-0.11	0.02	0.19	-0.15	-0.33	-0.05
AMABLE - GROSECO.	-0.00	-0.09	0.13	0.17	0.54	-0.05	-0.02	0.12	0.27	-0.23	-0.25	0.12	0.03	-0.14	-0.17	-0.10
TIMIDO - DESENVUELTO.	0.00	-0.15	-0.00	0.17	-0.59	0.07	-0.14	-0.09	0.23	-0.11	0.05	-0.01	0.18	-0.04	-0.04	0.19
DESHIBIDO - TIMIDO.	0.12	0.02	0.01	0.04	0.64	0.24	-0.04	-0.05	-0.04	0.15	0.28	-0.01	-0.04	-0.04	-0.11	0.09
COMPRESIVO - INCOMPRESIVO.	-0.08	0.07	-0.15	-0.08	0.26	0.73	0.05	-0.05	-0.05	0.00	0.11	-0.03	0.20	0.06	0.13	-0.07
FELIZ - TRISTE.	-0.01	-0.06	-0.10	0.06	0.04	0.30	0.05	0.04	0.09	-0.04	-0.02	-0.22	0.47	-0.36	-0.08	0.00
LENTO - RAPIDO.	-0.05	-0.01	0.12	-0.03	-0.16	0.63	0.02	-0.04	0.14	-0.00	-0.09	-0.02	-0.01	-0.01	-0.09	0.08

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13	FACTOR 14	FACTOR 15	FACTOR 16
SOLTARIO - AMIGUERO.	0.20	-0.14	-0.00	0.10	-0.11	0.54	-0.19	0.13	-0.02	0.07	0.04	0.11	-0.04	0.21	-0.00	0.15
AMOROSO - ODIOSO.	-0.19	-0.01	0.00	-0.11	0.11	0.12	0.64	-0.11	0.03	0.13	0.33	0.03	0.09	0.04	-0.09	-0.10
CALLADO - COMUNICATIVO.	0.02	-0.02	0.04	0.33	-0.07	0.34	-0.58	0.06	0.01	-0.05	0.11	0.18	0.04	-0.03	-0.22	0.07
TRANQUILO - NERVIOSO.	-0.26	-0.06	-0.06	-0.07	0.14	0.21	-0.47	-0.06	0.03	-0.11	0.20	-0.04	0.02	-0.28	-0.26	-0.12
CARIOSO - FRIO.	-0.08	0.04	-0.22	0.15	-0.02	0.15	0.53	0.06	-0.16	-0.15	0.23	0.09	0.05	-0.14	-0.07	-0.28
SUMISO - DOMINANTE.	-0.18	0.06	0.11	0.01	0.04	-0.08	0.38	0.35	0.04	-0.04	0.16	0.03	-0.32	0.20	-0.24	0.09
MIEDOSO - AUDAZ.	0.18	-0.01	0.28	-0.06	-0.23	-0.03	0.35	-0.09	0.44	-0.115	0.07	0.08	-0.07	0.00	0.06	0.09
ATENIDO - DESATENIDO.	-0.00	0.12	-0.27	0.05	0.22	-0.04	0.55	0.06	-0.04	-0.15	-0.16	-0.02	0.01	-0.25	0.00	-0.00
ACCESIBLE - INACCESIBLE.	0.33	0.08	0.37	0.13	0.23	-0.01	0.07	0.38	-0.09	-0.08	-0.02	-0.28	0.26	0.30	-0.20	0.11
FRUSTRADO - REALIZADO.	-0.03	0.05	0.03	-0.05	-0.01	-0.14	-0.08	-0.37	0.19	-0.10	-0.16	0.09	-0.11	0.14	-0.00	-0.20
IRRESPECTUOSO - RESPECTUOSO.	-0.14	0.00	0.01	0.31	0.00	0.01	0.04	-0.55	0.14	0.09	-0.02	-0.10	0.17	0.14	0.05	-0.13
AFLIGIDO - DESPREOCUPADO.	0.11	0.04	-0.02	-0.00	-0.06	0.03	0.10	-0.72	-0.10	-0.14	0.16	0.04	-0.08	-0.06	-0.10	0.21
IMORAL - MORAL.	-0.07	0.08	0.27	0.04	-0.18	0.05	-0.27	-0.60	0.13	0.02	-0.09	0.09	-0.12	-0.04	0.08	-0.00
SUMISO - DOMINANTE.	-0.18	0.06	0.11	0.08	0.04	0.08	0.38	0.35	0.04	0.04	0.16	0.03	0.30	0.20	-0.24	0.09
HONESTO - DESHONESTO.	0.01	0.05	0.24	0.05	0.04	0.18	0.05	0.03	0.33	0.12	0.11	0.18	0.42	0.31	0.01	0.10
MENTIROSO - SINCERO.	0.04	0.00	0.00	0.02	0.03	0.10	0.09	0.01	0.79	0.11	0.08	0.08	0.00	0.02	0.04	0.02
CORRUPTO - RECTO.	0.15	0.00	0.01	0.02	0.07	0.09	0.25	0.02	0.45	0.07	0.07	0.06	0.17	0.17	0.08	0.11

	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR	FACTOR
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
HALO - BONDADOSO.	0.15	-0.19	0.01	0.39	-0.12	0.16	0.02	-0.20	0.35	0.05	-0.15	-0.00	-0.07	0.11	0.05	-0.14
VERDADERO - FALSO.	0.22	0.12	-0.09	0.10	-0.04	0.15	-0.05	0.01	-0.06	-0.12	0.03	0.01	0.19	-0.18	-0.11	0.06
FRACASADO - TRIUNFADOR.	0.14	-0.09	0.36	-0.26	0.00	0.11	0.07	0.00	0.42	-0.08	-0.24	0.15	0.02	0.03	-0.13	0.07
MTEDOSO - AUDAZ.	0.18	-0.01	0.28	-0.06	-0.23	-0.03	0.35	-0.09	0.44	-0.15	0.07	0.08	-0.07	0.00	0.06	0.09
DESAGRADABLE - AGRADABLE.	-0.08	0.08	-0.23	0.50	0.03	-0.07	0.04	0.00	0.16	0.37	-0.06	0.01	0.10	0.03	0.04	0.11
ESTABLE - VOLUBLE.	0.08	-0.12	-0.04	0.00	0.06	-0.07	0.22	-0.00	-0.11	0.51	-0.00	0.04	0.16	-0.24	-0.35	0.09
ANSIOSO - SERENO.	-0.03	0.17	0.09	-0.15	-0.12	0.05	0.10	-0.22	-0.23	-0.39	-0.27	0.37	0.02	-0.15	0.05	-0.10
MELANCOLICO - ALEGRE.	0.16	-0.01	-0.21	-0.01	0.14	0.10	-0.19	-0.09	0.10	-0.30	0.27	0.18	-0.05	0.25	0.01	0.35
INFLEXIBLE - FLEXIBLE.	0.04	-0.29	0.16	0.22	0.05	0.24	-0.05	-0.11	0.17	-0.30	-0.09	-0.03	0.20	0.09	-0.16	0.12
CELOSOS - SEGURO.	-0.01	0.03	0.01	-0.06	-0.03	-0.07	0.00	-0.02	0.06	-0.86	-0.05	0.09	0.01	0.07	0.03	0.06
AMOROSO - ODIOSO.	-0.19	-0.01	0.02	-0.11	0.11	0.12	0.04	-0.11	0.03	0.13	0.33	0.03	0.09	0.04	-0.09	-0.10
DECENTE - INDECENTE.	-0.01	-0.05	0.02	-0.01	0.05	-0.02	0.01	-0.07	-0.05	0.02	0.94	0.05	0.04	-0.05	0.00	-0.00
INCUMPLIDO - CUMPLIDO.	-0.01	0.17	0.01	0.07	0.10	0.00	-0.05	0.05	0.19	0.01	0.08	0.81	-0.10	0.12	-0.01	0.00
ANSIOSO - SERENO.	-0.03	0.17	0.09	-0.15	-0.12	0.05	0.10	-0.22	-0.23	-0.54	-0.27	0.37	0.02	-0.15	0.05	-0.00
DEPRIMIDO - CONTENTO.	-0.02	-0.26	0.08	0.22	-0.03	-0.11	0.08	-0.06	-0.06	-0.29	0.23	0.56	0.11	0.08	0.15	0.05
DESEABLE - INDESEABLE.	0.30	0.21	0.33	-0.12	0.28	0.15	0.01	-0.00	-0.08	0.18	-0.08	0.34	0.01	-0.27	-0.04	-0.36
LEAL - DESLEAL.	0.03	0.06	0.02	-0.00	-0.06	0.03	0.01	0.02	-0.05	-0.00	0.09	-0.00	0.86	0.03	0.01	0.02
HONESTO - DESHONESTO.	0.01	0.05	0.24	0.05	-0.04	-0.18	-0.05	-0.03	-0.33	0.12	0.11	-0.18	0.42	-0.31	-0.01	-0.10

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10	FACTOR 11	FACTOR 12	FACTOR 13	FACTOR 14	FACTOR 15	FACTOR 16
AVIMADO - DESAHIMADO.	0.16	0.23	-0.19	-0.27	-0.01	0.24	-0.07	0.08	0.21	0.07	0.09	-0.11	0.34	-0.02	0.35	-0.09
FELIZ - TRISTE.	-0.01	-0.06	-0.10	0.06	0.04	0.30	0.05	0.04	0.09	-0.04	-0.02	-0.22	0.47	-0.30	-0.08	0.00
SUMISO - DOMINANTE.	-0.18	0.06	0.11	0.03	0.04	-0.08	0.38	0.35	0.04	-0.04	0.16	0.03	-0.32	0.20	-0.24	0.09
ACCESIBLE - INACCESIBLE.	0.33	0.08	0.37	0.13	0.23	-0.01	0.07	0.38	-0.09	-0.08	-0.02	-0.28	0.26	0.30	-0.20	0.11
HONESTO - DESHONESTO.	0.01	0.05	0.24	0.05	-0.04	0.18	-0.05	-0.05	-0.33	0.12	0.11	-0.18	0.42	-0.31	0.01	-0.10
FELIZ - TRISTE.	-0.01	-0.06	-0.10	0.06	0.04	0.30	0.05	0.04	0.09	-0.04	-0.02	-0.22	0.47	-0.36	-0.08	0.00
PUNTUAL - IMPUNTUAL.	0.03	-0.03	0.05	-0.02	-0.03	-0.11	-0.07	-0.04	-0.07	0.17	0.07	-0.01	0.04	-0.72	0.00	0.02
TEMPERAMENTAL - CALMADO.	-0.18	0.04	-0.00	-0.29	0.05	0.17	0.08	0.14	-0.01	-0.17	0.12	-0.01	-0.09	-0.01	0.46	-0.18
TOLERANTE - INTOLERANTE.	-0.24	0.08	-0.13	-0.23	0.31	0.18	-0.09	0.18	-0.02	0.01	-0.11	0.02	0.19	-0.15	-0.33	-0.05
AGESIVO - PACIFICO.	-0.01	-0.09	-0.00	-0.02	-0.10	0.03	0.02	0.13	0.02	-0.00	-0.04	0.09	0.10	-0.08	0.87	-0.05
ESTABLE - VOLUBLE.	0.08	-0.12	-0.04	0.00	0.06	-0.07	0.22	-0.00	-0.11	0.51	-0.00	0.04	0.16	-0.24	-0.35	0.09
CONFLICTIVO - CONCILIADOR.	0.05	0.09	0.05	0.05	0.17	0.19	0.01	-0.17	0.21	-0.26	-0.03	-0.05	-0.29	-0.04	0.42	0.25
CAPAZ - INCAPAZ.	0.31	-0.05	-0.09	-0.05	0.08	-0.04	0.04	0.17	-0.22	-0.16	0.05	-0.11	0.02	-0.12	-0.22	-0.35
INTELIGENTE - INEPTO.	0.24	-0.03	-0.31	0.16	-0.02	0.02	-0.07	0.21	-0.02	0.14	0.09	-0.15	-0.05	0.12	-0.03	-0.62
SIMPATICO - ANTIPATICO.	-0.03	0.00	-0.22	-0.07	0.15	-0.07	0.15	0.06	0.01	-0.12	0.03	0.22	0.13	-0.01	0.18	-0.59
DESEABLE - INDESEABLE.	0.30	0.21	0.34	-0.12	0.28	0.15	0.01	-0.00	-0.08	0.18	-0.08	0.34	0.01	-0.27	-0.09	-0.36
MELANCOLICO - ALEGRE.	0.16	-0.01	-0.22	-0.02	0.14	0.10	-0.19	-0.04	0.10	-0.30	0.27	0.18	-0.05	0.25	0.01	0.35

La confiabilidad obtenida para las subescalas que conforman la escala de Autoconcepto, fue superior a 0.45 con excepción de los factores: 3, que obtuvo un alpha de 0.20 y el factor 10, que fue de 0.29 (Tabla 11).

Tabla 11.

Confiabilidad obtenida por medio del índice de consistencia interna Alpha de Cronbach para la escala de Autoconcepto.

FACTOR	NÚMERO DE REACTIVOS	ALPHA DE CRONBACH
1 Insociable.	2	0.45
2 Sensibilidad Intraindiv.	5	0.86
3 Accesibilidad.	2	0.20
4 Sentimientos Interindiv.	5	0.80
5 Sociabilidad Expresiva.	4	0.72
6 Adaptación Pasiva.	3	0.57
7 Sensibilidad Pasiva.	4	0.73
8 Sociabilidad Negativa.	4	0.69
9 Valores Éticos.	4	0.83
10 Estabilidad.	3	0.29
12 Estados de Animo.	3	0.72
13 Valores Personales.	4	0.82
15 Salud Emocional.	3	0.65
16 Relaciones Ocupacionales.	4	0.68

3.3. ESCALA DE ASERTIVIDAD.

Para la escala de Asertividad, una vez que se obtuvieron los datos - se procedió a realizar el Análisis Factorial tipo PA_2 (factores principales con interacciones), con rotación varimax, con el objeto de verificar la validez del constructo.

Antes de la rotación, el análisis factorial reportó 11 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican el 76.4 % de la varianza total acumulada (tabla 12). Después de efectuada la rotación, el análisis factorial reportó 9 factores con valores propios superiores a 1.0 y que - explican el 93.2 % de la varianza total acumulada de la escala de Asertividad (tabla 13).

Se analizó la matriz de factores rotados y siguiendo el criterio utilizado por Flores, Galaz, M. y Cols. (1985), se seleccionaron los reactivos cuyo peso factorial tuviera carga igual o superior $\pm .30$ y que, además, presentara congruencia conceptual con sus respectivos factores (tabla 14).

El factor 1 que corresponde a la dimensión de No Asertividad, se agruparon 11 reactivos: 4, 13, 14, 15, 17, 20, 21, 24, 26, 27 y 33.

Para el factor 2, que corresponde a la dimensión de Asertividad por Medios Indirectos, se agruparon 5 reactivos: 1, 5, 22, 23 y 32.

Los reactivos: 10, 16, 18, 19, 28, 30 y 31, se agruparon en el ter-

cer factor que corresponde a la dimensión de Asertividad en Situaciones Cotidianas.

Los siguientes factores, quedaron formados por un sólo reactivo y, por eso, fueron eliminados y son: el factor 4 quedó el reactivo 21; en el factor 5 quedó el reactivo 8; en el factor 6 el reactivo 3; en el factor 7 el reactivo 11; y en el factor 8 quedó el reactivo 29.

Tabla 12.

Factores iniciales con valores propios superiores a 1.0, porcentaje de varianza, porcentaje de varianza acumulada, reportados en el Análisis Factorial tipo PA₂ con rotación varimax de la escala de Asertividad.

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE DE VARIANZA ACUMULADA
1	5.82737	17.7	17.7
2	3.69819	11.2	28.9
3	2.95349	8.9	37.8
4	2.57363	7.8	45.6
5	1.96031	5.9	51.6
6	1.74441	5.3	56.8
7	1.50271	4.6	61.4
8	1.44021	4.4	65.8
9	1.36633	4.1	69.9
10	1.11831	3.4	73.3
11	1.01695	3.1	76.4

Tabla 13.

Factores obtenidos en el Análisis Factorial después de efectuada la notación varimax de la escala de Asertividad.

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE DE VARIANZA ACUMULADA
1	5.46028	25.2	25.2
2	3.40169	15.7	41.0
3	2.64689	12.2	53.2
4	2.21151	10.2	63.4
5	1.67388	7.7	71.2
6	1.43957	6.7	77.8
7	1.17276	5.4	83.2
8	1.12405	5.2	88.4
9	1.03445	4.8	93.2

TABLA 14.- MATRIZ DE FACTORES ROTADOS DE LA ESCALA DE ASERTIVIDAD.

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9
A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mí.	0.37	0.19	-0.11	0.17	0.43	0.11	0.01	-0.22	0.11
Me es difícil iniciar una conversación.	0.51	-0.00	-0.12	-0.17	0.23	0.17	0.06	0.05	0.02
A menudo tengo dificultad en decir "NO"	0.53	-0.03	-0.11	0.21	0.00	0.17	0.31	0.05	-0.15
Me da pena pedir información por teléfono a instituciones y a negocios.	0.69	-0.13	-0.09	0.16	-0.12	-0.02	-0.04	-0.22	0.06
Evitaría decirle a un (a) amigo (a) que no puedo salir al cine con él porque estoy trabajando.	0.31	-0.00	0.01	0.21	0.04	0.13	0.53	-0.07	-0.03
Evito hacer preguntas por temor a que suene estúpidas.	0.64	0.01	-0.01	-0.07	-0.07	0.07	0.33	0.03	0.16
Me daría pena decirle a un (a) amigo (a) que estoy ocupado (a) y no puedo atenderlo (a).	0.61	0.07	0.06	0.15	0.04	-0.12	0.29	-0.02	0.03
Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancía que siento no apropiada para mí, me es difícil decirle que no me la llevo.	0.31	0.07	0.09	0.38	-0.12	-0.14	0.10	0.08	0.02

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9
Preferiría disculparme por teléfono que personalmente le no haber acudido a una cita.	0.50	0.30	-0.12	0.00	0.13	-0.18	0.24	-0.21	0.11
Cuando en mi trabajo hubo una junta a la que no asistí prefiero esperar por carta los acuerdos que preguntarle a mi jefe.	0.41	0.24	0.00	0.49	-0.16	0.13	0.04	-0.00	-0.03
Me daría pena pedirle a mi amigo (a) que no le prestaría mi carro.	0.31	0.03	0.20	0.61	-0.04	0.18	0.17	-0.13	-0.04
Si el servicio de limpieza de mi colonia es pésimo prefiero mandar una carta olvidándome de ello que acudir personalmente.	0.48	0.29	-0.26	0.18	-0.38	-0.21	0.04	0.09	0.08
Tiubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instituciones.	0.48	0.03	-0.36	-0.09	0.29	-0.15	-0.11	-0.16	0.20
Preferiría solicitar un trabajo o la admisión a un colegio por carta que por medio de entrevistas.	0.03	0.33	-0.00	0.03	0.12	0.27	-0.09	0.24	0.00
Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo por medio de una carta que por medio de entrevistas.	0.02	0.69	0.23	0.26	0.03	0.23	-0.11	0.03	0.03
Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de mercancía les recuerdo	0.25	-0.47	0.41	0.12	0.25	0.12	0.04	0.36	0.05

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9
<i>Si he adquirido boletos para viajar y los cancelan injustamente durante en reclamar.</i>	0.04	-0.60	0.48	0.13	0.20	0.05	0.09	0.00	0.27
<i>Preferio pedirte aumento de sueldo a mi jefe por medio de carta que personalmente.</i>	0.01	0.75	-0.75	-0.06	-0.04	-0.01	-0.13	0.18	0.00
<i>Preferiria disculparme por telefono que personalmente le no haber acudido a una cita.</i>	0.50	0.30	-0.12	0.00	0.13	-0.18	0.24	-0.21	-0.11
<i>Si tuviera que faltar a mi trabajo preferio pedir permiso por escrito que personalmente.</i>	0.15	0.70	-0.21	0.28	-0.11	0.15	0.06	0.04	-0.04
<i>Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de mercancía reclamó.</i>	0.75	-0.47	0.41	0.12	0.25	0.12	0.04	0.36	0.05
<i>Cuando la comida en un restaurant te no ha sido cocinada a mi satisfacción, me quejo con el mesero.</i>	-0.01	-0.28	0.60	0.00	0.15	0.41	0.00	0.17	-0.20
<i>Si he adquirido boleto para viajar y los cancelan injustamente no duraría en reclamar.</i>	0.04	-0.60	0.48	0.13	0.20	0.05	0.09	0.00	0.27
<i>Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia hizo ruido les pediría guardar silencio</i>	-0.01	-0.01	0.32	0.07	-0.09	-0.14	0.04	0.64	-0.02

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9
<i>No dudaría en reclamar mercancía defectuosa.</i>	-0.06	-0.14	0.30	0.01	0.14	-0.00	-0.52	-0.11	0.01
<i>Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o cualquier otro lugar.</i>	-0.19	0.10	0.77	-0.10	0.04	-0.03	-0.31	0.13	0.01
<i>Me quejo cuando tengo reservación para acudir a algún espectáculo u no lo respetan.</i>	-0.09	-0.18	0.68	0.04	-0.23	-0.02	-0.13	0.11	0.22
<i>Titubeo en hacer llamadas telefónicas a negocios e instalaciones.</i>	0.45	0.03	-0.36	-0.09	0.29	-0.15	-0.11	-0.16	0.20
<i>Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme la mercancía que no es apropiada para mí, me es difícil decirle que no me la llevo.</i>	0.31	0.07	0.09	0.58	-0.12	-0.24	0.10	0.08	0.06
<i>Cuando en mi trabajo hubo una junta a la que no asistí prefiero esperar por carta los acuerdos que preguntarle a mi jefe.</i>	0.41	0.24	0.00	0.49	-0.16	0.13	0.04	-0.00	-0.03
<i>Me da pena decirles a los hijos de mis amigos (al que deseen de hacer ruido.</i>	-0.13	0.05	-0.19	0.70	0.11	-0.06	0.17	0.20	0.03

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9
Me daría pena decirles a mis amigos (a) que no le prestaría mi carro.	0.31	0.03	0.20	0.61	-0.04	0.18	0.17	-0.13	-0.14
A decir verdad la mayor parte de la gente se aprovecha de mí.	0.37	0.19	-0.11	0.17	0.43	0.11	0.01	-0.22	0.11
Si a un amigo que le presté, no me lo ha devuelto se lo pido.	0.07	-0.11	0.21	-0.26	0.62	-0.25	-0.10	0.29	-0.13
Si el servicio de mi colonia de lim pieza es pésimo pretiero mandar una carta quejandome que acudir.	0.48	0.29	-0.26	0.18	-0.38	-0.21	0.04	0.09	0.06
La mayor parte de la gente parece ser más agresiva u asertiva que yo.	0.00	0.05	0.01	-0.23	0.12	0.54	0.06	0.16	0.13
Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción me quejo con el mesero.	-0.01	-0.28	0.60	0.00	0.15	0.41	0.00	0.17	-0.20
Me da pena rechazar una invitación.	0.17	0.00	-0.10	0.19	0.00	-0.04	0.70	-0.17	0.01
A menudo tengo dificultad en decir "NO"	0.53	-0.03	-0.11	0.21	0.00	0.17	0.31	0.05	-0.15
Evitarlos de darme a un (a) amigo (a) que no puedo salir con él (ella) porque estoy trabajando.	0.31	-0.00	0.01	0.21	0.04	0.13	0.53	-0.07	-0.01

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9
Falta hacer preguntas por temor a que surran estúpidas.	0.64	-0.01	-0.01	-0.07	-0.07	0.07	0.33	0.03	0.16
No durarla en reclamar mercancía defectuosa.	-0.06	-0.14	0.30	0.01	0.16	-0.00	-0.52	-0.11	0.01
Me niego cuando hay mal servicio en restaurantes o en cualquier otro lugar.	-0.19	0.10	0.77	-0.10	0.04	-0.03	-0.31	0.13	0.01
Sí en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de mercancía les reclamo.	0.25	-0.47	0.41	0.12	0.25	0.12	0.04	0.36	0.05
Sí una paraje recorre a mí en el teatro o en una conferencia está haciendo mucho ruido les pediría que guarden silencio o si conversan lo hagan en otro lugar.	-0.08	-0.01	0.32	0.07	-0.09	-0.14	0.04	0.64	-0.02
Me da pena pedir libros que he prestado.	0.19	0.04	-0.03	-0.08	-0.70	-0.18	-0.60	0.31	-0.11
Sí un artículo tiene un precio en la tienda y este aumenta cuando me es entregado no vacilaría en entregarlo.	0.08	-0.07	0.10	-0.03	0.01	0.20	0.00	0.06	0.95

La confiabilidad obtenida para cada una de las subescalas que forman la escala de Asertividad fue superior a 0.68 (Tabla 15)

TABLA 15

Confiabilidad Obtenida por medio del Índice de Consistencia Interna - Alpha de Cronbach, para la escala de Asertividad:

FACTOR	NUMERO DE REACTIVOS	ALPHA DE CRONBACH
1 No asertividad.	11	0.82
2 Asertividad por Medios Indirectos.	5	0.68
3 Asertividad en Situaciones Cotidianas.	7	0.76

Una vez realizado el Análisis Factorial para las escalas de Locus de Control, Autoconcepto y asertividad, y obtenida la confiabilidad para cada uno de los factores de las escalas, se procedió a verificar las hipótesis nulas 2, 3 y 4, que plantean: que no existen diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en las escalas entre - hombres y mujeres. Para lo cual se realizó una "t" de student (Tabla - 16).

Tabla 16.

"t" de student de las escalas de Locus de Control Autoconcepto y -
Asertividad.

FACTOR	VALOR t	GRADOS DE LIBERTAD	PROBABILIDAD.
<i>Escala de Locus de Control:</i>			
1 Destino-Suerte.	0.60	42.71	0.554
2 Intenalidad Inst.	0.82	47.56	0.416
3 P. Macro Cosmos.	-0.48	47.72	0.634
4 Afectividad.	2.52	41.79	0.015*
6 P. Micro Cosmos.	0.45	46.11	0.653
7 Esfuerzo Personal.	0.57	46.10	0.570
9 Externalidad I.	1.90	47.06	0.064
10 Responsabilidad Des- plazada.	1.37	45.99	0.177
11 Dependencia.	-0.46	47.31	0.646
<i>Escala de Autoconcepto:</i>			
1 Insoiable.	0.74	44.48	0.464
2 Sensibilidad Intraindiv.	1.55	48.00	0.127
3 Accesibilidad.	-0.49	45.96	0.630
4 Sentimientos Interind.	-0.35	43.72	0.730
5 Sociabilidad Expresiva.	-0.42	42.10	0.679

FACTOR	VALOR <i>t</i>	GRADOS DE LIBERTAD	PROBABILIDAD.
6 Adaptación Pasiva.	-0.61	47.32	0.547
7 Sensibilidad Pasiva	3.41	39.63	0.007**
8 Sociabilidad Negativa.	-0.12	47.67	0.905
9 Valores Éticos.	-0.35	45.83	0.726
10 Estabilidad.	-0.26	47.53	0.793
12 Estados de Animo.	0.43	47.94	0.666
13 Valores Personales.	-0.09	46.78	0.933
15 Salud Emocional.	0.34	45.45	0.732
16 Relaciones Ocupacionales.	1.00	46.91	0.321

Escala de Asertividad:

1 No Asertividad.	-0.13	47.87	0.896
2 Asertividad por Medios Indirectos.	0.16	47.44	0.876
3 Asertividad en Sit. Cotidianas.	-0.28	39.81	0.780

* $p = 0.01$

** $p = 0.001$

Se seleccionó un nivel de confianza de .05 y la regla de decisión — fue: $p \leq .05 =$ No se rechaza. Esto quiere decir que un resultado significativo a este nivel podría ocurrir por azar, solo 5 veces en 100 intentos (Kerlinger, N. 1982 p. 120).

En base a los resultados obtenidos se detecta que las probabilidades son mayores a .05, por lo cual las hipótesis nulas 2, 3 y 4, que plantean:

H_{02} .- No habrá diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Locus de Control, entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

H_{03} .- No habrá diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Autoconcepto, entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

H_{04} .- No habrá diferencias estadísticamente significativas en las puntuaciones obtenidas en la escala de Afectividad entre hombres y mujeres de 2 grupos 24 horas de A. A.

Se aceptan, con excepción del factor 4 de Locus de Control, que corresponde a la dimensión de Afectividad y el factor 7 de Autoconcepto que corresponde a Sensibilidad Pasiva, si se encontraron diferencias, ya que el factor 4 de Locus de Control obtuvo una $t = 2.52$, 41.79 gl y $p = 0.015$, cual indica que los hombres ($\bar{x} = 2.33$), mientras que en el factor 7 de la escala de Autoconcepto, la t fue de 3.41 con 39.63 gl. y $p = 0.002$, en donde son las mujeres ($\bar{x} = 2.65$) las que tienden a tener un concepto de sí mismas como sensiblemente pasivas, aunque los hombres no se situaron en el extremo opuesto ($\bar{x} = 3.66$).

Posteriormente se procedió a calcular las correlaciones producto mo-

mento de Pearson, entre cada uno de los factores que conforman las escalas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad, con el objeto de analizar las relaciones existentes entre dichas escalas. Para comprobar la significancia se utilizó un nivel de confianza de .05 - correlación significativa. Como se puede observar en las tablas 17, 18 y 19, existieron correlaciones entre los siguientes factores:

TABLA 17.- Coeficiente de Correlación entre las escalas de Locus de Control y Autoconcepto.

	Fatalismo Suerte	Internalidad Instrumental.	P.Macro Cosmos	Afectividad	P.Micro Cosmos	Esfuerzo Personal	Externalidad Instrumental	Responsabilidad Desplazada	Dependencia
Insoctable	$r = 0.19$ $p = 0.082$	$r = -0.05$ $p = 0.354$	$r = 0.07$ $p = 0.297$	$r = 0.12$ $p = 0.196$	$r = 0.19$ $p = 0.092$	$r = 0.06$ $p = 0.317$	$r = 0.21$ $p = 0.065$	$r = -0.04$ $p = 0.391$	$r = 0.20$ $p = 0.077$
Sensibilidad Intra.	$r = 0.33$ $p = 0.004$	$r = 0.08$ $p = 0.276$	$r = 0.01$ $p = 0.268$	$r = 0.06$ $p = 0.335$	$r = 0.07$ $p = 0.299$	$r = 0.07$ $p = 0.311$	$r = 0.13$ $p = 0.180$	$r = 0.17$ $p = 0.107$	$r = 0.06$ $p = 0.323$
Accesibilidad	$r = -0.15$ $p = 0.173$	$r = 0.21$ $p = 0.070$	$r = 0.02$ $p = 0.427$	$r = -0.08$ $p = 0.278$	$r = -0.04$ $p = 0.388$	$r = 0.07$ $p = 0.305$	$r = -0.25$ $p = 0.036$	$r = -0.28$ $p = 0.023$	$r = -0.00$ $p = 0.474$
Sentimientos Inter.	$r = -0.15$ $p = 0.139$	$r = -0.05$ $p = 0.346$	$r = 0.07$ $p = 0.293$	$r = -0.10$ $p = 0.237$	$r = 0.06$ $p = 0.338$	$r = -0.11$ $p = 0.203$	$r = 0.03$ $p = 0.415$	$r = 0.07$ $p = 0.309$	$r = -0.03$ $p = 0.403$
Sociabilidad Expre- siva	$r = -0.04$ $p = 0.375$	$r = 0.14$ $p = 0.162$	$r = -0.07$ $p = 0.292$	$r = -0.00$ $p = 0.479$	$r = 0.06$ $p = 0.326$	$r = -0.03$ $p = 0.417$	$r = -0.18$ $p = 0.022$	$r = 0.07$ $p = 0.313$	$r = 0.04$ $p = 0.387$
Adaptación Pasiva.	$r = -0.16$ $p = 0.119$	$r = 0.02$ $p = 0.440$	$r = 0.23$ $p = 0.056$	$r = -0.06$ $p = 0.336$	$r = -0.09$ $p = 0.256$	$r = -0.01$ $p = 0.462$	$r = -0.23$ $p = 0.050$	$r = 0.33$ $p = 0.009$	$r = -0.09$ $p = 0.266$
Sensibilidad Pasl- va	$r = 0.12$ $p = 0.189$	$r = 0.04$ $p = 0.371$	$r = 0.12$ $p = 0.195$	$r = 0.11$ $p = 0.206$	$r = -0.06$ $p = 0.330$	$r = 0.27$ $p = 0.026$	$r = 0.19$ $p = 0.093$	$r = -0.00$ $p = 0.485$	$r = -0.19$ $p = 0.088$
Sociabilidad Neqa-	$r = 0.18$ $p = 0.091$	$r = -0.18$ $p = 0.102$	$r = 0.23$ $p = 0.053$	$r = -0.08$ $p = 0.268$	$r = 0.17$ $p = 0.118$	$r = -0.30$ $p = 0.015$	$r = 0.14$ $p = 0.459$	$r = 0.17$ $p = 0.118$	$r = 0.12$ $p = 0.196$

Continuación.....

	Fatalismo Suerte	Internalidad Instrumental.	P.Macro Cosmos	Afectividad	P.Micro Cosmos	Esfuerzo Personal	Exterrnalidad Instrumental	Responsabilidad Desplazada	Dependencia
Valores Éticos	$\lambda = -0.17$ $p = 0.708$	$\lambda = 0.04$ $p = 0.375$	$\lambda = 0.32$ $p = 0.011$	$\lambda = -0.22$ $p = 0.056$	$\lambda = -0.15$ $p = 0.143$	$\lambda = -0.02$ $p = 0.439$	$\lambda = -0.25$ $p = 0.034$	$\lambda = 0.03$ $p = 0.417$	$\lambda = -0.16$ $p = 0.127$
Estabilidad	$\lambda = -0.18$ $p = 0.099$	$\lambda = 0.12$ $p = 0.193$	$\lambda = 0.08$ $p = 0.279$	$\lambda = 0.02$ $p = 0.429$	$\lambda = 0.15$ $p = 0.147$	$\lambda = 0.04$ $p = 0.370$	$\lambda = 0.00$ $p = 0.493$	$\lambda = -0.05$ $p = 0.343$	$\lambda = -0.02$ $p = 0.443$
Valores Personales.	$\lambda = 0.09$ $p = 0.246$	$\lambda = 0.07$ $p = 0.307$	$\lambda = -0.04$ $p = 0.381$	$\lambda = -0.00$ $p = 0.478$	$\lambda = 0.22$ $p = 0.058$	$\lambda = 0.04$ $p = 0.391$	$\lambda = 0.13$ $p = 0.180$	$\lambda = -0.00$ $p = 0.492$	$\lambda = 0.16$ $p = 0.123$
Estados de Ánimo.	$\lambda = 0.16$ $p = 0.127$	$\lambda = 0.06$ $p = 0.321$	$\lambda = 0.23$ $p = 0.053$	$\lambda = -0.06$ $p = 0.320$	$\lambda = -0.09$ $p = 0.252$	$\lambda = -0.10$ $p = 0.235$	$\lambda = -0.15$ $p = 0.137$	$\lambda = 0.07$ $p = 0.304$	$\lambda = 0.06$ $p = 0.336$
Salud Emocional.	$\lambda = 0.03$ $p = 0.403$	$\lambda = 0.03$ $p = 0.403$	$\lambda = 0.01$ $p = 0.460$	$\lambda = 0.23$ $p = 0.052$	$\lambda = -0.11$ $p = 0.205$	$\lambda = -0.05$ $p = 0.348$	$\lambda = -0.02$ $p = 0.422$	$\lambda = 0.23$ $p = 0.050$	$\lambda = -0.11$ $p = 0.211$
Relaciones Ocupacio nales	$\lambda = 0.12$ $p = 0.095$	$\lambda = -0.06$ $p = 0.321$	$\lambda = -0.12$ $p = 0.180$	$\lambda = 0.07$ $p = 0.293$	$\lambda = 0.15$ $p = 0.136$	$\lambda = 0.12$ $p = 0.200$	$\lambda = 0.26$ $p = 0.019$	$\lambda = 0.14$ $p = 0.152$	$\lambda = -0.05$ $p = 0.357$

- *Correlación entre las escalas de Locus de Control y Autoconcepto.*

El factor de Fatalismo-Suerte, con el factor de Sensibilidad Intradinvidual, obtuvo: ($r = 0.33$; $p = 0.008$), lo que determina una correlación estadísticamente significativa, moderada y positiva y, por tanto, es directamente proporcional, lo que significa que si el sujeto cree que su vida está determinada por cuestiones azorosas tales como la suerte o el destino, entonces se dejará guiar por sus sentimientos y los expresará con mayor facilidad.

Entre el factor de poderosos del Macro Cosmos y el factor de Adaptación Pasiva, se reportó una correlación estadísticamente significativa, -baja y positiva ($r = 0.23$; $p = 0.056$), es decir, que si la persona delega su responsabilidad hacia gentes que están en el poder y que son lejanas - al individuo, pero su acción repercute en él de manera indirecta, entonces se adaptará a la sociedad en forma pasiva, sin iniciativa, limitándose a no participar en las grandes decisiones.

Poderosos del Macro Cosmos y Sociabilidad Negativa, obtuvieron una - correlación estadísticamente significativa, baja y positiva ($r = 0.23$; $p = 0.053$), esto significa que si el sujeto infiere que la toma de decisiones en la solución de los problemas mundiales que de alguna manera le afectan, dependen principalmente de las personas que están en el poder y él no participa directamente, entonces se revelará y mostrará un comportamiento social negativo o inapropiado.

Una correlación estadísticamente significativa moderada y positiva -

$r = 0.32$; $p = 0.011$, se obtuvo entre el factor de Poderosos del Macro - Cosmos y el factor de Valores Éticos, lo cual quiere decir que si el sujeto cree que las personas que tienen poder a niveles macro, sean las responsables de su vida entonces, pensará que también los valores éticos (que son personales y desde el punto de vista positivo) van a estar determinados por quienes tienen el poder.

El factor de Poderoso del Macro Cosmos, junto con el factor de Estados de Animo, reportaron una correlación estadísticamente significativa - baja y positiva ($r = 0.23$; $p = 0.053$), lo que nos dice que si el sujeto determina que quienes tienen el poder tienen el control, aunque se encuentren lejanos a él su acción repercutirá en sus estados de ánimo, ya sea de depresión o ansiedad.

Para el factor de Afectividad, con el factor de Valores Éticos, se reportó una correlación estadísticamente significativa baja y negativa -- ($r = -0.22$; $p = 0.056$) y, por tanto, es inversamente proporcional, es decir, que si el sujeto maneja el aspecto afectivo como reforzador de su conducta, entonces sus valores éticos serán endebles y carecerán de validez. Y viceversa, si una persona posee valores éticos bien definidos, no necesitará recurrir a sus aspectos afectivos para lograr lo que quiere.

El factor de Afectividad y el de Salud Emocional, obtuvieron una correlación estadísticamente significativa ($r = -0.23$; $p = 0.052$), baja y negativa y, por tanto, es inversamente proporcional; lo que significa que quienes utilizan sus afectos en sus relaciones interindividuales, es sin-

toma negativo de su supuesta salud emocional y viceversa, si la persona - posee la capacidad de separar sus aspectos internos en el manejo de sus - relaciones interpersonales, entonces no utilizará sus afectos para lograr lo que quiere.

Una correlación estadísticamente significativa, además de baja y positiva ($r = 0.22$; $p = 0.058$), se encontró entre el factor de Poderosos -- del Micro Cosmos y el de Valores Personales y dió una relación directamente proporcional, es decir, que si las personas que representan determinada autoridad y poseen cierto poder (como jefes, padres, maestros, etc.) - en la toma de decisiones del individuo, entonces sus valores serán impersonales y los determinará en base a lo que los demás digan.

Para el factor de Esfuerzo Personal con el factor de Sensibilidad Pasiva, se reportó una correlación estadísticamente significativa, además de baja y positiva ($r = 0.27$; $p = 0.026$), lo cual significa que si el individuo posee una orientación interna es probable que sea una persona sensible y de carácter pasivo.

El factor de Esfuerzo Personal con el factor de Sociabilidad Negativa, obtuvieron una correlación estadísticamente significativa, baja y negativa ($r = -0.30$; $p = 0.015$) y, por tanto, es inversamente proporcional, es decir, que si el individuo posee una orientación interna, en donde sus logros están determinados por sus acciones, tendrá más aspectos positivos que negativos en su desenvolvimiento y comportamiento social; y viceversa, si el individuo posee características de un comportamiento social negativo, no será una persona que pueda poseer una orientación interna.

El factor de *Externalidad Instrumental* reportó una correlación estadísticamente significativa baja y negativa ($r = -0.28$; $p = 0.036$), con el factor de *Accesibilidad*; esto quiere decir, que si el sujeto cree que la solución de sus problemas va a estar dada por las personas que él considera importantes, no poseerá características de una persona que es deseable socialmente por ser accesible y dinámica. Y viceversa, si el sujeto posee características de una persona que es deseable socialmente por ser accesible y dinámica, entonces no necesitará de la ayuda de las gentes que él considera importantes para la solución de sus problemas.

Una correlación estadísticamente significativa, además de baja y negativa ($r = -0.28$; $p = 0.002$), se obtuvo entre el factor de *Externalidad Instrumental* con el factor de *Sociabilidad Expresiva*, lo que significa — que, cuando el individuo sólo ve como alternativa a las gentes que él considera importantes para poder solucionar la mayoría de sus problemas, su estilo de comunicación o expresión con su medio social será de una persona introvertida, y viceversa.

Entre el factor de *Externalidad Instrumental* con el factor de *Adaptación Pasiva*, se obtuvo una correlación estadísticamente significativa, — además de baja y negativa ($r = -0.23$; $p = 0.050$), lo cual significa que si la persona considera que la mayoría de sus problemas se resuelven a través de la ayuda de gentes que para él son importantes, entonces se adaptará — de manera más activa, e inclusive podrá ser amigueno, aún cuando contrariamente sea capaz de entender y de ser condescendiente con quienes le no dean. Y viceversa.

Externalidad Instrumental obtuvo una correlación estadísticamente — significativa baja y negativa ($r = -0.25$; $p = 0.034$), con el factor de Valores Éticos, dándonos una relación inversamente proporcional, es decir, que si el sujeto determina que la solución a sus problemas proviene de — factores externos, entonces sus valores éticos los determinará en forma — impersonal, basándose en lo que los demás quieren o piensan, y viceversa; si el individuo posee valores éticos bien definidos, no será congruente — que infiera que la solución a sus problemas va a estar dada por factores — externos.

Finalmente, el mismo factor de *Externalidad Instrumental* con el factor de *Relaciones Ocupacionales*, reportó una correlación estadísticamente significativa, baja y positiva ($r = 0.26$; $p = 0.029$) y, por tanto, es directamente proporcional, lo que significa que el individuo recurre a la — ayuda de gentes que considera importantes y lo maneja como el estilo de — relación y funcionamiento en su ocupación.

Para el factor de *Responsabilidad Desplazada* se obtuvo una correlación estadísticamente significativa, baja y negativa ($r = -0.28$; $p = 0.023$) con el factor de *Accesibilidad*; esto quiere decir, que cuando el individuo no participa en la solución de sus problemas y desplaza su responsabilidad a cuestiones azarosas o a los poderosos, difícilmente poseerá características de una persona que es deseable socialmente por ser accesible y dinámica, y viceversa.

El factor de *Responsabilidad Desplazada* con el factor de *Salud Emo—*

cional, reportó una correlación estadísticamente significativa, además de baja y positiva ($r = 0.23$; $p = 0.050$) y, por tanto, es directamente proporcional, lo que significa que si el sujeto desplaza su responsabilidad y no participa en la solución de sus problemas, es sintomático de una mala salud emocional, y que puede producir un desequilibrio en su salud mental, que lo conlleva a desplazar su responsabilidad, como por ejemplo, -- creer en la suerte como reforzador de su conducta.

Tabla 18.

Coefficiente de Correlación entre las escalas de Locus de Control y -
Asertividad.

	NO ASERTIVIDAD	ASERTIVIDAD EN SIT. COTIDIANAS	ASERTIVIDAD POR MEIOS INDIRECTOS.
Destino-Suerte.	$r = -0.04$ $p = 0.390$	$r = 0.21$ $p = 0.067$	$r = -0.14$ $p = 0.162$
Inten <u>si</u> onalidad Ins <u>tr</u> umental.	$r = 0.12$ $p = 0.185$	$r = 0.44$ $p = 0.001$	$r = 0.30$ $p = 0.016$
Poderosos del - Macro Cosmos.	$r = 0.13$ $p = 0.181$	$r = 0.23$ $p = 0.051$	$r = -0.25$ $p = 0.038$
Afectividad.	$r = 0.03$ $p = 0.411$	$r = 0.16$ $p = 0.131$	$r = 0.08$ $p = 0.274$
Poderosos del - Micro Cosmos.	$r = -0.26$ $p = 0.032$	$r = -0.24$ $p = 0.046$	$r = 0.36$ $p = 0.005$
Esfuerzo Personal.	$r = 0.18$ $p = 0.093$	$r = 0.17$ $p = 0.111$	$r = 0.05$ $p = 0.362$
Extern <u>si</u> onalidad Ins <u>tr</u> umental.	$r = -0.02$ $p = 0.437$	$r = 0.09$ $p = 0.258$	$r = -0.26$ $p = 0.032$
Responsabilidad Desplazada.	$r = 0.03$ $p = 0.411$	$r = 0.35$ $p = 0.005$	$r = -0.39$ $p = 0.003$
Dependencia.	$r = 0.10$ $p = 0.241$	$r = 0.06$ $p = 0.336$	$r = -0.05$ $p = 0.352$

- *Correlaciones encontradas entre las escalas de Locus de Control y Asertividad.*

El factor de Internalidad instrumental con el factor de Asertividad por Medios Indirectos, obtuvo una correlación estadísticamente significativa, además de moderada y positiva ($r = 0.44$; $p = 0.001$), lo que nos da una relación directamente proporcional, es decir, que si una persona posee una orientación interna en donde son las propias acciones las que determinan sus éxitos o fracasos, buscará otros medios para hacer valer sus derechos, sin tener que enfrentarse a la persona o situación en conflicto.

Internalidad Instrumental con el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas, mostraron una correlación estadísticamente significativa, moderada y positiva ($r = 0.30$; $p = 0.016$) y por consiguiente es directamente proporcional, es decir, si un individuo muestra una orientación interna en donde es consciente de que son las propias acciones de uno lo que determina nuestros éxitos o fracasos, tenderá a mostrarse asertiva en todas las situaciones y no sólo en aquellas que sean consideradas como cotidianas.

Entre el factor de Poderosos del Macro Cosmos y el factor de Asertividad por Medios Indirectos, se reportó una correlación estadísticamente significativa, además de baja y positiva ($r = 0.23$; $p = 0.051$) y, por tanto es directamente proporcional, es decir, si el sujeto cree que quienes tienen el poder tienen el control, y su acción repercutirá en él aunque estén lejanos, da motivo para que busque otros medios para hacer valer sus derechos.

Una correlación estadísticamente significativa, baja y negativa ($r = -0.25$; $p = 0.038$), se obtuvo para los factores de Poderosos del Macro Cosmos y Asertividad en Situaciones Cotidianas, siendo inversamente proporcional; por tanto, si el individuo cree que quienes tienen el poder tienen el control hasta de su vida, no se mostrará asertiva ni aún en situaciones que son de la vida diaria o consideradas como cotidianas, y viceversa.

El factor de Poderosos del Micro Cosmos, junto con el factor de No Asertividad, reportaron una correlación estadísticamente significativa, baja y negativa ($r = -0.26$; $p = 0.032$), esto significa que si la persona determina que el control lo tienen las personas cercanas a él y representan determinada autoridad, como son: jefes, maestros, padres, etc., se mostrará poco o nada asertiva, y viceversa.

Se obtuvo una correlación estadísticamente significativa, moderada y positiva ($r = 0.36$; $p = 0.005$), entre el factor de Poderosos del Micro Cosmos con el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas, siendo además una relación directamente proporcional, es decir, si el sujeto piensa que las personas que están cercanas a él y poseen cierto poder (como son los padres, jefes, etc.), que influyen en sus decisiones, entonces se mostrará asertiva y sólo hará valer sus derechos en determinadas situaciones.

Para el factor de Poderosos del Micro Cosmos con Asertividad por Medios Indirectos, la correlación fue estadísticamente significativa, además de baja y negativa ($r = -0.24$; $p = 0.046$), siendo inversamente pro-

porcional; por lo tanto, si el individuo delega el control de su comportamiento, en general, hacia personas que están cercanas a él y representan determinada autoridad se mostrará no asertivo, y viceversa, si el sujeto busca todo tipo de medios para hacer valer sus derechos, no aceptará que las personas que están cercanas a él y poseen cierto poder, sean los que determinen los reforzadores de su conducta.

Externalidad Instrumental obtuvo una correlación estadísticamente — significativa, además de que fue baja y negativa ($r = -0.26$; $p = 0.032$), con el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas; por tanto, si el sujeto infiere que los reforzadores de su comportamiento serán dados por personas que él considere como importantes, entonces no hará valer sus derechos ni en situaciones que son de la vida diaria, y viceversa, si se muestra asertivo y hace valer sus derechos en situaciones que se consideran como cotidianas, entonces difícilmente creerá que su vida depende de gentes que son importantes.

El factor de Responsabilidad Desplazada, junto con el factor de Asertividad por Medios Indirectos, obtuvieron una correlación estadísticamente significativa moderada y positiva ($r = 0.35$; $p = 0.005$), así pues, si el sujeto delega su responsabilidad hacia factores externos, sólo se mostrará asertivo si no tiene que enfrentarse directamente con la persona o situación en conflicto.

Para Responsabilidad Desplazada y Asertividad en Situaciones Cotidianas la correlación fue estadísticamente significativa, además de moderada

y negativa ($r = -0.39$; $p = 0.003$) y, por consiguiente, es inversamente proporcional, lo que significa que, cuando el individuo desplaza su responsabilidad hacia cuestiones azarosas como es la suerte y el poder de los grandes, no hará valer sus derechos ni aún en situaciones cotidianas, y viceversa, si el sujeto se muestra asertivo y hace valer sus derechos en cualquier situación no desplazará su responsabilidad, sino más bien tenderá hacia una orientación interna.

Tabla 19.

Coefficiente de Correlación entre las escalas de Asertividad y Autoconcepto.

	NO ASERTIVIDAD	ASERTIVIDAD POR MEDIOS INDIRECTOS	ASERTIVIDAD EN SIT. COTIDIANAS.
<i>Insofiable.</i>	$r = 0.11$ $p = 0.208$	$r = 0.04$ $p = 0.368$	$r = -0.16$ $p = 0.126$
<i>Sensibilidad Intraindividual.</i>	$r = -0.12$ $p = 0.194$	$r = 0.17$ $p = 0.118$	$r = -0.11$ $p = 0.221$
<i>Accesibilidad.</i>	$r = -0.17$ $p = 0.116$	$r = -0.21$ $p = 0.068$	$r = 0.12$ $p = 0.199$
<i>Sentimientos Interindividuales.</i>	$r = -0.15$ $p = 0.147$	$r = -0.15$ $p = 0.149$	$r = -0.01$ $p = 0.460$
<i>Sociabilidad Expresiva.</i>	$r = -0.25$ $p = 0.035$	$r = -0.03$ $p = 0.414$	$r = -0.17$ $p = 0.112$
<i>Adaptación Pasiva.</i>	$r = 0.16$ $p = 0.121$	$r = -0.17$ $p = 0.115$	$r = -0.24$ $p = 0.046$
<i>Sensibilidad Pasiva.</i>	$r = 0.09$ $p = 0.247$	$r = 0.14$ $p = 0.164$	$r = 0.00$ $p = 0.489$
<i>Sociabilidad Negativa.</i>	$r = 0.32$ $p = 0.011$	$r = -0.13$ $p = 0.183$	$r = 0.04$ $p = 0.384$
<i>Valores Éticos.</i>	$r = 0.54$ $p = 0.000$	$r = -0.42$ $p = 0.001$	$r = 0.16$ $p = 0.128$

	NO ASERTIVIDAD	ASERTIVIDAD POR MEDIOS INDIRECTOS	ASERTIVIDAD EN SIT. COTIDIANAS.
<i>Estabilidad.</i>	$r = 0.06$ $p = 0.320$	$r = -0.01$ $p = 0.467$	$r = 0.00$ $p = 0.488$
<i>Valores Personales.</i>	$r = 0.20$ $p = 0.076$	$r = 0.01$ $p = 0.460$	$r = -0.24$ $p = 0.043$
<i>Estados de Animo.</i>	$r = -0.33$ $p = 0.008$	$r = -0.10$ $p = 0.224$	$r = 0.09$ $p = 0.267$
<i>Salud Emocional.</i>	$r = -0.22$ $p = 0.055$	$r = -0.06$ $p = 0.324$	$r = -0.13$ $p = 0.177$
<i>Relaciones Ocupa cionales.</i>	$r = 0.08$ $p = 0.285$	$r = 0.29$ $p = 0.019$	$r = -0.13$ $p = 0.177$

- *Correlaciones encontradas entre las escalas de Asertividad y Autoconcepto.*

El factor de No Asertividad obtuvo una correlación estadísticamente significativa baja y negativa ($r = -0.25$; $p = 0.035$), con el factor de Sociabilidad Expresiva, lo que nos da una relación inversamente proporcional, es decir, que las actitudes y conductas que la persona realiza para no hacer valer sus derechos, negativizan la forma de comunicación o expresión del individuo ante su medio social, y viceversa, si la forma de comunicación o expresión del individuo es positivo, sus actitudes y conductas tienden hacia la asertividad.

No Asertividad con el factor de Sociabilidad Negativa, reportaron una correlación estadísticamente significativa, moderada y negativa ($r = -0.32$; $p = 0.011$) y, por tanto, es inversamente proporcional; esto significa, que si el individuo realiza actitudes y conductas inapropiadas para no hacer valer sus derechos, su comportamiento social negativo, disminuirla, y viceversa, si socialmente hablando se comporta en forma inapropiada, sus actitudes y conductas más que ser asertivas, tienden a ser agresivas.

Entre el factor de No Asertividad con el factor de Valores Éticos, se reportó una correlación estadísticamente significativa, además de moderada y negativa ($r = -0.54$; $p = 0.000$); esto quiere decir que, cuando el individuo realiza actitudes y conductas inapropiadas para no hacer valer sus derechos, sus valores éticos que son personales y enfocados desde el

punto de vista positivo, se desvalorizan, y viceversa, si un individuo -- tiene bien cimentados sus valores éticos, sus actitudes y conductas tienden a ser asertivas.

Una correlación estadísticamente significativa, moderada y negativa ($r = - 0.33$; $p = 0.008$), se obtuvo entre el factor de No Asertividad con el factor de Estados de Animo, lo cual quiere decir, que si el sujeto se comporta de manera no asertiva, sus estados de ánimo, de inquietud o decaimiento disminuirán, y viceversa, si su estado de ánimo, de ansiedad o inquietud es constante, probablemente busque la manera de ser asertivo.

El factor de No Asertividad obtuvo una correlación estadísticamente significativa baja y negativa ($r = - 0.22$; $p = 0.055$), con el factor de Salud Emocional; ésto significa que, cuando el individuo se comporta de manera No Asertiva, es sintomático de un desajuste en su salud emocional, y viceversa, si el individuo posee una buena salud emocional, que le proporcionará una buena salud mental, lo conducirá a comportarse de manera Asertiva, haciéndolo valer sus derechos de manera directa, honesta y sencilla.

Entre el factor de Asertividad por Medios Indirectos con el factor de Valores Éticos, se reportó una correlación estadísticamente significativa moderada y negativa ($r = - 0.42$; $p = 0.001$) y, por tanto, es inversamente proporcional, es decir, que si el individuo utiliza otros medios para hacer valer sus derechos, para no enfrentarse a la persona o situación en conflicto, sus Valores Éticos enfocados desde el punto de vista positi

vo, se inclinarán hacia el lado negativo, y viceversa, si tiene bien cimentados sus Valores Éticos, los cuales están enfocados desde el punto de vista positivo y que además son personales, se mostrará asertivo sin tener que recurrir a otros medios y enfrentándose a la persona o situación en conflicto.

Asertividad por Medios Indirectos y el factor de Relaciones Ocupacionales, obtuvieron una correlación estadísticamente significativa baja y positiva ($r = 0.29$; $p = 0.019$), lo que da una relación directamente proporcional, es decir, que el sujeto utiliza otros medios para hacer valer sus derechos, en lo que se refiere a su estilo asertivo de relación y funcionamiento dentro de su trabajo, ocupación o profesión.

El factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas obtuvo una correlación estadísticamente significativa, baja y negativa ($r = -0.24$; $p = 0.046$), con el factor de Adaptación Pasiva, dándonos una relación inversamente proporcional, lo cual significa que, aln cuando el sujeto muestre un comportamiento asertivo sólo en situaciones que son consideradas como cotidianas, buscará ser más participativo y activo en sus relaciones sociales, y viceversa, si el sujeto se adapta de manera pasiva sin iniciativa, ni aln en situaciones que son de la vida diaria, mostrará un comportamiento asertivo.

Una correlación estadísticamente significativa, baja y negativa ($r = -0.24$; $p = 0.043$), se reportó entre el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas y el factor de Valores Personales; ésto quiere decir,

que si el sujeto hace valer sus derechos sólo en situaciones cotidianas, difícilmente poseerá valores de lealtad y rectitud, y viceversa, si sus valores personales de rectitud y lealtad, están bien cimentados, mostrará un comportamiento asertivo en todo tipo de situaciones.

CAPITULO IV ANALISIS DE LOS RESULTADOS.

CAPÍTULO IV.- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

4.1. DISCUSIÓN.

Una vez que se obtuvieron los resultados, se procedió a hacer el análisis de los mismos, y así poder llegar a conclusiones. Primero se analizaron los resultados obtenidos a través del análisis factorial de las escalas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad. Posteriormente, -- las diferencias entre hombres y mujeres con respecto a las variables antes mencionadas y, finalmente, las correlaciones encontradas entre los -- factores que conforman las escalas.

El análisis factorial apoyó la existencia de los cinco factores encontrados por La Rosa (1986), en la escala de Locus de Control y son: Fatalismo-Suerte, Internalidad Instrumental, Poderosos del Macro Cosmos, Afectividad y Poderosos del Micro Cosmos. Además, que se formaron 4 factores más que son: Esfuerzo Personal, Externalidad Instrumental, Responsabilidad Desplazada y Dependencia (éstos tres últimos se enfocan a lo que es control externo y el primero a control interno). Esto confirma la idea de La Rosa (1986) de construir y validar una escala multidimensional, que midiere Locus de Control.

En lo que respecta a la escala de Autoconcepto, las dimensiones encontradas fueron las mismas de La Rosa (1986): Social, Emocional, Ética y Ocupacional, mientras que la dimensión de iniciativa no se formó, además de que los factores que conforman a cada dimensión no se conservaron pu--

nos, sino que se mezclaron entre sí, motivo por el cual se formaron más factores de los encontrados por La Rosa (1986).

Finalmente, en la escala de Asertividad, el Análisis Factorial reportó la existencia de las tres dimensiones encontradas por Flores Galáz, M. y Col. (1986), como son: No Asertividad, Asertividad por Medios Indirectos y Asertividad en Situaciones Cotidianas.

Estos resultados se deben quizá a que la construcción, validez y confiabilidad de las escalas, fue realizada con estudiantes de preparatoria y universitarios de la UNAM, y que al ser aplicadas a una población de sujetos alcohólicos varía, ya que como Somarriba (1978) nos dice, que el alcohólico no comprende un sólo o único tipo de personalidad, más sin embargo, refieren más patología que sujetos que se consideran normales.

Por otro lado, no podemos menospreciar el punto de vista de León de la Mora (1964) que menciona, que para comprender mejor la estructura caracterológica y la personalidad de los alcohólicos, nuestra atención debe dirigirse hacia la invalidez y la depresión, ya que la forma de conducirse de estos enfermos en la vida, está siempre matizada por tales peculiaridades, que los llevaría a comportarse como personas pasivas, poco o nada emprendedoras; esto explica el motivo por el cual no se formó la dimensión de Iniciativa, en la cual el sujeto tiene o no la iniciativa de poder realizar cualquier actividad. Además de que resiente la responsabilidad y tienden a apoyarse en otros, exigiendo cuidados y trato especial de las personas que lo rodean; esto explica el por qué de la aparición de tres -

factores más de la escala de Locus de Control, y los cuales se agruparían en lo que se considera como control externo, es decir, que los refuerzos van a estar dados por factores externos o ajenos al individuo y que dependerá primordialmente de la suerte, el destino o quienes tienen poder y - que pueden o no estar cercanos al individuo, pero que su acción repercute en él.

El segundo punto a analizar son las diferencias entre hombres y mujeres con respecto a las variables a investigar.

Como se puede observar, sólo existieron diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en las dimensiones de Afectividad y Sensibilidad Pasiva, en las variables de Locus de Control y Autoconcepto, respectivamente.

En lo que se refiere a la dimensión Afectiva, los resultados indican que los hombres tienen una mayor tendencia a creer que pueden lograr sus objetivos a través de relacionarse afectivamente con quienes los rodean, por ejemplo: "puedo mejorar mi vida si le caigo bien a la gente". Esto se relaciona con los resultados encontrados por Condourier (1977) y Somarriva (1978), quienes aplicaron el MAPJ a una muestra de alcohólicos y concluyeron, que éstos presentan exigencias egocéntricas relacionadas con -- una gran necesidad de afecto y atención, por lo que constantemente demandan apoyo de los demás. La intensa lucha que el alcohólico presenta en -- sus períodos de abstinencia, lo hacen sentirse merecedor de muchas atenciones, lo que lo lleva a comportarse en forma demandante, inmadura y re-

curriendo a la fantasía para obtener sus gratificaciones; una de las posibles fantasías del alcohólico es el de creer que manipulando sus relaciones afectivas podrá obtener atención, y lograr sus objetivos.

En general, en la escala de Locus de Control, tanto hombres como mujeres mostraron un patrón de respuesta uniforme a la prueba, con tendencia a la internalidad. Somarrriba (1978) encontró que las personas alcohólicas en proceso de rehabilitación se caracterizan por presentar conciencia de su problemática interna.

Sin embargo, en la presente investigación, los resultados obtenidos no concuerdan con los encontrados por Cox. W, Baker Ellen (1982), Hurburt G., Sade E., Fugua D. (1983), quienes encontraron que los hombres tienden más hacia la internalización, que las mujeres. Esto se debe quizá a que los sujetos que participaron en esta investigación, fueron alcohólicos -- que pertenecen a los grupos 24 horas de A. A. y todos ellos mexicanos.

Respecto a los resultados obtenidos en la escala de Autoconcepto, -- ocurrid de forma similar que, tanto hombres como mujeres presentaron un patrón de respuesta uniforme, siendo el factor de Sensibilidad Pasiva perteneciente a la Dimensión Emocional de Autoconcepto, el único que presentó diferencias significativas. Este factor enfoca, tanto aspectos de afecto como de carácter, es decir, definir a la persona que es sensible y de carácter pasivo, por ejemplo: "sumiso-dominante", "cariñoso-frío"; se encontró que son las mujeres las que tienden a tener un concepto de sí mismas como sensiblemente pasivas, es decir, sumisas, cariñosas, amorosas, -

calladas, tranquilas y atentas. Condourien (1977) y Somarriva (1978) encontraron, que los alcohólicos son inconsistentes en sus relaciones interpersonales, presentan desconfianza y aislamiento por temor a involucrarse emocionalmente, ésto a dado lugar a que en parte se muestren psicológicamente débiles, con un concepto inadecuado de sí mismos.

La sociedad y la cultura juegan un papel importante para determinar ciertas diferencias sexuales; Diaz-Loving, R., Diaz-Guerrero, R., Helmreich, R. L. y Spence, J. T., al realizar una comparación transcultural y un análisis psicométrico de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos (expresivos) (1981), explican que aun en sociedades exitosamente industrializadas, se ejercen presiones sobre los niños hacia el logro y a valerse a sí mismos, mientras que se presiona a las mujeres o niñas para que sean obedientes y desarrollen talentos para la crianza. -- Parson y Bales (1955, citado en Diaz-Loving), identificaron dos diferentes características: un papel instrumental y orientado a metas que se asignan a los hombres en la mayor parte de las sociedades, y un papel expresivo orientado a las relaciones interpersonales que se asigna a las mujeres. Similarmente Bakan (1966, citado en Diaz-Loving), distingue entre diligencia que es más pronunciada en los hombres y refleja un sentido del Yo que se manifiesta en tales características como la autoafirmación y la autoprotección, mientras que la comunión se relaciona fuertemente a las mujeres y refleja un sentido de abnegación.

Esto da como consecuencia, que tal influencia propicie una devaluación en la mujer que repercutirá en su vida adolescente y consecuentemente

en la adulta, propiciando así, que se perciba como sensiblemente pasiva, la cual tiene que adoptar un rol de sumisa, cariñosa, etc.

Díaz-Guerrero (1973, citado en Díaz-Loving), encontró que los niños de siete naciones diferentes, incluyendo México, mostraban de manera general un estilo de confrontación más activo, es decir, manejar las tensiones de la vida modificando activamente el medio físico, interpersonal y social (esto explica el porqué los hombres tienden más a manipular sus relaciones afectivas para lograr sus objetivos, ya que de este modo modifican su medio social e interpersonal), mientras que las mujeres poseían un estilo de confrontación pasivo, es decir, sobrellevar las tensiones de la vida mediante una activa modificación del Yo más bien que del medio ambiente (el modificar su Yo antes que su medio en el cual se desenvuelve la mujer, provoca que se desvalorice y tenga un concepto de sí misma como sensiblemente pasiva). Las consecuencias que el alcohol causa en el organismo y la mente de la mujer, son iguales que en el hombre, esto nos explica en gran parte el motivo por el cual no se encontraron diferencias - en forma general, si a esto le añadimos que la aplicación de las pruebas psicológicas de Locus de Control, Autoconcepto y Asertividad, se realizó con alcohólicos en proceso de recuperación y los cuales pertenecen a los grupos 24 horas de A. A., ya que estos enfermos están caracterizados por un denominador común, que es buscar como meta primordial su recuperación, y los cuales no se diferencian en edad, sexo, creencia política o religiosa, etc., sino que más bien forman una especie de sociedad que padece de la misma enfermedad que es el alcoholismo.

Finalmente, se analizaron las correlaciones encontradas. La dimensión

de Poderosos del Macro Cosmos de la escala de Locus de Control, se correlacionó con los factores de adaptación pasiva, sociabilidad negativa, valores éticos y estados de ánimo, de la escala de Autoconcepto. Esto indica que, cuando el alcohólico cree que las personas con poder tienen el control sobre su vida, a pesar de estar lejanas, su acción repercutirá en él; entonces tendrá un concepto de sí mismo, como alguien que se adapta pasivamente a las situaciones, ya que al sentirse sin control sobre su me di, no participará socialmente y sus triunfos no los sentirá consecuentes a sus valores y acciones, situación que repercute o influye en sus es tados de án imo, el cual tiende a ser de inquietud o decaimiento. Esto se hace evidente en el siguiente fragmento citado en el Libro Grande de A.A. (1986), donde se enumeran algunos de los 12 pasos para establecer un programa de recuperación:

- 1.- Admitimos que éramos impotentes ante el alcohol, que nuestras vidas se habían vuelto ingobernables.
- 2.- Llegamos al convencimiento de que un Poder Superior podría devolvernos el sano juicio.
- 3.- Decidimos poner nuestra voluntad y nuestras vidas al cuidado de Dios, como nosotros lo concebimos.
- 5.- Admitimos ante Dios, ante nosotros mismos, y ante ot ros ser hu ma nos, la naturaleza de nuestros defectos.
- 6.- Estuvimos enteramente dispuestos a dejar que Dios nos

liberarse de todos estos defectos de carácter.

7.- *Humildemente le pedimos que nos liberase de nuestros defectos.*

11.- *Buscamos a través de la oración y la meditación mejorar nuestro contacto consciente con Dios, como nosotros lo concebimos, pidiéndole solamente que nos deje se conocer su voluntad para con nosotros y nos diese la fortaleza para cumplirla.*

Como se puede observar dentro de estos 7 pasos, que sigue el alcohólico en el momento mismo en que pasa a formar parte de un grupo de A. A., Dios es la piedra angular en la recuperación del alcohólico, es el poseedor del poder superior que va a determinar la recuperación del individuo; en otras palabras, es el poderoso que tiene el control y aunque se encuentre lejano al individuo, su acción o fuerza repercutirán en él, es por -- tal motivo que el alcohólico se percibe a sí mismo como una persona débil, sin voluntad, que se rige por la voluntad de Dios. "Conforme estamos más dispuestos a depender de un poder superior, somos de hecho más libres". -- Por lo tanto la dependencia tal como se practica en A. A., significa realmente lograr la verdadera libertad de espíritu.

El factor de Externalidad Instrumental de la escala de Locus de Control, se relacionó de manera inversa con los siguientes factores de la escala de Autoconcepto: Accesibilidad, Sociabilidad Expresiva, Adaptación - Pasiva y Valores Éticos, y en forma directa con el factor de Relaciones -

Ocupacionales. Esto significa que al creer que necesita de la ayuda de -- personas importantes para solucionar la mayoría de sus problemas o para -- poder triunfar en la vida, el alcohólico siente que carece de las aptitud-- des y valores que lo llevarían al éxito, lo cual estimula en él ciertas -- características que lo hacen manipulador para conseguir los favores de -- las personas que él considera como importantes (en lo que se refiere a -- sus relaciones ocupacionales), y así mismo seguir con su estilo de rela-- ción pasivo-dependiente.

En el folleto 44 Preguntas y Respuestas Acerca del Programa de Recu-- peración del Alcohólico (1987), se especifica que: "una vez que el alcohó-- lismo se ha apoderado de un individuo no debe decirse que la víctima, por el simple hecho de beber, está cometiendo una falta moral. En ese estado, el alcohólico no puede valerse de su fuerza de voluntad, porque ya ha per-- dido la facultad de decidir si usa el alcohol o si se abstiene de él". La experiencia ha demostrado que el programa de A. A., resulta eficaz para -- cualquier alcohólico que tenga sinceros deseos de dejar de beber. Los hom-- bres y mujeres que se consideran miembros de A. A., son y seguirán siendo alcohólicos. Llegaron finalmente a la conclusión de que ya no les era po-- sible controlar, de ningún modo, su manera de ingerir alcohol; ahora se -- abstienen de él por completo, lo importante es que no tratan de luchar -- contra el problema por sí solos, discuten su problema abiertamente con -- otros alcohólicos. El hecho de compartir "experiencia, fortaleza y espe-- ranza", parece ser el elemento básico, que les permite vivir sin el al-- cohol y, en la mayoría de los casos, sin siquiera sentir deseos de beber. "Los A. A. sugieren que, para lograr y conservar la sobriedad, el alcohó--

lico necesita reconocer o aceptar que existe un Poder Superior del cual - dependen. Algunos alcohólicos prefieren considerar al grupo mismo de A.A. como el Poder Superior a ellos, mientras que otros aceptan diferentes conceptos de ese poder".

Estos fundamentos manejados por los grupos de A. A., nos ayudan a entender que el sujeto alcohólico, cuando decide dejar de beber e integrarse al grupo de A. A., éste último pasa a ser "La Persona Importante", el cual le va a ayudar a resolver la mayoría de sus problemas y le ayudará a subir en la vida, ya que los grupos de A. A., consideran que el alcohólico, desde el momento en que bebe y no se puede controlar, no es dueño de su voluntad.

La dimensión de No Asertividad de la escala de Asertividad (MERA), - se correlacionó en forma inversamente proporcional con los siguientes factores de la escala de Autoconcepto: Sociabilidad Expresiva, Valores Éticos, Estados de Animo, Sociabilidad Negativa y Salud Emocional, lo cual - significa que cuando la persona expresa en forma débil sus sentimientos, creencias y opiniones y no responde a los requerimientos de la situación interpersonal, permitiendo que se violen sus derechos, disminuirá su capacidad para expresarse y comunicarse ante su medio de manera eficaz, mostrando un comportamiento social inadecuado y, por consiguiente, su salud emocional y sus estados de ánimo se verán afectados, ya que difícilmente obtendrá beneficios con ese tipo de conductas. Estos resultados son acordes con la investigación de Kubli (1987), quien dice que el comportamiento no asertivo provoca una serie de efectos claramente negativos y graves

si se incurre con frecuencia en ese estilo de conducta, deteriorando la satisfacción y la comunicación en la relación humana. Kubli (1987), menciona como principales consecuencias de este comportamiento: "frustración, insatisfacción, tensión que se acumula y afecta la salud, aislamiento, de presión, riesgo de explosiones agresivas y deseo de huir", y explica que estas personas sufren un deterioro gradual efectivo de la autoestima, se sienten incomprendidos, menospreciados y rechazados. Las características de la persona no asertiva mencionadas anteriormente, resultan ser congruentes con las características de la personalidad de un alcohólico, en general, de acuerdo a Condourier (1977); la personalidad del alcohólico sufre cambios desajustándose tanto, que es incapaz de relacionarse afectivamente con las demás personas, sexual y emocionalmente, inmaduro, aislado, dependiente, incapaz de tolerar la frustración o la tensión emocional, pobremente integrado y con fuertes sentimientos de culpa e inutilidad.

La dimensión de Asertividad por Medios Indirectos se correlacionó en forma positiva con las dimensiones de Internalidad Instrumental, Poderosos del Macro Cosmos y Responsabilidad Desplazada de la escala de Locus - de Control. La Asertividad por Medios Indirectos se da cuando la persona no es capaz de enfrentarse directamente con la situación en conflicto, es decir, que sólo es asertiva si no tiene que dar la cara, si el sujeto cree que personas con poder tienen control y que a pesar de estar lejanas, su acción repercutirá en él, sentirá que su medio o mejor dicho el control - de su medio no depende de él, por lo que no participa en la resolución de problemas, desplazando así su responsabilidad. En la medida que la perso-

na tenga estas creencias, su internalidad no podrá manifestarse abiertamente, sino que será a través de conductas asertivas, pero sólo por medios indirectos, cuando cree que el control lo tienen los poderosos y desea -- participar, lo hará a través de otros medios. Sin embargo, en la medida que la persona cree que las personas que controlan su medio están más cercanas a él, disminuirán sus conductas asertivas por medios indirectos. La percepción de un mundo amenazante y la poca aceptación de su conflictiva interna, los lleva a evitar responsabilizarse de su enfermedad y sentirse resentidos con el mundo. Somarriva (1978), León de la Mora (1964), encontraron que los alcohólicos son personas pasivas, poco o nada emprendedoras, que resienten la responsabilidad y tienden a apoyarse en otros. "Sus acciones --dice Savitt-- no están dirigidas o están menos dirigidas al propósito positivo de lograr una meta, sino más bien el propósito negativo -- de liberarse de la tensión". (León de la Mora 1964).

El factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas se relacionó de -- manera inversa con los factores de Poderosos del Macro Cosmos, Responsabilidad Desplazada y Externalidad Instrumental, mientras que en forma directamente proporcional con los factores de Internalidad Instrumental y Poderosos del Micro Cosmos, Conbourien (1977) encontró que los alcohólicos en abstinencia son personas que tratan de ajustarse a las normas establecidas como un intento de mantener cierta adaptación. Al parecer, la aceptación de su problema de adicción, da lugar a una mayor búsqueda de ayuda e incrementa su conciencia de problemática interna.

Esto explica que los sujetos alcohólicos en recuperación y que mili-

tan en los grupos de A. A., al ser conscientes de su problema de adicción y aceptarlo, los lleva a mostrar una orientación interna, en donde son — sus propias acciones y actitudes las que determinarán lo que será su vida, esto da como consecuencia una mejor comunicación expresando lo que cree, piensa y siente en forma directa, honesta y sencilla, en situaciones que son consideradas cotidianas. Son personas que difícilmente desplazan su responsabilidad creyendo que el control de su vida depende de los grandes poderosos y que sus éxitos o fracasos se deben a la suerte; más sin embargo, no pienden de vista, que gentes que están a su alrededor o cercanos a él ejercen cierto control, ya que la sociedad les ha otorgado poder de decisión sobre los demás.

CONCLUSIONES.

En el presente estudio, el objetivo primordial fue investigar si existía relación entre las variables de Locus de Control, Autoconcepto y Aser-tividad en hombres y mujeres alcohólicos; para tal fin se utilizó una mues-tra de 50 sujetos, de los cuales 25 fueron hombres y 25 mujeres, que per-tenece a 2 grupos 24 horas de A. A. Se puede concluir, que si se encon-tró relación entre las variables y diferencias entre hombres y mujeres.

Otro de los propósitos de este estudio fue el de verificar la vali-dez y confiabilidad de las escalas de Locus de Control, Autoconcepto y -Aser-tividad, el cual se obtuvo de manera satisfactoria, ya que la escala de Locus de Control, además de los 5 factores encontrados por La Rosa - (1986), se formaron 4 factores más, 3 de los cuales se agruparían en lo - que se considera como control externo y son: Externalidad Instrumental, - Responsabilidad Desplazada y Dependencia y, el otro, se agruparía en lo - que es control interno y es el de Esfuerzo Personal. Esto confirma la idea de La Rosa (1986) de construir y validar una escala multidimensional que mida Locus de Control.

En lo que respecta a la escala de Autoconcepto, ésta quedó formada - por las 4 dimensiones encontradas por La Rosa (1986): Social, Ética, Emo-cional y Ocupacional, mientras que la de Iniciativa no se formó, además - de que los factores que se agruparon en cada dimensión no se conservaron puros, sino que se mezclaron entre sí.

Finalmente, la escala de Aser-tividad quedó formada por las tres di-

mensiones encontradas por Flores, Galaz, M. y Cols. (1986) y son: No Asertividad, Asertividad por Medios Indirectos y Asertividad en Situaciones Cotidianas.

En lo que respecta a las relaciones encontradas entre los factores - de las escalas, de la escala de Locus de Control, los factores que se correlacionaron con los factores de la escala de Autoconcepto fueron: el factor de Poderosos del Macro Cosmos con los factores de Adaptación Pasiva, Sociabilidad Negativa, Valores Éticos y Estados de Animo. Mientras que el factor de Externalidad Instrumental se relacionó de manera inversa con los siguientes factores: Accesibilidad, Sociabilidad Expresiva, Adaptación Pasiva y Valores Éticos, y en forma directa con el factor de Relaciones - Ocupacionales.

De la escala de Asertividad, el factor que mayor correlación tuvo -- con los factores de la escala de Autoconcepto fue el de No Asertividad -- con: Sociabilidad Expresiva, Sociabilidad Negativa, Valores Éticos, Estados de Animo y Salud Emocional.

Asertividad por Medios Indirectos se correlacionó de manera inversa con los factores de Internalidad Instrumental, Poderosos del Macro Cosmos y Responsabilidad Desplazada de la escala de Locus de Control, mientras - que con el factor de Poderosos del Micro Cosmos se correlacionó en forma inversamente proporcional.

Finalmente, el factor de Asertividad en Situaciones Cotidianas se co

relacionó en forma inversamente proporcional con los factores de Poderosos del Macro Cosmos, Responsabilidad Desplazada y Externalidad Instrumental y en forma directa con los factores de Intenalidad Instrumental y Poderoso del Micro Cosmos de la escala de Locus de Control.

En lo que respecta a las diferencias, en la variable de Locus de Control se encontraron en el factor 4, que corresponde a la afectividad, siendo los hombres los que tienden a creer que a través del manejo de sus relaciones afectivas pueden lograr sus objetivos. Y en la variable de Auto-concepto, las diferencias se encontraron en el factor de Sensibilidad Pasiva, en el cual son las mujeres las que tienden más a tener un concepto de sí mismas como sensiblemente pasivas, es decir, sumisas, cariñosas, -- amorosas, calladas, tranquilas y atentas.

En base a estos resultados, las hipótesis de trabajo se comprobaron, ya que por un lado se encontró relación entre algunos factores de las escalas y, por el otro, diferencias entre hombres y mujeres, con excepción de la variable de Asertividad, la cual se mantuvo intacta. Sin embargo, no se pudo precisar si son causa-efecto del alcoholismo.

El poder diferenciar entre eventos que son causalmente relacionados a eventos anteriores, con aquellos que no lo son; el lograr desarrollar de manera satisfactoria una autoconciencia que nos permita tener un conocimiento total o parcial de lo que somos y una verdadera autoaceptación, la cual implica mayor madurez, ya que hace que la persona esté de acuerdo -- con lo que es; y el poder comunicarnos en forma positivamente adecuada --

con los demás. Estas son conductas que se adquieren a través del desarrollo y de la experiencia, y en donde la familia juega un papel importante, ya que es el núcleo primario y fundamental que provee la satisfacción de las necesidades básicas del hombre. Además de ser el primer elemento con el que el individuo debe enfrentarse, del que toma los primeros elementos de aprendizaje, los valores, normas, costumbres, tradiciones y, en general, todos los elementos del llamado proceso de "socialización".

Estos 3 cuestionamientos están presentes en todo ser humano; sin embargo, se optó por una muestra de alcohólicos, ya que es preocupante darnos cuenta que México se encuentra dentro de los 5 países con mayor índice de alcoholismo, el cual como se ha visto no sólo daña al individuo, sino a todo lo que lo rodea.

Este estudio va dirigido no sólo al enfermo alcohólico en recuperación y readaptación, sino también a todas aquellas ciencias y asociaciones que se dedican a establecer programas de Higiene Mental, para la prevención del alcoholismo, para que conozcan un poco más acerca de la forma de pensar y actuar de estos enfermos y, asimismo, profundicen más sobre el tema o que se amplie la investigación.

B I B L I O G R A F I A

B I B L I O G R A F I A

- Aguilar, K.E. [1987]. *Se Tú Mismo Sin Sentirte Culpable*. México: PAX.
- Allport, G.W. [1976]. *Desarrollo y Cambio. Consideraciones básicas para una Psicología de la Personalidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Alcohólicos Anónimos. [1986]. *Libro Grande. Texto básico de A.A., México: Central Mexicana de Servicios Generales de A.A., A.C.*
- Barreto, C.A. [1985]. *Interrelación de la Conducta Asertiva y las Relaciones-Objetales*. México: UNAM.
- Byrne, C. [1984]. *The General/Academic self-concept-Nomological net work: a review of construct validation research*. *Review of Educational Research*, 54, 427-456.
- Condourier, B.S. (1977). *Estudio comparativo a través del MMPI entre alcohólicos internos en un hospital psiquiátrico y alcohólicos externos*. México: UNAM.
- Connor, J., Dann, L., & Twentyman, C. [1983]. *A self report measure of assertiveness in young adolescents*. *Journal of Clinical Psychology* 3 (1) 101-106.
- Cox, W.W., Baker, E.K. (1982). *Sex Differences in Locus of Control and Problem Drinking Among College Students*, *Bulletin of the Society of - - Psychologist in substance abuse*. vol 1 (3) 104-106.
- Crandall, R. (1973). *The Measurement of Self-Esteem and Related Construct*. In Robinson, J. & Shaver, P. *Measures of Social Psychological Attitudes*. Ann Arbor Michigan: Institute for Social Research.
- Díaz, L. Andrade, P. [1984]. *Una escala de Locus de Control para niños mexicanos*, *Revista Interamericana de Psicología* (18) 21-23.
- Díaz, L. Díaz-Guerrero, R., Helmreich, R.L. y Spence, J.T. [1981]. *Comparación transcultural y análisis-psicométrico de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos (expresivos)*. - México, *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*. Vol. 1 (1) 4-11.

- Díaz-Guerrero, R., Castillo, V. [1982]. *El enfoque Cultura -Contracultura y el desarrollo cognoscitivo y de la Personalidad, en escolares-yucatecos. Psicología del Mexicano. México: Trillas.*
- Erikson, E.H. [1974]. *Infancia y Sociedad. Buenos Aires: Hormé.*
- Fenichel, O. [1986]. *Teoría Psicoanalítica de las Neurosis. México: Paidós.*
- Flores, L.N. [1986]. *El autoconcepto de los miembros de pareja en proceso de divorcio. México: UNAM.*
- Flores, G.M., y cols. [1985]. *Escala de Asertividad. Trabajo presentado en el cuarto congreso mexicano de Psicología. Sociedad Mexicana de Psicología, A.C.*
- Futch, E., Shiner, J. and Lisman, S., [1982]. *Factor analysis a scale of asseritiveness, critique and demonstration. Behavior Modification 6 [1]. 23-43'*
- Fitts, W. [1965]. *Tennessee self-concept manual. Nashville, Tennessee: - - Counselor Recording and tests.*
- Garibay, P.M. [1970]. *Grup. Psychotherapy Alcoholics. México: Revista Mexicana de Psicología. Vol. 4 (3) 117-124.*
- Hersch, P.D. & Sheibe, K.E. [1967]. *On the reability and validity of internal-external control as a personality dimension. Journal of Consulting Psychology, 31, 609-614.*
- Hurburt, G., Gade, E., Fuqua, D., [1983]. *Psychological. Reports, Sex and. Race - as factors on focus of control Scores with an Acoholic Population.*
- Jakubowski, P. & Lange, S. [1976]. *Responsible assertive behavioral. Illinois: Research Press.*
- Jakubowski, P. & Lange, S. [1978]. *The assertive option, your rights and responsibilities. Illinois: Press Company.*
- James, W. [1968]. *The self. In Gordon, C. & Georgan, K.J. The self in social interaction (Vol. 1). New York: John Wiley & Sons, Inc.*
- Kerlinger, F. [1975]. *Investigación del Comportamiento, Técnicas y Metodología México: Interamericana.*
- Kolb, L. [1976]. *Psiquiatría Clínica Moderna. México: Prensa Médica Moderna.*
- La Rosa, [1985]. *Escalas traducidas para medir locus de Control: posibilidades y limitaciones. Trabajo presentado en el XX Congreso Interamericano de Psicología: Caracas.*

- La Rosa, J. (1986). *Escalas de Locus de Control y Autoconcepto: Construcción y Validación*. México: UNAM.
- Lazarus, A.A. (1971). *Behavior Therapy and Beyond*. New York: Mc. Graw Hill.
- Levenson, H. (1973). *Multidimensional Locus of Control in Psychiatric Patients*. *Journal on Consulting and Clinical Psychology*, 38, 373-383.
- Levenson, H. (1974). *Activism and powerful others distinction within the concept of internal-external control*. *Journal of Personality - assessment*, 38, 373-383.
- Levenson, H. (1981). *Differentiating among internality, powerful others and chance*. In Leifcourt, H.M. (ed.) *Research with the Locus of Control Construct*. Vol. 1: Assessment methods, New York, Academic Press.
- Lidz, T. (1985). *La Persona*. España: Herder.
- León de la M.J. (1964). *Psicodinamia del alcohólico*. Revisión bibliográfica México: UNAM.
- Loon, M., More, W. (1980). *Four dimensions of assertiveness*. *Multivariate behavioral Research*, 2, 127-138.
- McClelland D., Atkinson, J., Clark, R., & Lowell, E. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton Century Crofts.
- Molina, P.V., y Cols. (1983). *El Alcoholismo en México, III, Memorias del Seminario de Análisis*, México: Fundación de Investigación Social, A.C.
- Morales, M.E. (1985). *Relaciones entre necesidad de afiliación, Locus de Control y Autodivulgación en adolescentes*. México: UNAM.
- Phares, E.J. (1968). *Differential utilization of information as a function of internal-external control*. *Journal of Personality*, 36, 649-662.
- Pick, S., López, A. (1984). *Cómo investigar en Ciencias Sociales*. México: Trillas.
- Rathus, S. (1973). *A 30 items schedule for assessing assertive behavior*. *Behavior Therapy*, 4, 398-406.
- Ramírez, M.S., Rull, R.V. (1981). *Influencia del Alcoholismo en los Divorcios*. México: U.T.A.
- Rotter, J.R. (1966). *Generalized expectancies for internal vs. external control of reinforcement*. *Psychological Monographs*, 80 (1) 609.

- Rodríguez, M.A. (1980). *Reeducación del Alcohólico*. México: Talleres de Selección tipográficos
- Rogers, C.R. (1950). *The significance of self regarding attitudes and perceptions* New York: Mc. Graw Hill.
- Rogers, C.R. (1972). *Client-centered therapy*. New York: Houston Mufflin
- Rogers, C.R. (1972). *El Proceso de Convertirse en Persona*: Buenos Aires Froidos
- Romero, J., Bonilla, M.P., Rodríguez, M., Esqueda, M.P., (1988). *Manual para la elaboración de tesis*. México: Universidad Intercontinental, Facultad de Psicología.
- Somarriva, R.L. (1978). *Estudio Comparativo de rasgos de personalidad entre dos grupos de pacientes alcohólicos*. México: UNAM.
- Skatsche, R. & Ruch, W. (1983). *Development of a multidimensional test battery for the diagnostic assessment of the construct self assertiveness assertivity*. *Psychology and Praxis*. 11 (4). 293-314
- Smith, M. (1975). *Cuando digo no me siento culpable*. Barcelona: Grijalbo.
- Wolpe, J. (1958). *Psychotherapy by reciprocal inhibition*. Stanford: University Press.
- Wolpe, J. (1969). *The practice of behavior Therapy*. Oxford, Pergamon.

A N E X O S

ESCALA DE LOCUS DE CONTROL.

INSTRUCCIONES:

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1 = completamente en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = ni en acuerdo ni en desacuerdo; 4 = de acuerdo; 5 = completamente de acuerdo. Especifique su respuesta, haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. No hay respuestas correctas o incorrectas; hay puntos de vista diferentes. CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES.

Gracias.

- (5) Completamente de acuerdo.
- (4) De acuerdo.
- (3) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo.
- (2) En desacuerdo.
- (1) Completamente en desacuerdo.

- 1.- El problema del hambre está en manos de los poderosos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto. 1 2 3 4 5
- 2.- El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga. 1 2 3 4 5
- 3.- El caerle bien a la gente me ayuda a resolver muchos problemas. 1 2 3 4 5

- 4.- *Los precios, en general, dependen de los empresarios y no tengo influencia al respecto.* 1 2 3 4 5
- 5.- *No puedo influir en la solución del problema de la vivienda, ya que depende del gobierno.* 1 2 3 4 5
- 6.- *Que yo tenga un buen empleo es una cuestión de suerte.* 1 2 3 4 5
- 7.- *Puedo mejorar mi vida si le caigo bien a la gente. .* 1 2 3 4 5
- 8.- *La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante. . .* 1 2 3 4 5
- 9.- *Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones. . .* 1 2 3 4 5
- 10.- *El que yo llegue a tener mejores puestos en mi trabajo dependerá mucho de la suerte.* 1 2 3 4 5
- 11.- *Para conseguir muchas cosas necesito ayuda de gente que tiene poder.* 1 2 3 4 5
- 12.- *El hecho de que yo tenga pocos o muchos amigos se debe al destino.* 1 2 3 4 5
- 13.- *Mi futuro depende de mis acciones presentes. . . .* 1 2 3 4 5
- 14.- *Puedo tener éxito en la vida si soy simpático. . .* 1 2 3 4 5
- 15.- *Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino.* 1 2 3 4 5
- 16.- *El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo hago no cambia nada.* 1 2 3 4 5
- 17.- *El puesto que yo ocupe dentro de una empresa depende de las personas que tienen el poder.* 1 2 3 4 5

- 18.- Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte. 1 2 3 4 5
- 19.- Que yo tenga éxito en mi empleo depende de mí. . . . 1 2 3 4 5
- 20.- Los problemas mundiales están en las manos de los po-
derosos y lo que yo haga no cambia nada. 1 2 3 4 5
- 21.- Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores -
puestos en mi trabajo. 1 2 3 4 5
- 22.- Normalmente soy capaz de defender mis intereses per-
sonales. 1 2 3 4 5
- 23.- Mi éxito dependerá de lo agradable que soy 1 2 3 4 5
- 24.- Para subir en la vida necesito ayuda de gentes impor-
tantes. 1 2 3 4 5
- 25.- Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte. 1 2 3 4 5
- 26.- Me va bien en la vida porque soy simpático(a). . . . 1 2 3 4 5
- 27.- Mi vida está determinada por mis propias acciones. . 1 2 3 4 5
- 28.- Para resolver la mayoría de los problemas necesito -
ayuda de gentes importantes. 1 2 3 4 5
- 29.- Siento que es difícil influir en lo que los políti-
cos hacen. 1 2 3 4 5
- 30.- Como estudiante siento que las calificaciones depen-
den mucho de la suerte. 1 2 3 4 5
- 31.- Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan agrada-
ble sea yo. 1 2 3 4 5

- 32.- Puedo subir en la vida si tengo suerte. 1 2 3 4 5
- 33.- Yo siento que la gente que tiene poder sobre mí (padres, familiares, jefes, etc.) trata de decidir lo que sucederá en mi vida. 1 2 3 4 5
- 34.- Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal. 1 2 3 4 5
- 35.- El éxito en el trabajo dependerá de las personas que estén arriba de mí. 1 2 3 4 5
- 36.- Si soy buena gente con mis profesores puedo mejorar - mis calificaciones. 1 2 3 4 5
- 37.- Mi país está dirigido por pocas personas en el poder, y lo que yo haga no cambia nada. 1 2 3 4 5
- 38.- El que yo llegue a tener éxito depende de mí. 1 2 3 4 5
- 39.- La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales, cuando éstos son opuestos a los de las personas que tienen el poder. 1 2 3 4 5
- 40.- Cuando logro lo que quiero es porque he tenido suerte. 1 2 3 4 5
- 41.- El que mejoren mis condiciones de vida depende principalmente de las personas que tienen poder. 1 2 3 4 5
- 42.- Puedo conseguir lo que quiero porque he tenido suerte. 1 2 3 4 5
- 43.- No tengo influencia en las decisiones que se toman -- respecto al destino de mi país. 1 2 3 4 5
- 44.- Que yo tenga el dinero suficiente para vivir depende de mí. 1 2 3 4 5

- 45.- Yo siento que mi vida está controlada por gente que
tiene poder. 1 2 3 4 5
- 46.- Cuando luché por conseguir algo, en general, lo logré. 1 2 3 4 5
- 47.- No siempre es bueno para mí planear el futuro, porque
muchas cosas son cuestión de buena o mala suerte. . . 1 2 3 4 5
- 48.- El hecho de que conserve mi empleo, depende principal-
mente de mis jefes. 1 2 3 4 5
- 49.- Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo. 1 2 3 4 5
- 50.- Mi éxito dependerá de las personas que tienen el poder. 1 2 3 4 5
- 51.- Muchas puertas se me abren porque tengo suerte. . . . 1 2 3 4 5
- 52.- La cantidad de amigos que tengo depende de lo agrada-
ble que soy. 1 2 3 4 5
- 53.- Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacida-
des. 1 2 3 4 5
- 54.- Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho
que yo pueda hacer al respecto. 1 2 3 4 5
- 55.- En la vida puedo conseguir muchas cosas si soy buena
gente. 1 2 3 4 5
- 56.- Si tengo un accidente automovilístico, ello se debe -
a mi mala suerte 1 2 3 4 5
- 57.- Muchas puertas se me abren porque soy simpático(a). . 1 2 3 4 5
- 58.- Que yo obtenga las cosas que quiero depende de mí . . 1 2 3 4 5

- 59.- *Mi sueldo dependerá principalmente de las personas -
que tienen el poder económico.* 1 2 3 4 5
- 60.- *Puedo llegar a ser alguien importante, si tengo suen
te.* 1 2 3 4 5
- 61.- *La mejora de las condiciones de vida, depende de --
los poderosos y no tengo influencia sobre esto . . .* 1 2 3 4 5

Por favor, verifique si contestó todas las afirmaciones. GRACIAS.

CUESTIONARIO.

- 1.- SEXO: MASCULINO ()
 FEMENINO ()

2.- TIEMPO QUE LLEVA EN EL GRUPO: _____

A continuación encontrará un conjunto de adjetivos que sirven para describirle. Ejemplo:

Flaco(a)	<table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Muy</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Bastan</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Poco</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Ni fla</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Poco</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Bastan</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">Muy</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">flaco</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">te fla</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">flaco</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">co ni</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">obeso</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">te obe</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">obeso</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">co</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">obeso</td> <td style="text-align: center; padding: 0 5px;">so</td> <td></td> </tr> </table>	Muy	Bastan	Poco	Ni fla	Poco	Bastan	Muy	flaco	te fla	flaco	co ni	obeso	te obe	obeso		co			obeso	so		Obeso(a)
Muy	Bastan	Poco	Ni fla	Poco	Bastan	Muy																	
flaco	te fla	flaco	co ni	obeso	te obe	obeso																	
	co			obeso	so																		

En el ejemplo de arriba se puede verificar cómo hay siete espacios - entre flaco y obeso. El espacio, cuanto más cerca está de un adjetivo, indica un grado mayor en que se posee dicha característica. El espacio central indica que el individuo no es flaco ni obeso.

Si usted se cree muy obeso, pondrá una "X" en el espacio más cercano de la palabra obeso; si se percibe como "bastante flaco", pondrá la "X" - en el espacio correspondiente; si no se percibe flaco ni obeso pondrá la "X" en el espacio de en medio. O, si es el caso, en otro espacio.

Conteste en los renglones de abajo, como en el ejemplo de arriba, -- tan rápido como le sea posible, sin ser descuidado, utilizando la primera impresión.

Conteste en todos los renglones, dando una ÚNICA respuesta en cada uno.

Acuérdese que, en general, hay una distancia entre lo que somos y lo que nos gustaría ser. Conteste, aquí, como usted es y no como le gustaría ser. Gracias.

YO SOY.

<i>Introverso(a)</i>	_____	<i>Extroverso(a)</i>
<i>Angustiado(a)</i>	_____	<i>Relajado(a)</i>
<i>Ampuloso(a)</i>	_____	<i>Odioso(a)</i>
<i>Callado(a)</i>	_____	<i>Comunicativo(a)</i>
<i>Accesible</i>	_____	<i>Inaccesible</i>
<i>Recurioso(a)</i>	_____	<i>Noble</i>
<i>Comprensivo(a)</i>	_____	<i>Incomprensivo(a)</i>
<i>Incumplido(a)</i>	_____	<i>Cumplido(a)</i>
<i>Leal</i>	_____	<i>Desleal</i>
<i>Desagradable</i>	_____	<i>Agradable</i>
<i>Honesto(a)</i>	_____	<i>Deshonesto(a)</i>
<i>Afectuoso(a)</i>	_____	<i>Seco(a)</i>
<i>Mentiroso(a)</i>	_____	<i>Sincero(a)</i>
<i>Tratable</i>	_____	<i>Intratable</i>
<i>Frustrado(a)</i>	_____	<i>Realizado(a)</i>
<i>Temperamental(a)</i>	_____	<i>Calmado(a)</i>
<i>Animado(a)</i>	_____	<i>Desanimado(a)</i>
<i>Inrespetuoso(a)</i>	_____	<i>Respetuoso(a)</i>
<i>Estudioso(a)</i>	_____	<i>Perezoso(a)</i>
<i>Corrupto(a)</i>	_____	<i>Recto(a)</i>
<i>Tolerante</i>	_____	<i>Intolerante</i>

<i>Agresivo(a)</i>	-----	<i>Pacífico(a)</i>
<i>Feliz</i>	-----	<i>Triste</i>
<i>Mala(a)</i>	-----	<i>Bondadoso(a)</i>
<i>Tranquilo(a)</i>	-----	<i>Neurioso(a)</i>
<i>Capaz</i>	-----	<i>Incapaz</i>
<i>Afligido(a)</i>	-----	<i>Despreocupado(a)</i>
<i>Impulsivo(a)</i>	-----	<i>Reflexivo(a)</i>
<i>Inteligente</i>	-----	<i>Inepto(a)</i>
<i>Apático(a)</i>	-----	<i>Dinámico(a)</i>
<i>Verdadero(a)</i>	-----	<i>Falso(a)</i>
<i>Aburrido(a)</i>	-----	<i>Diversido(a)</i>
<i>Responsable</i>	-----	<i>Inresponsable</i>
<i>Amargado(a)</i>	-----	<i>Jovial</i>
<i>Estable</i>	-----	<i>Voluble</i>
<i>Inmoral</i>	-----	<i>Moral</i>
<i>Amable</i>	-----	<i>Grosero(a)</i>
<i>Conflictivo(a)</i>	-----	<i>Conciliador(a)</i>
<i>Eficiente</i>	-----	<i>Ineficiente</i>
<i>Egoísta</i>	-----	<i>Generoso(a)</i>
<i>Cariñoso(a)</i>	-----	<i>Falso(a)</i>
<i>Decente</i>	-----	<i>Indecente</i>
<i>Ansioso(a)</i>	-----	<i>Serenos(a)</i>
<i>Puntual</i>	-----	<i>Impuntual</i>
<i>Tímido(a)</i>	-----	<i>Desenvuelto(a)</i>
<i>Democrático(a)</i>	-----	<i>Autoritario(a)</i>
<i>Lento(a)</i>	-----	<i>Rápido(a)</i>

<i>Desinhibido(a)</i>	_____	<i>Inhibido(a)</i>
<i>Amigable</i>	_____	<i>Hostil</i>
<i>Reservado(a)</i>	_____	<i>Expresivo(a)</i>
<i>Deprimido(a)</i>	_____	<i>Contento(a)</i>
<i>Simpático(a)</i>	_____	<i>Antipático(a)</i>
<i>Sumiso(a)</i>	_____	<i>Dominante</i>
<i>Honesto(a)</i>	_____	<i>Deshonesto(a)</i>
<i>Deseable</i>	_____	<i>Indeseable</i>
<i>Solitario(a)</i>	_____	<i>Amigable(a)</i>
<i>Trabajador(a)</i>	_____	<i>Flaco(a)</i>
<i>Fracaso(a)</i>	_____	<i>Triunfador(a)</i>
<i>Miedoso(a)</i>	_____	<i>Audaz</i>
<i>Tiempo(a)</i>	_____	<i>Rudo(a)</i>
<i>Pedante</i>	_____	<i>Sencillo(a)</i>
<i>Educado(a)</i>	_____	<i>Malcriado(a)</i>
<i>Melancólico(a)</i>	_____	<i>Alegre</i>
<i>Contez</i>	_____	<i>Descontez</i>
<i>Romántico(a)</i>	_____	<i>Indiferente</i>
<i>Pasivo(a)</i>	_____	<i>Activo(a)</i>
<i>Sentimental</i>	_____	<i>Insensible</i>
<i>Inflexible</i>	_____	<i>Flexible</i>
<i>Atento(a)</i>	_____	<i>Desatento(a)</i>
<i>Celoso(a)</i>	_____	<i>Seguro(a)</i>
<i>Sociable</i>	_____	<i>Insociable</i>
<i>Pesimista</i>	_____	<i>Optimista</i>

VERIFIQUE SI CONFESTO EN TODOS LOS REAIONES. GRACIAS.

ESCALA DE ASERTIVIDAD.

Sexo: _____

Escolaridad: _____

A continuación hay una lista de afirmaciones. Por favor indique en que medida está de acuerdo o desacuerdo con cada una de ellas, encerrando en un círculo el número que mejor exprese su opinión. Responda a todas las afirmaciones. Gracias.

- Completamente de acuerdo. (5)
 De acuerdo. (4)
 Ni en acuerdo ni en desacuerdo. (3)
 En desacuerdo. (2)
 Completamente en desacuerdo. (1)

- 1.- Preferiría solicitar un trabajo o la admisión a un colegio, por medio de una carta que por entrevistas. 1 2 3 4 5
- 2.- Si mi vecino echara basura en mi casa, preferiría recogerla que decirle algo. 1 2 3 4 5
- 3.- La mayor parte de la gente parece ser más agresiva y asertiva que yo. 1 2 3 4 5
- 4.- La mayor parte de la gente se aprovecha de mí. 1 2 3 4 5
- 5.- Prefiero solicitar un ascenso en mi trabajo, por medio de una carta, que personalmente. 1 2 3 4 5
- 6.- Si un(a) amigo(a) me dejara plantado(a) en una cita, preferiría reclamarle por teléfono que personalmente. 1 2 3 4 5

- 7.- Si un artículo tiene un precio en la tienda y éste aumenta cuando me es entregado, no vacilaría en negárselo. 1 2 3 4 5
- 8.- Si a un amigo que le presté dinero no me lo ha devuelto, se lo pido. 1 2 3 4 5
- 9.- Si algo no me queda claro, prefiero preguntar que quedarme con la duda. 1 2 3 4 5
- 10.- Si en un comercio tardan más del plazo fijado para la entrega de la mercancía, les reclamo. 1 2 3 4 5
- 11.- Me da pena rechazar personalmente una invitación. 1 2 3 4 5
- 12.- Me es difícil iniciar una conversación. 1 2 3 4 5
- 13.- A menudo tengo dificultad de decir que "No". 1 2 3 4 5
- 14.- Me da pena pedir información por teléfono a instituciones o negocios. 1 2 3 4 5
- 15.- Evitaría decirle a un (a) amigo (a) que no puedo salir con él (ella), porque estoy trabajando. 1 2 3 4 5
- 16.- Cuando la comida en un restaurante no ha sido cocinada a mi satisfacción, me quejo con el mesero(a). 1 2 3 4 5
- 17.- Evito hacer preguntas por temor que suenen estúpidas. 1 2 3 4 5
- 18.- Si he adquirido boletos para viajar y los cancelo injustamente, no dudaría en reclamar. 1 2 3 4 5
- 19.- Si una pareja cercana a mí en el teatro o en una conferencia está haciendo mucho ruido, les pediría que

- guardaran silencio, o que su conversaci3n la tuviera en otra parte. 1 2 3 4 5
- 20.- Me daría pena decirle a un(a) amigo(a) que estoy ocupado y que no puedo atenderlo. 1 2 3 4 5
- 21.- Cuando un vendedor ha hecho un gran esfuerzo por mostrarme su mercancía y siento que no es apropiada para mí, me es difícil decirle que no me la voy a llevar. 1 2 3 4 5
- 22.- Prefiero pedirle aumento a mi jefe por medio de una carta, que personalmente. 1 2 3 4 5
- 23.- Prefiero disculparme por teléfono, que personalmente, por no haber asistido a una cita. 1 2 3 4 5
- 24.- Si en mi trabajo hubo una junta a la que no asistí, prefiero esperar por carta los acuerdos que se tomaron en ella, que preguntarle a mi jefe. 1 2 3 4 5
- 25.- Me apena decirles a los hijos de mis amigos(as), que dejen de hacer ruido. 1 2 3 4 5
- 26.- Me daría pena decirle a mi amigo(a) que no le presta ría mi carro. 1 2 3 4 5
- 27.- Si el servicio de limpieza de mi colonia es pésimo, prefiero mandar una carta quejándome de ello, que acudir personalmente. 1 2 3 4 5
- 28.- No dudaría en reclamar mercancía defectuosa. 1 2 3 4 5
- 29.- Me da pena pedir libros, que he prestado. 1 2 3 4 5

- 30.- Me quejo cuando hay mal servicio en restaurantes o -
en cualquier otro lugar. 1 2 3 4 5
- 31.- Me quejo cuando tengo reservaci3n para asistir a al-
g3n espect3culo y no la respetan. 1 2 3 4 5
- 32.- Si tuviera que faltar a mi trabajo, prefiero pedir -
permiso por escrito, que personalmente 1 2 3 4 5
- 33.- Titubeo en hacer llamadas telef3nicas a negocios e -
instituciones. 1 2 3 4 5